

JACK D.SCHWAGER

NHỮNG PHÙ THỦY TRÊN THƯƠNG TRƯỜNG

NHỮNG CUỘC PHỎNG VẤN
VỚI NHỮNG DOANH GIA
HÀNG ĐẦU CỦA MỸ



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

1996

JACK D.SCHWAGER

NHỮNG PHÙ THỦY TRÊN THƯƠNG TRƯỜNG

NHỮNG CUỘC PHỎNG VẤN VỚI NHỮNG
DOANH GIA HÀNG ĐẦU CỦA MỸ

Người dịch :
TRẦN QUANG LIÊNG

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
1996

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI ĐỨC TUYẾN

Chịu trách nhiệm bản thảo :

TRẦN QUANG LIÊNG

Sửa bản in :

THU HÀ

Trình bày :

CHI MAI

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

98 Thụy Khuê, Ba Đình, Hà Nội - ĐT: 8257290

In 1.000 cuốn khổ 14,5 x 20,5cm tại Xưởng in Ban VHTT
Giấy trích ngang kế hoạch xuất bản số 120/CXB ngày 6-4-1
xuất bản Thống Kê. In xong và nộp lưu chiểu tháng 4 nă

MỤC LỤC

PHẦN I : Triển vọng kinh doanh	5
• Rủi ro trong kinh doanh	7
• Cú kinh doanh thất bại của Hussein	21
PHẦN II : Thị trường lớn nhất thế giới	25
• Bill Lipschutz:vua tiền tệ	27
PHẦN III : Thị trường kỳ hạn - một thị trường phúc tạp	115
• Hợp đồng kỳ hạn (HĐKH) - Những khái niệm cơ bản	117
• Randy Mc Kay:doanh nhân cựu chiến binh	123
• William Eckhardt: nhà toán học	169
• Sự im lặng của... bầy rùa	229
• Michael Carr	239
• Howard Seidler	245
• Monroe Trout:rủi ro thấp nhưng lợi nhuận nhiều	251
• Al Weiss;bộ bách khoa toàn thư về biểu đồ giá	297
PHẦN IV : Nhà quản trị và hoạch định đầu tư vốn	309
• Stanley Druckenmiller:nghệ thuật đầu tư từ trên xuống	311
• Richard Driehaus:nghệ thuật đầu tư từ dưới lên	347
• Gil Blake:bậc thầy về tính kiên định	377
• Victor Sperandeo:thị trường cũng lão hóa	409
PHẦN V : Những tay chơi đã năng trên thị trường	451

• Tom Basso;đảng từ bi	453
• Linda Bradford Raschke;người hiểu được những nốt nhạc của thị trường	481
PIIÂN VI : Nhữnց cỗ máy làm ra tiền	513
• CRT;người máy kinh doanh	515
• Mark Ritchie;chúa trời ở trong lòng thị trường	525
• Joe Ritchie;lý thuyết gia về trực quan	565
• Blair Hull;quyền được đặt cược sau cùng	605
• Jeff Yass;toán học chiến lược	647
PIIÂN VII : Tâm lý học kinh doanh	679
• Thiên và nghệ thuật kinh doanh	681
• Charles Faulkner;bộ não của một người thành đạt	685
• Robert Krausz:vai trò của tiềm thức	733
PIIÂN VIII : Hồi chuông kết thúc	767
• Đặc tính phù thủy trên thương trường	769
• Sự suy xét của cá nhân.	803
Phụ lục : Option - Tìm hiểu những nguyên tắc căn bản	807
• Bảng chú giải thuật ngữ	813

Thay lời tựa

Sau đây là những gì tôi tin tưởng :

- 1/ Thị trường không ngẫu nhiên. Tôi không quan tâm tới việc vô số những nhà hàn lâm tranh luận về các tiên đề của thị trường mà nếu đem xếp nối đuôi nhau sẽ kéo dài tới tận mặt trăng. Đơn giản là họ sai.
- 2/ Thị trường không ngẫu nhiên vì nó dựa trên hành vi của con người, và hành vi của con người, đặc biệt là hành vi cộng đồng thì lại càng không ngẫu nhiên một chút nào.
- 3/ Không có thánh chỉ hoặc cẩm nang nào cho thị trường, nhưng có vô số những cách thức để tìm kiếm lợi nhuận.
- 4/ Có một triệu cách để kiếm tiền trong thị trường. Điều nghịch lý là rất khó tìm ra chúng.
- 5/ Thị trường luôn luôn thay đổi, và thị trường cũng luôn luôn giống nhau.
- 6/ Bí mật thành công không phải ở chỗ phát hiện những tín hiệu bất ngờ hoặc những lý thuyết phức tạp, mà nó nằm trong mỗi cá nhân.
- 7/ Để vượt trội trong kinh doanh cần có sự kết hợp giữa tài năng và lao động - Một sự kết hợp tương tự để thành công ở mọi lĩnh vực.

8/ Thành công trong kinh doanh là một mục tiêu đáng giá, nhưng nó sẽ trở nên vô nghĩa nếu không có thành công trong cuộc đời.

Trong khi thực hiện những cuộc phỏng vấn cho cuốn sách này tôi hoàn toàn bị thuyết phục rằng : thành đạt trong thương trường là vấn đề của kỹ năng và kỷ luật, không phải may mắn. Tâm vóc và tính nhất quán của những cuộc đời thành công mà tôi tổng hợp hoàn toàn phủ nhận cơ may. Tôi tin rằng "Những phù thủy trên thương trường" sẽ cung cấp những điển cứu cho các công thức thành công mà những người mong muốn tìm kiếm lợi nhuận nhanh chóng phải nản lòng.

Tôi cố gắng đạt tới hai loại độc giả : những nhà chuyên nghiệp đang tiến hành những thương vụ đầy rủi ro trên thương trường, những sinh viên nghiêm túc nghiên cứu thị trường, và những độc giả không chuyên nhưng có những quan tâm chung đến thị trường tài chính, muốn tìm hiểu về những nhân vật thành công trong một vũ đài có nhiều kẻ thất bại.

Để làm quyển sách dễ hiểu đối với các độc giả thông thường tôi cố tránh những chủ đề nặng về chuyên môn và thêm vào những chú giải nếu thấy cần thiết. Đồng thời tôi cố duy trì những ý nghĩa cốt lõi để không mất dung lượng thông tin cho những ai đã có kiến thức về thị trường. Tôi tin rằng quyển sách có ý nghĩa đối với những nhà chuyên môn cũng như những độc giả thông thường vì những yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh cũng có thể áp dụng cho thành công ở các lĩnh vực khác hoặc để đạt một mục đích có ý nghĩa nào đó.

PHẦN I

TRIỂN VỌNG KINH DOANH



Rủi ro trong kinh doanh

Trong chuyến diễn thuyết sau khi hoàn thành quyển sách Market Wizards (Các phù thủy thương trường), đã có một vài câu hỏi đặt ra khá thường xuyên mà một trong những câu hỏi thường gặp là : "Sau khi hoàn thành phỏng vấn các nhà kinh doanh giỏi nhất thế giới, việc kinh doanh của chính ông có được phát triển một cách đáng kể hay không ?" Mặc dầu tôi đã có rất nhiều cơ hội thuận tiện đẩy mạnh việc kinh doanh của mình, tôi vẫn trả lời lấp lửng : "À, tôi cũng không biết nũa. Các bạn thấy đấy, lúc này tôi đâu có kinh doanh".

Có thể hơi kỳ khôi vì tác giả cuốn Market Wizards không phải là nhà kinh doanh, nhưng tôi có một lý do hoàn toàn xác đáng. Một trong những nguyên tắc chủ yếu trong kinh doanh là : Đừng kinh doanh khi bạn

không thể chịu đựng được sự thất bại. Điều này có nghĩa là bạn có rất ít cơ may bảo đảm giữ vững việc kinh doanh của mình một khi bạn thất bại. Nếu số vốn bạn bỏ ra trong kinh doanh là vấn đề sống còn, chắc chắn bạn sẽ phạm phải một số sai lầm nghiêm trọng. Bạn sẽ dễ vuột mất những cơ hội tốt nhất vì những cơ hội này thường đòi hỏi rất nhiều sự mạo hiểm. Bạn sẽ hấp tấp bỏ qua những vị thế kinh doanh tuyệt vời vì trước mắt chiều hướng giá cả không thuận lợi.

dễ rồi sau này hối tiếc nhìn thị trường đi vào đúng phương hướng đã định ! Bạn sẽ vội vàng chộp lấy số lợi nhuận cỏn con ban đầu vì e rằng thị trường sẽ cướp nó khỏi tay bạn. Nỗi lo sợ quá mức về nguy cơ thất bại sẽ dẫn bạn đến sự sợ hãi không dám quyết định, giống như con thú đứng chết cứng khi bị “ăn đèn”. Tóm lại, kinh doanh với số tiền “nguy hiểm” như vậy chỉ khiến bạn nảy sinh hàng loạt tâm trạng bất an cản trở sự quyết định và hầu như thất bại chắc chắn.

Việc hoàn thành cuốn Market Wizards này diễn ra đồng thời với việc tôi xây nhà. Có thể ở một nơi nào đó trên đất nước rộng lớn này, ai đó cũng vừa xong một căn nhà mà họ nghĩ rằng xứng đáng. Nhưng tôi thì nghi ngờ điều đó. Khi bỏ tiền ra xây nhà, bạn sẽ thấy mình hay lập lại một câu nói tưởng chừng như vô thưởng vô phạt : “Ồ, chỉ thêm 2000 USD nữa thôi mà !”. Và cứ thế lại thêm nhiều cái 2000 (USD) nữa, đó là chưa kể đến những món tiền lớn hơn nhiều. Một

trong những tiện nghi xa xỉ của chúng ta là hồ bơi trong nhà. Và để có được cái hồ bơi, tôi đã phải rút đi một phần trong tài khoản kinh doanh của mình - thực tế là như vậy. Ý định thành thật nhất của tôi là không tiếp tục kinh doanh trở lại cho đến khi tôi cảm thấy có đủ số vốn cần thiết để phòng những khi thất bại trong kinh doanh và những chi phí không ngừng khác cho những tiện nghi của căn nhà ngày càng đầy khoảng thời gian này ra xa hơn. Hơn nữa, vừa phải làm việc cả ngày, vừa phải viết sách đã khiến tôi mệt lử mà kinh doanh lại đòi hỏi nhiều sức lực nên tôi thấy cần thời gian hồi phục không dính đến bất kỳ sự căng thẳng nào. Nói tóm lại, tôi không muốn lao vào kinh doanh lúc này.

Buổi chiều một ngày nọ, khi xem xét lại các giấy tờ, tôi thấy mình bị thuyết phục mạnh mẽ rằng đồng bảng Anh sẽ mất giá trong khoảng thời gian không xa nữa. Hai tuần trước, đồng bảng Anh cũng đã xuống giá nghiêm trọng mà không có dấu hiệu hồi phục. Trong tuần lễ gần đây nhất qua lần sụt giá nói trên, đồng bảng Anh đứng lại và dao động trong một khoảng mệnh giá hẹp. Theo kinh nghiệm, điều này thường đưa đến một lần xuống giá khác. Thị trường là thế, thường hay làm các nhà kinh doanh lỗ lòn cả lỗ. Trong tình hình này, nhiều nhà kinh doanh đang đầu cơ dài hạn chờ giá lên sẽ nhận thấy mình sai và cam chịu thanh toán các hợp đồng thua lỗ - dĩ nhiên ! Không, thanh toán

ngay lập tức mà phải chờ lân hồi phục đầu tiên. Những người khác đang đầu cơ ngắn hạn thì e rằng sẽ trở vuột mất cơ hội. Họ cũng đang chờ giá nhích lên xem như một cơ hội để bán đồng tiền họ đang đầu cơ. Nhưng sự thật hiển nhiên là hầu hết các nhà kinh doanh không chịu được việc phải bán đồng bảng Anh ở một mệnh giá thấp, đặc biệt là sau một lần xuống giá mạnh. Kết quả là, vì ai cũng chờ đồng tiền nhích lên để bán nên đồng bảng Anh sẽ không bao giờ hồi phục.

Tuy nhiên, trong bất kỳ trường hợp nào, tôi cũng tin rằng trong tình hình như vậy thị trường không thể đẩy giá đồng bảng Anh lên được. Mặc dầu điều này thuyết phục tôi thực hiện bán non đi một số tiền rồi chờ mua lại ở giá thấp hơn, tôi vẫn cảm thấy đây không phải là lúc thích hợp trở lại kinh doanh. Tôi nhìn đồng hồ. Còn đúng mười phút trước khi thị trường đóng cửa. Tôi chần chừ... và thế là thị trường đóng cửa.

Đêm đó, trước lúc nghỉ làm việc, tôi cảm thấy hối tiếc. Nếu chắc chắn thị trường sẽ xuống giá, tại sao tôi không thực hiện cú kinh doanh này như đã tính toán ? Vì vậy, tôi bèn đến phòng giao dịch mở cửa 24/24 và đặt lệnh bán non đồng bảng Anh trong đêm đó. Sáng hôm sau, tôi đến và thấy rằng đồng bảng Anh xuống hơn 200 điểm lúc mở ra. Như vậy, tài khoản của tôi có thêm được một số tiền ! Tôi đặt lệnh ngưng để thanh toán hợp đồng trong trường hợp thị trường biến động

theo chiều ngược lại. Tôi lý luận rằng mình chỉ kinh doanh trên thị trường tiền mặt thôi và kế hoạch của mình là ngưng kinh doanh lúc đó khi thị trường bắt đầu hồi phục, tôi vẫn không thực sự bắc bỏ luận điểm đề ra trước đó về chuyện kinh doanh với số vốn ít ỏi. Nhưng nói gì đi nữa, tôi cũng đã trở lại kinh doanh, dầu tôi không muốn như vậy.

Lần kinh doanh đặc biệt này cung cấp một ví dụ minh họa hoàn hảo cho một trong những nguyên tắc rút ra từ các cuộc phỏng vấn trong quyển Market Wizards. Kiên nhẫn là yếu tố rất nhiều nhà kinh doanh siêu hạng nhấn mạnh xem như quyết định cho thành công. James Rogers phát biểu điều này qua câu nói có thể là mang nhiều sắc thái nhất : "Tôi chờ cho đến lúc tiền xuất hiện nằm một bên góc. Lúc đó, tôi sẽ đến bờ biển vào túi mà không làm gì khác". Thực tế, vì không muốn thực hiện thương vụ này, tôi vô tình đã biến mình thành ông thầy của tính kiên nhẫn. Tôi ép mình chờ đến khi một cơ hội kinh doanh xuất hiện ngon ăn đến nỗi "tôi không thể chịu được ý nghĩ để vuột mất nó".

Vài tháng sau, tôi kinh doanh trở lại và các cổ phiếu của tôi tăng giá đáng kể vì hình như tôi đã ra các quyết định kinh doanh hết sức hợp lý. Tài khoản của tôi từ 0 USD (đó là không kể 4.000 USD tiền đặt cọc lần đầu mà sau đó nhanh chóng được rút ra khi số

lợi nhuận thu được nhiều hơn số đặt cọc được yêu cầu ban đầu) lên đến 25.000 USD. Chính tại điều này, khi tôi đang trên đường công cán, hầu như toàn bộ các cổ phiếu của tôi cùng một lúc đang nằm trong tình trạng bất lợi. Tôi ra các quyết định vội vã tranh thủ trong thời gian giữa các cuộc họp. Hầu như toàn bộ quyết định này đều sai lầm. Tôi đã mất 1/3 số tiền kiếm được sau khoảng một tuần. Thông thường, khi mất một con số phần trăm đáng kể trong lợi nhuận, “Tôi chún chân ngay lập tức, hoặc vẫn kinh doanh ở mức thấp nhất hoặc nghỉ luôn không chơi nữa. Theo bản năng lúc đó hình như tôi đang áp dụng nguyên tắc nói trên : Các thương vụ của tôi giảm đến mức thấp nhất.

Vào thời gian này, tôi nhận một cú điện thoại từ anh bạn Harvey (không phải tên thật). Harvey là chuyên viên tập sự của Elliott Wave (một lý thuyết phức tạp giải thích hoạt động của thị trường như là một phần trong cấu trúc dao động giá cả). Harvey hay gọi hỏi tôi ý kiến về thị trường và cũng để bày tỏ ý kiến của anh ta. Mặc dù tôi cho rằng nghe ý kiến của bất kỳ ai khác về thương vụ nào đó chỉ tốn thời gian mà không có lợi ích gì, nhưng đối với Harvey, tôi đã có những lần chuyện trò thú vị. Lần này, anh thật sự làm tôi chú ý.

“Nghe đây, Jack, cậu phải bán bảng Anh đi !”. Lúc

đô, đồng bảng Anh lên giá đã bốn tháng liên tiếp, một sự biến chuyển gọi là "biến chuyển nửa năm".

Tôi trả lời : "Dự đoán của mình là có lẽ chúng ta đang cách đỉnh giá cao nhất chỉ vài cent. Nhưng mình sẽ không bao giờ bán trong lúc thị trường đang vọt lên như thế này. Mình sẽ chờ đến khi nào có xuất hiện vài dấu hiệu cho thấy đang ở mức giá cao nhất".

Harvey ngắt lời : "Sẽ không có dấu hiệu ấy đâu. Đây là lần thứ 5 của lần thứ 5". (Đây là cách nói trong cấu trúc dao động giá có nghĩa một điều gì đó đến Elliotticians, theo cách hiểu của phương pháp này. Với độc giả, có thể bất kỳ cố gắng giải thích nào cũng sẽ gây bối rối thêm chứ chẳng làm sáng tỏ điều gì hết, dành chấp nhận thuật ngữ này vậy). "Đây là hơi thở cuối của thị trường, đồng bảng Anh sẽ xuống giá sáng thứ hai và không lên lại đâu". (Cuộc nói chuyện này diễn ra vào chiều thứ sáu lúc đồng bảng Anh lên gần đến giá cao nhất trong tuần). "Mình cảm thấy chắc chắn về điều này".

Tôi ngừng nói, nghĩ thầm : Harvey thường rất sắc sảo trong phân tích và lần này anh ta đặc biệt tự tin. Có thể mình sẽ theo ý kiến anh ta trong vụ kinh doanh này. Nếu anh ta đúng, đây sẽ là một hướng dễ dàng cho mình thành công trong vụ này.

Vì vậy, tôi nói : "Được rồi, Harvey mình theo cậu. Nhưng mình cần nói cho cậu biết từ những kinh

nhiệm đã qua mình thấy rằng nghe lời người khác chỉ
tổ dây hại thêm thôi. Nếu mình theo cậu, mình sẽ
không có cơ sở để quyết định khi nào chấm dứt thương
vụ này. Vì vậy, cậu nên hiểu rằng kế hoạch của mình
hoàn toàn đặt vào tay cậu. Mình sẽ chấm dứt khi cậu
chấm dứt và cậu phải cho mình biết khi nào cậu thay
đổi ý kiến nhé". Harvey đồng ý cái rụp. Tối đến khoảng
nửa giờ trước khi thị trường đóng cửa thì thấy rằng
giá vẫn tiếp tục cao hơn, đồng bảng Anh đóng lại với
mệnh giá gần mức cao nhất trong tuần.

Sáng thứ hai sau đó, đồng bảng Anh lên cao hơn
220 điểm. Một trong những nguyên tắc kinh doanh của
tôi là : "Không bao giờ tiếp tục nếu ngay từ đầu đã
thất bại". Thương vụ này xem ra bất lợi. Trong tâm
tâm, tôi chỉ muốn chấm dứt. Tuy nhiên, vì đã đặt hết
vụ này vào tài phân tích của Harvey, tôi nghĩ có lẽ nên
kiên định. Vì vậy, tôi gọi đến Harvey, nói : "Này, kế
hoạch bán nóng đồng bảng Anh hình như không thích
hợp lắm nhưng mình nghĩ đưa nhiều ý kiến vào một
vụ kinh doanh chẳng tốt gì đâu nên kế hoạch của mình
là theo ý kiến cậu đến cùng. Cậu nghĩ sao ?".

"Nó đã lên cao hơn mình nghĩ. Nhưng không hề gì,
đó chỉ là phần kéo dài cơn dao động giá. Mình nghĩ đã
đến mệnh giá cao nhất rồi. Kế hoạch của mình là vẫn
tiếp tục bán".

Thị trường vẫn tiếp tục lên cao hơn trong tuần.

Ngày thứ sáu, có một vài tin tức kinh tế bất lợi đưa ra đã làm đồng bảng Anh xuống thấp hơn một ít vào buổi sáng, nhưng đến chiều đồng tiền một lần nữa lại vọt lên. phản ứng trái ngược này là một tiếng chuông báo động. Một lần nữa, thâm tâm tôi lại muốn ra khỏi thương vụ ngay nhưng tôi không muốn di chệnh hướng kế hoạch trong thời điểm cuối này. Tôi lại gọi Harvey. Anh ta vẫn khăng khăng giữ ý kiến của mình và tôi lại bán tiếp đồng bảng Anh.

Sáng thứ hai sau, thật hết sức ngạc nhiên khi thấy thị trường lên thêm vài trăm điểm nữa. Ngay hôm sau, thị trường vẫn theo chiều lên giá hon. Harvey gọi đến tôi, lòng tự tin vẫn không lay chuyển. Anh ta tuyên bố đắc thắng : "Có tin mừng rồi. Mình đã phân tích lại cho thấy chúng ta đang ở trên đỉnh giá cao nhất". Mặc anh ta nói gì thì nói, sự tự tin của tôi trong vụ kinh doanh này đã xuống hết mức.

Với tôi vậy là đã quá đủ. Khoảng 1 tuần sau, tôi quyết định bỏ cuộc. Ý kiến Harvey như thế nào tôi cũng mặc kệ. Còn thị trường vẫn tiếp tục lên giá bảy tháng sau đó.

Vậy là một sai lầm đã dẫn đến hàng loạt những sai lầm khác. Bắt đầu từ việc nóng lòng muốn tìm một biện pháp dễ dàng nhằm lấy lại những gì đã mất, tôi đã theo cách kinh doanh của người khác. Hành động này còn làm mất niềm tin tôi đã có từ lâu rằng để ý

kiến của kẻ khác gây ảnh hưởng đến mình trong kinh doanh là một việc làm ngu ngốc. Đã vậy, tôi lại không đếm xỉa gì đến những yếu tố báo động của thị trường nhằm nhanh chóng thoát khỏi thương vụ. Cuối cùng, vì chiều theo quá trình quyết định kinh doanh của người khác, tôi chẳng dề ra được phương án nào hạn chế rủi ro. Cứ cho rằng điều quan trọng không phải việc tôi theo những lời khuyên sai lầm đến nỗi thua lỗ mà nằm ở chỗ tôi đã nhận thức rõ ràng rằng thị trường là một áp lực nghiêm khắc trùng phạt không thương tiếc những kẻ vi phạm. Như vậy, lỗi lầm dẫn đến mất mát hoàn toàn do tôi, không phải do Harvey (cũng không phải do phương pháp Elliott Ware Analysis đã được các nhà kinh doanh khác áp dụng rất hiệu quả).

Một tháng sau đó, tôi cũng kinh doanh cầm chừng và rồi quyết định tạm ngưng vì số tài khoản đã đến gần mức báo động. Tài khoản của tôi không ngừng lên xuống thất thường mà chẳng chứng minh điều này ngoại trừ vài kinh nghiệm thị trường tôi có được.

Vài tháng sau nữa, tôi là người dẫn chương trình trong một hội thảo mà Ed Seykota đã đồng ý tham dự. Ed là một trong những nhà kinh doanh lùng lẫy trên thị trường kỳ hạn mà tôi đã phỏng vấn trong cuốn “Các phù thủy thương trường”. Cách nhìn nhận của ông ta về thị trường này cho thấy một sự hòa hợp khác

thường giữa phân tích khoa học, tâm lý và tính khôi hài.

Ed bắt đầu buổi nói chuyện của ông bằng việc nhờ một người tình nguyện từ phía hán giả cho biết những khoảng thời điểm trên các bảng giá khác nhau cùng lúc với ngày phát hành trên trang bìa các tạp chí tài chính ông mang theo. Ông bắt đầu từ đầu những năm 1980. Trên một trang bìa là một tiêu đề nghe rất kêu : "Tỷ lệ lãi suất sẽ lên đến 20% ?". Chắc chắn, tờ tạp chí này ra đời trong khoảng thời gian hầu như cùng lúc với thị trường chứng khoán xuống đến mức thấp nhất. Tại một điểm khác, ông lấy ra một tạp chí trên trang bìa in rõ ràng một bức ảnh về các cánh đồng khô hạn dưới ánh mặt trời thiêu đốt. Ngày xuất bản trùng với lúc thị trường lương thực lên đến mức giá cao nhất trong lần hạn hán năm 1988. Tiếp tục, ông đưa ra một trang bìa tạp chí với tiêu đề : "Giá dầu sẽ lên đến đâu ?". Bài báo này được viết lúc giá dầu vọt nhanh như hỏa tiễn trong những tháng sau cuộc đổ quân của I-rắc vào Cô-oét. Ed nói : "Tôi cho rằng lúc đó giá dầu lên đến mức cao nhất trên thị trường. Quả đúng như vậy."

Ed tiếp tục : "Bây giờ, hẳn các bạn đã biết cách thu thập tất cả thông tin quan trọng về xu hướng sắp đến của thị trường từ báo và các tạp chí tài chính rồi chứ ? Chỉ cần đọc các tiêu đề ngoài bìa thôi khỏi cần đến bài viết bên trong".

Tôi rất muốn nói chuyện với Ed để có thêm kinh nghiệm trên thương trường và xem xét kỹ hơn những nhận xét hợp lý của ông ta nhưng không may là trong các giờ giải lao, cả hai chúng tôi đều bị những người có mặt bao vây đặt câu hỏi. Tuy nhiên, chúng tôi ở cùng một khách sạn nhỏ ở San Francisco nên sau khi quay về khách sạn, tôi đề nghị Ed tìm một nơi nào có thể nghỉ ngơi và nói chuyện. Mặc dù có phần bận rộn, Ed cũng đồng ý.

Chúng tôi đi một vòng thử tìm một quán cà phê hay một quán bar địa phương nào đó thoải mái cho cuộc chuyện trò nhưng chỉ gặp toàn khách sạn lớn. Cuối cùng, chúng tôi thất vọng bước vào một khách sạn. Tại phòng đợi, một ban nhạc ồn ào đang trình diễn cùng một ca sĩ hát dở thật sự : "New York, New York". Họ đang gọi người ta nhớ về một nơi nào đó. (Tôi chắc chắn nếu họ đang ở New York, lời của bài sẽ soạn khác đi chút ít". "Tôi để quên con tim ở San Francisco"). Đây hẳn nhiên không phải là nơi thích hợp cho cuộc nói chuyện cần sự yên tĩnh với người mà tôi hy vọng sẽ là một cố vấn tạm thời dày dạn kinh nghiệm cho tôi. "Chúng tôi chọn một chỗ bên ngoài phòng khách của khách sạn nhưng tiếng nhạc vẫn ầm ĩ. Không khí quả không thích hợp chút nào. Hy vọng về một cuộc nói chuyện thân mật bỗng chốc tiêu tan.

Tuy nhiên, để cải thiện tình hình, tôi liền kể cho

Ed những kinh nghiệm kinh doanh gần đây của tôi. Tôi giải thích: mặc dầu do dự tôi cũng bất đầu trở lại thương trường xem sao và phạm phải một chuỗi sai lầm nghiêm trọng trong vụ đồng bảng Anh, những sai lầm mà tôi nghĩ đã chế ngự được nhiều năm trước đó. Tôi bảo ông ta điều khôi hài là trước khi tham gia vụ đồng bảng Anh, tôi vẫn còn tiêu phí đến 20.000 USD mua một chiếc xe mới. Vì căn nhà đang xây đã ngốn bộn tiền trong số tài khoản của tôi, nên tôi dự định sẽ dùng số tiền trong vụ này trả cho chiếc xe. Tôi nghĩ đây là phần thưởng cho mấy tháng liên làm ăn tốt đẹp không hề phuong hại đến số tiền dành dụm tôi có được.

“Thế tại sao anh không dùng số tiền này mua xe ?”.

Tôi trả lời thỉnh thoảng tôi cũng rút ra một ít tiền từ số 100.000 USD này của tôi, nhưng tôi luôn cố tránh điều này. Chưa bao giờ tôi rút ra một số tiền lớn. Nếu tôi quyết định dùng số tiền này trả cho chiếc xe hay mua thứ gì khác, tôi sẽ luôn tự hỏi liệu đây có phải lúc tôi thực hiện mục tiêu kinh doanh của tôi chưa ! Tôi giải thích cho Ed biết lý do tôi không thể đóng tài khoản lại ngay lúc vụ kinh doanh có chiều hướng bất lợi vì tôi không muốn mất cơ hội có được số “tiền lời” đã định trước.

“Nói cách khác, cách duy nhất anh có thể ngưng vụ kinh doanh là mất tiền. Đúng không ?”. Ed không cần phải nói thêm điều gì nữa. Tôi nhớ trong lần phỏng vấn

ông ta để viết Market Wizards, lời bình luận gây ấn tượng nhất của ông ta là : "Ai cũng có thể lấy những thứ họ muốn ở thị trường". Tôi đã muốn không tham gia vụ kinh doanh đó và chắc chắn đó là cái tôi lấy được.

Triết lý ở đây là gì ? Anh không cần thiết phải luôn ở trong thị trường. Đừng kinh doanh nếu anh không cảm thấy thích hoặc vì lý do gì đó, vụ kinh doanh không đem lại cho anh cảm giác thoải mái. Để thành công trong thương trường, anh cần tự tin cũng như ham thích. Tôi tin rằng những nhà kinh doanh hiếm có là người hầu như lúc nào cũng đạt được hai điều này, số còn lại có thể chỉ có được trong một vài trường hợp. Trong trường hợp của chính tôi, tôi đã bắt đầu vụ kinh doanh đồng bảng Anh với sự tin tưởng nhưng thiếu mất yếu tố ham thích và cuối cùng tôi kết thúc mà không có yếu tố nào, tự tin lẫn ham thích. Lần sau, trước lúc lao vào một thương vụ tôi phải làm sao để có cả hai !

Cú kinh doanh thất bại của Hussein

Những yếu tố của việc đưa ra quyết định đúng hay sai trong kinh doanh rất giống với những yếu tố tạo ra các quyết định nói chung. Lúc tôi bắt đầu công việc cho sự ra đời của quyển sách này cũng là lúc xảy ra các sự kiện trước chiến tranh vùng Vịnh. Tôi không thể không kinh ngạc bởi sự tương đồng giữa hành động của Saddam Hussein (hoặc nói một cách chính xác hơn, sự thiếu hành động) và các phản ứng kiểu mẫu của một nhà kinh doanh non tay nghề đang ngập đầu dưới các khó khăn.

Tấn công I-rắc là vụ kinh doanh của Hussein. Ông ta có những lý do cơ bản vững chắc trong vụ kinh

doanh này. Tấn công Cô-oét, Hussein có thể đẩy giá dầu lên đem mối lợi về cho I-rác bằng việc loại trừ đi một trong những quốc gia luôn đứng đầu trong xuất khẩu dầu của OPEC và bằng việc tạo ra sự hỗn loạn trong thị trường dầu thế giới. Tấn công Cô-oét, Hussein sẽ nắm trong tay một phần hay toàn bộ mỏ dầu của Cô-oét và con đường trực tiếp đến vịnh Pé-xích. Và cuối cùng, nhưng chắc chắn không phải kém quan trọng nhất, tấn công Cô-oét, Hussein đã thỏa mãn tham vọng quyền lực của ông ta.

Đối lập với những lý do trên, sự rủi ro ban đầu trong vụ kinh doanh này hình như rất ít. Phản ứng lúc đầu của Bộ Ngoại giao Mỹ đối với các tuyên bố và hành động đe dọa tấn công của I-rác có thể gói gọn trong một câu nói : “Đó không phải là chuyện của chúng ta”. Cái chính sách lập lờ như vậy của chính phủ Mỹ, đối với Hussein, hầu như tương đương việc trải thảm đỏ cho xe tăng I-rác trên đường tiến về Cô-oét.

Vì thế lúc đầu trong cách nhìn của Hussein tấn công Cô-oét là một cuộc kinh doanh có triển vọng - tiềm năng lớn và ít rủi ro. Tuy nhiên, điều này cũng thường hay xảy ra : thị trường thay đổi. Tổng thống Bush cho rằng Mỹ phải bảo vệ A rập Saudi và đã gửi quân đến nước này. Liên Hiệp Quốc cũng được phía Mỹ đề nghị thông qua một nghị quyết yêu cầu I-rác rút quân khỏi Cô-oét. Đến lúc này, Hussein đã có thể đàm phán việc

rút quân đổi lại ông ta sẽ rất thuận lợi trong việc có được những vùng đất còn đang tranh chấp và quyền sử dụng cảng của Cô-oét, một lợi nhuận tức thời. Tuy nhiên, mặc dầu vụ kinh doanh đã thay đổi theo chiều hướng xấu, Hussein vẫn quyết định giữ vững lập trường.

Sau đó, Bush phát một tín hiệu mạnh hơn bằng việc tăng gấp đôi số lính Mỹ lên đến 400 ngàn - một hành động cho thấy Mỹ không những sẵn sàng bảo vệ Ả-Rập Saudi mà còn đang muốn lấy lại Cô-oét bằng vũ lực. Rõ ràng thị trường đã thay đổi nhưng Hussein lờ đi những dấu hiệu của thị trường.

Tổng thống Bush sau đó gia hạn ngày 15 tháng 1 là hạn cuối cùng cho I-rắc rút quân theo Nghị quyết của Liên Hiệp Quốc - thị trường ngày càng bất lợi cho vụ kinh doanh. Có thể nói, khả năng đạt lợi nhuận trong kinh doanh của Hussein đến lúc này đang đội nón ra đi nhưng cũng còn chưa quá muộn cho ông ta thoát khỏi hợp đồng bằng việc rút quân khỏi Cô-oét. Một lần nữa, ông ta đã không làm điều đó.

Hạn chót ngày 15 tháng 1 qua đi, Mỹ và các đồng minh trong cuộc chiến vùng Vịnh lao vào đánh bom I-rắc, tiềm năng lợi nhuận ban đầu trong vụ kinh doanh là đạt được các vùng đất đang tranh chấp cũng đã mất đi. Hơn nữa, thị trường lại đang xuống giá theo hướng bất lợi cho Hussein mỗi ngày và sự chần chờ

của Hussein chỉ gây thêm hủy hoại cho I-rắc. Nhưng làm sao Hussein bỏ cuộc lúc này khi đã chịu quá nhiều mất mát ? Giống như một nhà kinh doanh bấn loạn trước vị thế ngày càng bất lợi, ông ta nuôi hy vọng về một cú đúp cơ lâu dài : nếu giữ được Cô-oét lâu, nỗi sợ về số thương vong sẽ giục Mỹ rút ra cuộc chiến.

Tình hình lại tiếp tục bất lợi cho vụ kinh doanh khi Mỹ đưa ra một tối hậu thư khác. Lần này thời điểm bắt đầu một cuộc chiến trên bộ. Lúc này, Hussein đã sẵn sàng đồng ý những điều kiện trong một đề nghị hòa bình của Nga, một thỏa thuận có thể rất hoàn hảo trước đó, nhưng nay đã không còn thích hợp. Hành động của Hussein giống như của một nhà kinh doanh đang đầu cơ giá lên trong một hợp đồng dài hạn khi thị trường đang ngày càng xuống giá. Anh ta tự nhủ : "Mình sẽ ngưng thương vụ khi huề vốn". Nhưng rồi tình hình lại trở nên ngày càng tuyệt vọng hơn.

Cuối cùng, cuộc chiến trên bộ xảy ra, quân I-rắc thất bại nặng nề và Hussein rốt cuộc phải đầu hàng. Ông ta giống như một tay kinh doanh cố bám lấy một vị thế bất lợi đến lúc tài khoản của mình hầu như hết sạch, lúc này, hoàn toàn tuyệt vọng, anh ta bảo "người môi giới chứng khoán" của mình : "Đưa tôi thoát ra thôi. Tôi không cần biết giá lúc này là bao nhiêu nữa. Đưa tôi thoát ra thôi !".

PHẦN II

THỊ TRƯỜNG LỚN NHẤT THẾ GIỚI

Bill Lipschutz

VUA TIỀN TỆ

Một cách ngắn gọn, thị trường tài chính lớn nhất thế giới là gì ? Chúng khoán u ? Không đúng, ngay cả khi bạn tập trung tất cả thị trường cổ phần thế giới lại. Vậy thì, chắc chắn phải là trái phiếu ? Hãy nghĩ đến những khoản nợ khổng lồ của chính phủ trên toàn thế giới xem, chỉ có trời mới biết được chúng là bao nhiêu. Nhưng điều này cũng vẫn không đúng, ngay cả khi bạn tập trung tất cả thị trường thu nhập cố định của thế giới lại. Câu trả lời đúng phải là : Tiền mặt. Trong phạm vi tài chính, chúng khoán và trái phiếu chỉ là hạt đậu so với tiền mặt.

Người ta ước lượng rằng tính trung bình khoảng 1000 tỷ USD được mua bán mỗi ngày trên thị trường

tiền tệ quốc tế. Phần lớn số tiền này được thanh toán trong thị trường tiền tệ giữa các ngân hàng. Thị trường tiền tệ liên ngân hàng là một thị trường hoạt động 24 giờ mỗi ngày. Nói theo nghĩa đen, thị trường này hoạt động theo mặt trời đi vòng quanh thế giới, từ các trung tâm ngân hàng ở Mỹ đến Úc qua châu Á, châu Âu và cuối cùng quay lại nước Mỹ. Thị trường này tồn tại nhằm thỏa mãn nhu cầu của các công ty tìm cách che chấn những nguy cơ trong trao đổi tiền tệ ở một thế giới mà giá trị của đồng tiền thay đổi đến chóng mặt này. Ngoài ra các nhà đầu cơ cũng tham gia vào thị trường này nhằm cố gắng kiểm lời bằng những suy đoán về sự lên xuống của tỷ giá hối đoái.

Thị trường khổng lồ này chỉ dành cho một nhóm tay chơi có "máu mặt". Điều buồn cười là, mặc dầu đôi khi những người này kinh doanh đến hàng tỉ dollars - Xin nhắc lại, hàng tỉ - họ hầu như chẳng được cộng đồng tài chánh biết đến, nói chi đến công chúng "ngoại đạo" khác. Bill Lipschutz là một trong những "ông trùm" này.

Các cuộc phỏng vấn của tôi với Lipschutz diễn ra tại nhà của ông ta. Lipschutz cho đặt màn hình vi tính theo dõi thị trường ở khắp nơi, trong phòng khách, trong văn phòng, nhà bếp và gần giường ngủ. Lipschutz có thể kiểm tra giá cả của thị trường tiền tệ ngay cả trước khi đặt lung xuống ngủ. Và thực tế ông ta thường

làm điều này (vì một vài khoảng thời gian hoạt động mạnh nhất của thị trường tiền tệ xảy ra vào những giờ ban đêm ở nước Mỹ). Thật vậy, ở nhà Lipschutz, bạn không có cơ hội rời mắt khỏi màn hình, ngay cả khi tắm - nghe có vẻ khôi hài, vì có một màn hình được đặt ngay trên trần nhà tắm. Rõ ràng, con người này rất nghiêm túc trong việc kinh doanh.

Tôi tiếp xúc với Bill Lipschutz lần đầu tiên qua Tom Walek, người trung gian cho các mối quan hệ giao tế của một doanh nghiệp. Nghe có vẻ không được thuận tai lầm. Thực tế, Lipschutz trước đó đã để tâm khá kỹ lưỡng giữ cho mình hầu như "vô danh" trước bàn dân thiên hạ bất chấp những hoạt động thương mại rộng lớn của mình. Tuy nhiên, sau tám năm làm việc với tư cách là một nhà kinh doanh tiền tệ lớn nhất và thành công nhất của Solomon Brothers, Lipschutz đã rời bỏ công ty này để bắt đầu quản lý một công ty riêng của mình trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ (lúc đầu, công ty của ông là một công ty con của Merrill Lynch nhưng sau đó phát triển thành một doanh nghiệp hoàn toàn độc lập mang tên Rowayton Capital Management). Chính điều này cần đến sự ủng hộ của các mối quan hệ giao tế rộng rãi. Sau khi thảo luận về đề nghị được phỏng vấn của tôi với Lipschutz, Walek gọi đến tôi bảo rằng Bill muốn có một cuộc gặp mặt thân mật trước đã rồi mới xem coi có "tối luân" được hay không ?

Chúng tôi gặp nhau ở quán rượu Soho và sau vài chầu bia Pháp (tôi không đùa đâu, thực sự người Pháp đã sản xuất vài loại bia tuyệt hảo) Lipschutz bảo : "Tôi nghĩ ông nên tìm hiểu xem làm thế nào mà Salomon Brothers, trong vòng chưa đến 10 năm, từ con số không đã phát triển thành một tay sừng sỏ hùng mạnh nhất trong thị trường tiền tệ quốc tế, một câu chuyện thú vị đấy !". Rõ ràng, lời đề nghị này là dấu hiệu của sự ưng thuận cho cuộc phỏng vấn, ngoài ra, nó còn làm tôi thêm phấn khích.

Trong lần gặp đầu tiên tại nhà riêng, tôi đề nghị Lipschutz cho biết về sự phát triển ngoạn mục của Salomon Brothers để trở thành công ty hàng đầu trong thị trường tiền tệ. Với chiếc máy ghi âm đang sẵn sàng hoạt động, tôi hy vọng sẽ nhận được một câu chuyện dài với đầy đủ giai thoại và tình tiết thú vị.

Thật bất ngờ, Lipschutz chỉ trả lời : "Tiền tìm đến thị trường, tiền của Salomon chọn lấy phần của nó. Tất cả những điều này đồng thời xảy ra, đồng thời phát triển và đồng thời thịnh vượng".

"Và...", tôi nói, ý muốn nhắc ông ta tiếp tục, nhưng Lipschutz chỉ lặp lại câu vừa nói. Tôi dành tiếp : "Vâng, đó là một sự trùng khớp rất thú vị, nhưng ông có thể cho biết thêm chi tiết hay một vài câu chuyện đặc trưng không ?". Ông ta lại trả lời rất chung chung

khiến hy vọng về cuộc phỏng vấn của tôi tan thành mây khói.

Sau một giờ đầu, cuộc phỏng vấn chẳng đi đến đâu khiến tôi thấy như bị chết chìm, mất hết kỳ vọng vào những kết quả khả quan sau đó. Tuy nhiên, rồi tình hình có đổi khác. Mặc dầu tôi nghĩ mình đạt được rất ít tài liệu bổ ích trong vòng một đến hai giờ qua trong cuộc phỏng vấn, tôi có cảm giác vẫn còn thấp thoáng một cái gì đó. Đây không phải là cái giếng cạn. Vấn đề là tôi phải chịu khó đào sâu thêm.

Sau vài giờ nói chuyện, chúng tôi bắt đầu nắm bắt ý của nhau tốt hơn và Lipschutz bắt đầu nói đến những chi tiết nhỏ nhặt hơn liên quan đến kinh nghiệm thương mại của ông ta. Điều này tạo nên cốt lõi của lần phỏng vấn tiếp theo.

Như đã được đề cập, phòng khách của Lipschutz có trang bị một màn hình hiển thị các tỷ giá hối đoái cùng những tin tức về thị trường tiền tệ do hãng Reuters cung cấp chạy qua phía bên dưới màn hình. Mặc dầu Lipschutz có vẻ đặt hết chú tâm vào cuộc nói chuyện, thỉnh thoảng ông vẫn nhìn lên màn hình. Tại một thời điểm, đồng dollar Úc rơi vào tình trạng sụt giá nghiêm trọng theo sau là những lời bình luận ám đạm của Bộ trưởng tài chính Úc. Mặc dầu trên thị trường, dollar Úc vẫn đang rơi tự do, Lipschutz cho rằng tình trạng bán tháo đã qua. Ông đề nghị tạm

ngung phỏng vấn để ra một số chỉ thị. “À, không có gì quan trọng lắm đâu, tôi chỉ muốn mua hai mươi (20 triệu dollar Úc), thế thôi”. Ngay sau đó, tỉ giá dollar Úc bắt đầu nhích lên và tăng lên cả buổi tối hôm đó. Tuy nhiên, Lipschutz vẫn chưa hoàn toàn thỏa mãn vì ông đã ra lệnh mua dollar Úc ở vào thời giá chỉ thấp hơn một ít so với thời giá thị trường đang mua bán và tỉ giá trên thị trường không bao giờ xuống thấp hơn. Ông nói với tôi : “Bỏ lỡ một cơ hội cũng tệ hại như đứng sai chỗ trong một vụ làm ăn”.

Trong lần phỏng vấn thứ hai, Lipschutz cố làm khan hiếm đồng Mark Đức và chờ đợi giá nhảy lên để bán lại. Nhưng khi thấy đồng Mark tiếp tục sụt giá thay vì được nâng lên, ông nói : “Hình như tôi phải bỏ lỡ cơ hội kinh doanh này”.

Tôi hỏi : “Điều này cũng giống như tuần trước khi ông ra lệnh mua hạn chế khiến ông bỏ lỡ việc theo đuổi đồng dollar Úc. Nếu ông cảm nhận một cách chắc chắn, tại sao ông không bán đồng Mark ở mức giá thị trường ? ”

“Cái gì ? Và phải trả cho phần chênh lệch giữa bán và mua à ?”. Tôi không biết ông đang đùa hay nói thật, cũng có thể nửa đùa, nửa thật. (Thật bất ngờ, đồng Mark tiếp tục xuống giá thấp hơn).

Các cuộc phỏng vấn của tôi xảy ra sau giờ hoạt động của thị trường nước Mỹ, nhưng vì thị trường tiền

tệ không bao giờ đóng cửa nên, hiển nhiên, Lipschutz không bao giờ ngưng làm việc. Tuy nhiên, mặc dầu bị thị trường tiền tệ và công việc kinh doanh ám ảnh, Lipschutz vẫn tỏ ra thoái mái. Nếu ông ta không thỉnh thoảng theo dõi các con số di chuyển trên màn hình và ra lệnh trên điện thoại, tôi sẽ không bao giờ biết rằng Lipschutz đang theo dõi thị trường tiền tệ một cách chặt chẽ.

- Điều gì xảy ra với thuật kiến trúc ?
- Tại sao ông lại đặt câu hỏi như vậy ?
- Được biết rằng ông tốt nghiệp trường kiến trúc. Làm sao ông lại bỏ nghề để trở thành một nhà kinh doanh ?

Khi tôi đang theo học một khóa kiến trúc tại Cornell, bà tôi chết để lại một trăm cổ phần chứng khoán khác nhau với tổng giá trị lên đến 12.000 USD. Tôi đã dùng để thanh toán một khoản chi phí lớn vì tình hình lúc đó có khó khăn. Việc này khiến tôi lâm vào tình trạng có nguy cơ bị mất vốn. Tôi thấy mình càng ngày càng dùng nhiều thời gian quanh quẩn ở thị trường chứng khoán. Nhưng điều này không làm tôi giảm niềm say mê kiến trúc, tôi chỉ trở nên quan tâm nhiều hơn đến việc kinh doanh mà thôi.

Kiến trúc là một nghề xua nhu trái đất. Trước khi

thì lấy bằng, bạn phải qua một thời gian dài tập sự. Ở đây là 3 năm. Sau đó, bạn phải mất nhiều năm nữa vẽ đồ án thiết kế. Cần phải mất thêm một thời gian dài bạn mới có thể tự điều khiển hoàn toàn một quá trình thiết kế.

- Cuối cùng ông có nhận được bằng tốt nghiệp không ?

- Đĩ nhiên là có. Thực tế, tôi nhận được hai bằng. Khóa học chính qui về kiến trúc kéo dài trong 5 năm. Không phải là không bình thường khi một sinh viên kiến trúc đăng ký theo học các khóa khác và như vậy phải kéo dài thêm thời gian học chính qui. Khi hoàn thành khóa kiến trúc, tôi cũng đồng thời kết thúc rất nhiều khóa học về kinh tế và nhận thêm bằng M.B.A (cao học quản trị kinh doanh).

Ông làm gì sau khi tốt nghiệp trường Cornell ? Công việc có liên quan đến kiến trúc không ?

Không. Tôi chưa bao giờ làm một kiến trúc sư vì phải qua một quá trình dài tập sự như tôi vừa giải thích. Tôi làm cho Salomon ngay sau khi tốt nghiệp.

Ông làm thế nào để được nhận làm ở đó ?

Thường thì các sinh viên của chương trình M.B.A hay nhận các công việc mùa hè có liên quan đến kinh doanh. Mùa hè năm 1981, tôi làm cho công ty Salomon

Brothers. Thời gian này, tôi rất tích cực mua bán cổ phần chứng khoán trong tài khoản của tôi.

- Đó là tài khoản ông bắt đầu bằng 12.000 USD cụ bà để lại ?

Đúng vậy, lúc này tôi đã làm nó sinh lợi thêm một ít.

- Ông có hiểu biết gì về chứng khoán khi ông bắt đầu mua bán nó ?

Không biết nhiều lắm.

- Vậy thì dựa vào đâu ông ra các quyết định kinh doanh ?

Tôi tìm đọc tất cả những gì có liên quan đến vấn đề này. Rất nhiều thời gian tôi đã bỏ ra trong thư viện tìm đọc các báo cáo hàng năm của các công ty. Tôi trở thành độc giả trung thành của các tạp chí tài chính khác nhau như The Economist, Barron's và Value Line.

Tôi cũng bắt đầu theo dõi thị trường chứng khoán trên truyền hình cáp. Vì Ithaca ở New York bao quanh là núi nên rất khó nhận sóng truyền hình. Vì vậy, đây là một trong những vùng đầu tiên của Mỹ có được hệ thống truyền hình cáp đầu những năm 1970. Một trong những kênh này dành ra 15 phút thông tin về chứng khoán. Tôi bỏ ra khá nhiều thời gian theo dõi và hình như tôi đã luyện tập được một trực giác về hoạt động giá cả.

- Đó là lúc mà ông quyết định trở thành một nhà kinh doanh ?

Tôi không nhớ mình đã có quyết định rõ ràng rằng : Tôi muốn là một nhà kinh doanh, tôi không muốn làm một kiến trúc sư. Thực ra, đó là một quá trình tiên tiến. Rõ ràng, kinh doanh đã chiếm cả đời tôi.

- Công việc mùa hè ở công ty Salomon có liên quan đến việc kinh doanh của ông không ?

Tôi gặp vợ tôi lúc còn ở Cornell. Cô ta rất tháo vát và có kinh nghiệm rất vững chắc về kinh tế. Mùa hè trước đó cô ta kiếm được một việc làm cho phòng nghiên cứu công trái của tiến sỹ Henry Kaufman, là một nhà kinh tế nổi tiếng thế giới. Sau đó, tôi gặp thượng cấp trực tiếp của cô ta cũng là cựu sinh viên trường Cornell. Ông này tổ chức cho tôi một cái hẹn với tiến sỹ Henry Kaufman, xin nhận vào làm cùng một công việc với vợ tôi (lúc này cô ấy đã tốt nghiệp và đã làm việc chính thức).

Buồn cười là cũng khoảng thời gian đó, Salomon Brothers gửi đại diện đến Cornell tuyển mộ nhân sự. Tôi được mời đến New York phỏng vấn để làm việc cho công ty trong chương trình công việc mùa hè dành cho các sinh viên kinh tế ở nội trú. Tôi được Sidney Gold, trưởng phòng mua bán cổ phiếu của công ty Salomon phỏng vấn. Ông ta là một người rất trực tính và nói hết sức nhanh.

Ông dẫn tôi vào một văn phòng ngăn bởi một bức tường bằng kính trông ra một phòng rộng và trong phòng này là một bảng điện được gắn ngang tường. Tôi ngồi xoay lưng với tấm bảng điện và trong toàn bộ thời gian phỏng vấn tôi, Sidney cũng quan sát tấm bảng. Ông ta bắt đầu bắn những câu hỏi sang tôi, hết câu này đến câu khác. Lúc đó tôi mới chỉ là một sinh viên đại học, lần đầu tiên mặc đồ lớn, thất cà-vạt cho cuộc phỏng vấn chính thức đầu tiên. Lúc đó, tôi chẳng có ý niệm nào rõ rệt về tất cả mọi vấn đề ông ta nêu ra. Tôi trả lời từng câu hỏi một cách chậm rãi và thận trọng.

Sau mười phút dành cho quá trình hỏi-dáp này, ông ta đột nhiên ngung bất, nhìn thẳng vào mắt tôi và nói : “Tôi được, bỏ qua tất cả trò ngó ngắt này. Như vậy, cậu muốn trở thành một nhà kinh doanh. Ai cũng đến đây và bảo tôi, rằng muốn trở thành nhà kinh doanh. Cậu nói cậu đang kinh doanh chứng khoán. Đó là loại chứng khoán nào ?

Tôi trả lời thời gian gần đây, tôi hay dụng đến Exxon.

Ông ta giật giọng : “Tôi không biết loại này. Còn loại nào khác không ?”.

Tôi trả lời : “3M”.

Một lần nữa, ông ta lại nói : “Tôi cũng chẳng biết thứ này, loại khác nào”.

Tôi nói : “U.S.Steel”.

“U.S.Steel ? Loại này thì tôi biết. Thế ở khoảng nào ?”.

“Vừa đóng hôm qua ở 30 điểm 1/2”.

Ông ta bảo : “Tôi vừa nhìn thấy trên bảng ở 5/8. Thế ở khoảng nào chúng ra được con số đó ?”.

Tôi trả lời : “Hai mươi tám”.

“Và, trước đó nữa ?”.

“À, hẳn phải hơn ba năm trước”, tôi kêu lên, giật mình vì câu hỏi, “tôi cho rằng chúng phải ở khoảng 18”.

Đến đây, ông ta ngưng nhìn vào bảng điện và chậm rãi bảo : “Tôi muốn cậu làm cho tôi”. Cuộc phỏng vấn kết thúc.

Vài tuần sau, tôi nhận được một cú điện thoại của người đại diện cho chương trình tuyển nhân sự cho Salomon. Ông ta nói : “Chúng tôi có một rắc rối nhỏ. Sidney Gold muốn tuyển dụng cậu nhưng Kaufman cũng muốn cậu làm việc cho ông ta. Như vậy, chúng ta phải sắp xếp để cậu có thể chia thời gian giữa hai công ty”. Tôi chấm dứt làm việc cho tiến sĩ Kaufman vào giữa mùa hè năm đó. Nửa mùa hè còn lại, tôi làm ở bàn giao dịch mua bán chứng khoán.

Cuối mùa hè năm đó tôi đã nhận được việc làm của Sidney. Vì thời gian này, tôi vẫn còn một học kỳ nữa ở trường kinh tế và còn phải hoàn thành luận văn tốt nghiệp ngành kiến trúc, tôi đã thu xếp làm việc cho Sidney vào quý 3 với ý nghĩ sẽ trở lại trường đầu năm sau.

- Thế công việc ở bàn giao dịch chứng khoán bất định lãi (equity) có giúp ông nhiều trong học tập kinh nghiệm mua bán cổ phần không ?

Chắc chắn công việc rất hữu ích trong kinh nghiệm kinh doanh nói chung. Nhưng ông phải hiểu rằng lúc đó kinh doanh chứng khoán bất định lãi ở Salomon rất khó định lượng. Thực ra, lúc này nghĩ về nó, hình như tôi cũng thấy rối lám. Nhưng tôi không tin rằng bất cứ người nào ở đó cũng biết Black-Scholes là cái gì (một kiểu giá chuẩn trong giao dịch chứng khoán). Sidney thường đến vào sáng thứ hai và nói : "Tôi đi mua một chiếc xe hơi hồi cuối tuần rồi nhưng phòng trung bày xe Chevrolet đã chặt cứng. Hãy mua những cổ phần của GM". Đó là một ngón nghề làm ăn.

Tôi còn nhớ một ngày kia có một nhà kinh doanh chứng khoán kéo tôi qua một bên bảo : "Này, tôi không biết Sidney đang dạy anh những gì nhưng tôi muốn nói cho anh tất cả những gì anh cần biết về việc mua bán cổ phiếu. Nếu anh thích, hãy mua "call". Nếu không thích, anh bán "put", thế thôi.

(* Call : Quyền mua một số lượng cổ phiếu qui định ở một giá và thời điểm nào đó.

Put : Quyền bán số cổ phiếu nói trên).

- Nói cách khác, họ kinh doanh chứng khoán theo một thế đòn bẩy triệt để ?

Chính xác là như thế. Nhưng toàn bộ phương pháp kinh doanh đó cuối cùng lại hết sức phù hợp với kiểu kinh nghiệm của riêng tôi.

- Khi tốt nghiệp trường Cornell, ông có trở lại làm việc ở phòng giao dịch cổ phiếu bất định lãi không ?

Tôi làm ở đó vào đầu mùa hè nhưng rồi tôi phải theo một khóa đào tạo mà tất cả những nhân viên mới tuyển ở Salomon đều phải trải qua. Điều đặc biệt của khóa học là bạn có dịp gặp gỡ tất cả những nhân vật chủ chốt của công ty. Họ đến và kể về họ, thực chất là tạo tình cảm nơi nhân viên. Bạn sẽ được truyền bá tư tưởng của Salomon Brothers và sự "giáo hóa" này cứ tiếp tục. Tôi đã đặt toàn bộ sự nghiệp của tôi ở Salomon và tôi cảm thấy rất chắc chắn rằng điều này rất quan trọng.

Vào cuối những năm 1980, truyền thống này bị mất đi khá nhiều. Các chương trình trở nên quá rộng. Khi tôi bắt đầu làm ở Salomon, một năm chỉ có một khóa học cho 120 người. Vào cuối thập niên 80 có hai khóa

học mỗi năm với 250 học viên mỗi khóa. Những người được đào tạo hình như được đúc ra từ một khuôn. Trong khi khoảng mười năm trước đó, người ta thích tuyển các ứng viên hơi “khác người” một chút.

- Ông học được gì từ khóa đào tạo ở Salomon bên cạnh việc được truyền bá “tư tưởng” của Salomon ?

Đó là điều duy nhất tôi học được.

- Nghe có vẻ không nhiều lắm. Không có gì hơn nữa à ?

Không. Những gì tôi học được rất đáng kể. Rõ ràng là ông chưa từng bao giờ làm ở Salomon. Tư tưởng Salomon Brothers là tất cả những gì công ty có.

- Đồng ý, vậy hãy nói tôi nghe về điều này xem nào.

Salomon Brothers là một hảng hầu như chỉ kinh doanh sở hữu chúng khoán trong nhiều năm liền do một nhóm người rất mạnh và có uy tín điều khiển. Họ là những “chiến sĩ trên đường phố” đang đặt cược bằng chính đồng tiền của họ và họ thật sự thấu hiểu ý nghĩa của mạo hiểm. Chính tính cách, sự quyết tâm, sự sáng suốt, lòng trung thực, tính chính trực đã vượt qua bất kỳ bóng đèn nghi ngờ. Salomon là định chế tài chính. Thật sự không có sự thay đổi các nhân vật chủ chốt ở công ty. Chủ tịch hảng John Gutfreund, có một bàn làm

việc ở tầng giao dịch và ông ta ngồi tại đó mỗi ngày. Trong chín năm làm việc ở Salomon, tôi chưa bao giờ ngồi cách ông ta quá sáu mét.

Tôi còn nhớ buổi nói chuyện đầu tiên với John Gutfreund. Lúc đó, tôi được tuyển vào làm chính thức cho hãng chưa đầy một năm. Bạn có thể tưởng tượng ra cảnh này. Khoảng xế chiều ngày 3 tháng 6, tầng giao dịch của Salomon là một khoảng không gian hai tầng rộng lớn - có lúc, đó là tầng giao dịch chứng khoán lớn nhất thế giới. Ánh nắng nhạt của buổi chiều đang tràn ngập qua các khung cửa kính và vì gần đến ngày nghỉ nên toàn bộ tầng lầu gần như vắng vẻ ngoại trừ John Gutfreund và chính tôi.

Tôi nghe ông ta gọi : "Bill, Bill". Tôi không biết làm sao ông ta lại biết tên tôi, nhưng đó là một cung cách ở Salomon. Tôi đang vùi đầu vào công việc thì thình lình nhận ra ông ta đang gọi tôi. Tôi đến bàn ông ta và nói : "Tôi đây, thưa ngài".

Ông ta nhìn tôi hỏi : "Đồng franc đúng ở khoảng nào ?"

Trong đầu tôi lướt qua hàng loạt lý do khiến ông ta hỏi tôi cái câu hỏi trong tình cảnh này. Tôi nhìn ông ta, hỏi lại : "Franc nào ? Thua ông, Thụy Sĩ hay Pháp ?".

John Gutfreund là một người tỏ ra quyền lực. Ông

ta rất có uy tín và bạn có thể cảm thấy ánh hào quang quanh con người ông.

Không do dự, ông ta nhìn thẳng tôi và nói : “Cả hai”. Tôi báo cho ông ấy cả hai tỷ giá bằng một giọng cao độ so với bình thường.

Khoảng một năm sau cũng vào một ngày hè, gần như cảnh cũ tái diễn. Ánh nắng buổi chiều tà đang tràn vào phòng giao dịch. Hầu như chỉ còn lại John Gutfreund và tôi trong phòng. Tôi nghe tiếng gọi lặp lại : “Bill, Bill”.

Lúc đó, tôi cũng đang mê mải với công việc. Tôi đi đến và nói : “Tôi đây, thưa ngài”.

Ông ta hỏi : “Tỷ giá đồng Franc đóng cửa ở khoảng nào ?”.

“Đồng nào ạ ? Thụy Sĩ hay Pháp ?”.

Không chậm một giây và cũng không thấy bóng dáng của một nụ cười, ông ta nhìn thẳng tôi và nói : “Bỉ”.

Đấy là chủ tịch của Salomon Brothers trong những năm đó có thể nói là công ty hùng mạnh nhất trên thương trường chứng khoán, trong khi tôi chỉ là một nhân viên tập sự quèn. Đã một năm kể từ lần gặp đầu tiên, ông ta vẫn hiện diện trong đầu tôi và kích thích tôi theo cung cách như thế. Những năm sau này, tôi biết ông ta nhiều hơn qua các lần tiếp xúc khác và tôi

nhận thấy rằng ông ta hoàn toàn nhận thấy cái ảnh hưởng mà lần đó đã đem đến cho tôi. Đến giờ đã gần mươi năm, tôi nháu lại chuyện này và tôi vẫn nhớ từng lời một của cuộc nói chuyện. Ông ta luôn gây ảnh hưởng với người khác. Ông ta rất thường tiếp xúc với nhân viên tập sự và giúp đỡ mọi người.

- Bản thân ông Gutfreund có là một nhà kinh doanh không ?

John xuất thân là một nhà kinh doanh chứng khoán. Khi đã là chủ tịch, ông ta dùng thời gian ngồi tại tầng giao dịch quan sát công việc. Chúng tôi luôn nói John có thể đánh hơi được tử thần ở cách xa hàng dặm. Ông ta không cần biết đến công việc của anh là gì, được tiến hành ra sao, nhưng ông ta có thể nói vanh vách tình trạng cổ phần của anh chỉ bằng vào việc nhìn những nét lo lắng trên gương mặt anh.

Giáo điều của Salomon Brothers không giống bất cứ nơi nào khác. Người ta thường nói đến sự ham thích mạo hiểm của Salomon nhưng điều này không có nghĩa Salomon là công ty đi tìm sự mạo hiểm mà chắc chắn đây là một công ty luôn vững vàng trước sự rủi ro hay thất bại như tư tưởng kinh doanh đã tạo nên ý nghĩ đó..

- Làm sao ông lại chuyển sang kinh doanh tiền mặt sau khi thời gian đào tạo chấm dứt mà không trở lại với các cổ phiếu ?

Thực tế, tôi đã muốn về với các cổ phiếu nhưng một viên chức cao cấp trong phòng kéo tôi ra bảo : "Anh có nhiều phẩm chất lắm đấy ! Anh không cần phải tiêu phí sức lực vào các cổ phiếu tại đây". Ông ta khuyên tôi chuyển sang phòng khác : Thu đổi ngoại tệ. Tôi là một trong những học viên được đánh giá cao. Cuối khóa đào tạo, có vài phòng đồng ý nhận tôi vào làm, kể cả phòng kinh doanh tiền mặt vừa mới được thành lập.

- Tại sao ông chọn phòng này ?

Tôi muốn có một địa vị trong kinh doanh và tôi có quan hệ tốt với mọi người. Tuy nhiên, lúc đó tôi có ít sự chọn lựa hơn tôi nghĩ.

- Điều này có nghĩa gì ?

Anh được tuyển dụng, đào tạo và được quyền lựa chọn. Nhưng cuối cùng, anh chỉ là con chốt trên bàn cờ, những kẻ có quyền lực sẽ quyết định vị trí của anh ở nơi nào.

- Lúc đó, ông có kiến thức gì về tiền mặt không ?

Tôi chẳng biết đồng mác Đức là gì ? Nhưng cũng thế, chẳng ai trong phòng thực sự hiểu biết nhiều về tiền mặt.

- Không ai à ?

Không hẳn là như vậy. Có một nhân viên mới trước kia đã từng làm ở ngân hàng.

- Thế chẳng có ai khác trong công ty là chuyên gia về tiền mặt sao ?

Không.

- Tại sao không ai nghĩ đến việc tuyển dụng một người có kinh nghiệm bên ngoài về tiền mặt để phát triển phòng này.

Đó không phải là sách lược của Salomon. Ở Salomon, tất cả mọi cái điều được phát triển tại chỗ. Bạn đang hỏi những câu bạn cho rằng giống như hiểu một kế hoạch làm ăn được soạn sẵn. Thực tế xảy ra như sau : Một ngày nọ, một vài viên chức cao cấp của công ty gặp nhau và một người nói : "Hê, chúng ta có nên thành lập một phòng thu đổi ngoại hối không nhỉ".

"Hay đấy ! Chúng ta chọn ai để điều khiển nào ?".

"Gil được không ?".

"Đồng ý. Hê, Gil. Ông có muốn điều khiển phòng này không ?".

"Được thôi, tôi nhận làm".

Gil xuất thân từ nghề trục lợi trái phiếu, chẳng có kinh nghiệm gì về tiền mặt cả. Ý nghĩ của ông ta là tập hợp những người nhanh nhẹn lại, tìm ra những

ngón nghề hoạt động kinh doanh ngoại hối, cho họ kinh doanh thử xem liệu có đem lại lợi nhuận nào không.

- Làm việc trong một phòng mà chẳng ai thực sự có kiến thức về tiền mặt, làm thế nào mà ông thu : hập những kinh nghiệm và biết cách làm việc ?

Có người trong phòng rất năng động. Ông ta cho chúng tôi đi ăn tối với các chủ ngân hàng thế giới ba hoặc bốn lần một tuần. Những ngày này tôi còn rất ngượng. Tôi nhớ một lần, một người ở bàn giao dịch bảo tôi gọi đến ông Morgan Guaranty sắp xếp về một cuộc giao dịch đồng Đức mã, nhưng tôi trả lời tôi không biết ông Morgan Guaranty này là ai cả.

Ông ta nói : "Không biết là như thế nào, lấy quyển Hambros (quyển sổ ghi tên tất cả những nhà kinh doanh ngoại hối quốc tế) dù tìm ông Morgan là người kinh doanh đồng Đức mã rồi gọi ông ta".

Tôi phải mất đến mười phút hình dung làm thế nào gọi điện cho một người mà tôi không hề quen biết.

- Xin ông cho biết những kinh nghiệm đầu tiên về kinh doanh hối đoái.

Vào khoảng thời gian phòng kinh doanh ngoại hối của Salomon Brothers được thành lập, sở chứng khoán Philadelphia có giới thiệu một hợp đồng mua bán tiền tệ. Tôi là người duy nhất ở bàn giao dịch biết một "put"

là gì hoặc một “call” là gì. Hơn nữa kết quả kinh doanh được tính trên một hệ thống trao đổi chứng khoán đặc biệt và tôi lại là người duy nhất có kiến thức về cổ phiếu. Mọi người khác trong phòng đều xuất thân từ tầng 42, thế giới của những người có thu nhập cố định. Cổ phần không lãi cố định nằm ở tầng 41 là nơi tôi từng làm việc. Tôi không nghĩ có người nào khác trong phòng đã từng làm ở tầng 41. Tôi còn biết các chuyên gia và những người mua bán chứng khoán ở tầng sô giao dịch chứng khoán Philadelphia. Không một ai trong phòng biết thậm chí một “chuyên gia” (Specialist) là gì (Người liên kết các lệnh mua và bán cho một số các chứng khoán, đổi lại với hệ thống mở công khai trong phòng giao dịch chứng khoán theo đó các lệnh mua bán được các nhân viên môi giới chứng khoán hô to giá mua (brokers) và giá chào ở một quầy giao dịch). Vị trí này như thể được sắp đặt sẵn cho tôi. Gil bảo tôi : “Anh là người duy nhất trong phòng biết tất cả điều này, hãy nhận làm đi”.

Điểm chủ yếu tôi cố tạo nên là phòng thu đổi ngoại hối của Salomon, Bill Lipschutz là một nhà kinh doanh thu đổi ngoại hối và chứng khoán tiền mặt, tất cả đều bắt đầu cùng lúc và đồng thời hỗ tương nhau. Đó là một kiểu cộng sinh độc đáo.

- **Làm sao ông trở nên thành công trong kinh**

doanh tiễn mặt mà chẳng có lấy một kinh nghiệm nào trước đó ?

Bí quyết của thu đỗi ngoại hối nằm ở các mối quan hệ. Khả năng tìm nguồn thanh toán hợp lý, khả năng nắm bắt kịp thời các nguồn thông tin, tất cả phụ thuộc vào sự quan hệ. Nếu bạn gọi đến một ngân hàng và nói : "Tôi cần biết giá đồng Đức mã cho mười triệu USD" họ sẽ chẳng cho bạn biết gì. Họ trả lời : "Người giao dịch đồng Đức mã đi tắm rồi, lát nữa gọi lại nhé". Nhưng nếu tôi gọi điện vào 5 giờ chiều bảo : "Hê, Joe, Bill đây, tớ cần biết giá đồng Mark", câu trả lời sẽ hoàn toàn khác ngay : "Tớ đang định về đây, nhưng không sao, tớ sẽ giúp cậu".

- Chỉ là lính mới trong nghề, làm sao ông tạo được những mối quan hệ này ?

Một điều giúp tôi rất nhiều là tôi có kiến thức về giao dịch chứng khoán, khi mới bước vào thị trường. Họ sẽ kháo nhau: "Tay đó biết nhiều về chứng khoán đấy". Quỷ thật tôi cũng chẳng biết mấy về nó nhưng vấn đề là không một ai trong nghề kinh doanh ngoại hối biết nhiều về chứng khoán. Quan niệm của họ là "Hắn có thể moi được tờ Black-Scholes, tay này hắn là ghê lầm đây". Nhiều tay trùm trong thị trường hối đoái muốn gấp tôi chỉ đơn giản vì khách hàng của họ cần chơi chứng khoán và họ cần nhanh chóng đẩy mạnh công việc

Hơn nữa, tôi làm cho Salomon Brothers thời điểm đó là một huyền thoại “Chả biết họ làm cái trò gì nhung rõ ràng họ kiếm bộn tiền”.

Một yếu tố khác nữa là, mặc dầu tôi làm cho một ngân hàng đầu tư, tôi cố gắng không làm ra vẻ một nhà đầu tư vênh váo. Kiểu người làm công tác kinh doanh ngoại hối ở các ngân hàng đầu tư là loại người có thu nhập ổn định. Họ ăn mặc chải chuốt, thắt cà vạt Hermes. Đó là kiểu người được miêu tả là của “Rượu vang trắng và sà lách argula, họ không phải là người bạ đâu ăn đó, ăn mì Ý và uống nước suối Ma-ri-na-ra, một mẫu thương gia ngoại hối điển hình là như vậy.

Tôi là người đầu tiên ở Salomon Brothers tậu một màn hình theo dõi tỷ giá hối đoái tại nhà. Các đồng nghiệp không thể tin điều đó “Màn hình tại nhà ? Cậu có điên không ?”.

Tôi chỉ nhìn họ và nói “Ngoại tệ là một thị trường hoạt động 24/24. Khi các cậu rời văn phòng lúc 5 giờ chiều, thị trường này vẫn hoạt động, nó thức cả đêm, chẳng biết ngủ bao giờ ?

- Có phải tạo được các mối quan hệ là rất quan trọng nhằm nắm bắt những thông tin mới ?

Hoàn toàn đúng. Nhà kinh doanh tài chính thành công thường là người được giới ngân hàng chấp nhận.

Những kẻ “ngoại đạo” nói chung không thể thu lợi trong kinh doanh ngoại hối được. Giỏi lắm họ chỉ nắm được thông tin tài chính bằng cách gọi đến một thư ký nào đó ở Merc (Chicago Mercantile Exchange X chuyên kinh doanh tiền tệ hậu giao - một cơ quan hoạt động tích cực nhưng vẫn còn rất nhỏ so với thị trường liên ngân hàng). “Này, đồng Franc Thụy Sĩ sẽ lên hay xuống đây ?”. Làm sao một viên thư ký ở đây biết được những gì thật sự đang lèo lái thị trường tài chính thế giới ? Còn tôi, tôi sẽ nói chuyện với các chủ ngân hàng ngày cũng như đêm ở Tokyo, London, Frankfurt, New York...

- Ông phải đánh đổi thời gian để lấy những thông tin này à ?

Đó là tất cả những gì kinh doanh ngoại hối có được.

- Ông có thể cho biết một thí dụ gần đây về việc nguồn thông tin này đã giúp ông trong kinh doanh như thế nào ?

Vào thời điểm bức tường Berlin bị sụp đổ, suy nghĩ chung trên thị trường là mọi người sẽ đổ tiền vào Đông Đức cho xây dựng cơ sở hạ tầng. Nên tảng chính tạo nên sự thừa nhận này là một số lớn vốn đầu tư đổ vào Đông Âu sẽ hầu như làm lợi trực tiếp cho đồng Mark Đức. Thế nhưng sau đó, người ta mới nhận ra rằng sẽ phải mất một thời gian rất lâu mới đưa được Đông Đức hội nhập với nước Đức thống nhất.

Làm sao có sự thay đổi trong nhận thức này ? Thủ tướng Kohl ra tuyên bố. Ngoại trưởng Mỹ Baker bình luận, còn các con số thống kê cho thấy một đội quân hùng hậu người thất nghiệp ở Đông Đức. Còn dân Đông Đức, sống cả đời với chế độ xã hội chủ nghĩa, bắt đầu lên tiếng : "Chúng tôi không muốn làm việc chết xác như dân Tây Đức. Tại sao chính phủ ngưng không trả tiền bảo hiểm y tế nữa ?". Thế là các nhà đầu tư nhận ra rằng tái tạo Đông Âu sẽ chẳng phải thành công trong một sớm một chiều. Và khi ý tưởng này trở nên phổ biến hơn, người ta bắt đầu rút vốn ra khỏi đồng Mark.

- Hắn ông cũng có những lập luận tương tự ngay sau khi bức tường Berlin sụp đổ ?

Tôi không cho rằng lúc đó nhiều người đã nhận ra điều này, và ngay cả nếu họ thấy được, cũng không quan trọng lắm. Điều đáng nói là phải đánh giá được những gì thị trường tập trung trong một thời điểm nào đó.

- Và cách ông nắm bắt thông tin bằng cách nói chuyện với người làm ăn trong thị trường ngoại hối ?

Đúng vậy. Không phải ai cũng giải thích vấn đề theo cùng một cách thức, cùng thời gian như anh nói, hiểu được điều này quan trọng lắm. Anh cần phải nắm trong nguồn tin, biết được những gì thị trường đang

nhám đến. Ví dụ, một ngày nào đó, thị trường ngoại hối tập trung vào sự chênh lệch tỷ giá lợi tức, ngày sau lại chuyển qua chú ý đến tiềm năng gia tăng vốn, điều này hoàn toàn đối lập nhau. (Tập trung vào sự chênh lệch tỷ giá lợi tức (interestrate differentials) có nghĩa rằng các nhà đầu tư sẽ chuyển tiền của họ vào các quốc gia công nghiệp hóa với mức lãi suất cao nhất, trong khi đó tiềm năng gia tăng vốn (potential for capital appreciation) lại cho thấy các nhà đầu tư sẽ đổ tiền vào các nước có triển vọng kinh tế và chính trị vững chắc mà điều này, thường xảy ra ở các nước có mức lãi suất thấp).

- Ông có những cú làm ăn nào ngay những ngày đầu với tư cách là nhà kinh doanh tiền tệ ?

Vào năm 1983, những ngày đầu tiên tôi mua bán tiền tệ ở sở giao dịch Philadelphia, có một chuyên gia tại đây định giá cho một trái quyền (option) bằng một cái giá rõ ràng rẻ hơn 100 điểm. Tôi mua ngay 50 hợp đồng. Vì đây là một vụ mua bán dính líu tới tiền mặt nên tôi lập tức bán lại cho thị trường bên ngoài và khóa lại những rủi ro sau khi đã thu được một khoản lãi (giống như đấu giá công khai). Điều này có lợi là nếu thị trường biến động mạnh, nguy cơ rủi ro lớn nhất về mặt lý thuyết sẽ bị hạn chế.

Tôi hỏi người môi giới liệu tay chuyên gia vẫn còn

muốn bán thêm với cùng giá đó không ? Anh ta trả lời rằng có.

Tôi bảo : "Mua thêm 50 nữa".

Lúc đó, tôi là người duy nhất ở sở giao dịch Philadelphia hay mua bán mỗi lần 50 trái quyền. Toàn bộ khối lượng trong thị trường thời bấy giờ chỉ ở vào khoảng hai hay ba trăm.

Tôi mua thêm năm mươi, thêm năm mươi rồi lại năm mươi nữa. Sau đó, Goldman Sachs đến và mua năm mươi. Bỗng chốc, tay chuyên gia đã thanh toán được từ ba đến bốn trăm trái quyền kiểu này. Rõ ràng hắn nghĩ đã thu 1 món lợi an toàn nhưng hắn ta đã thực hiện sai một con tính. Tôi biết điều gì đang xảy ra. Cuối cùng, tôi bảo người môi giới : "Hỏi xem hắn ta muốn bán một ngàn không ?".

Người mua bán chứng khoán của tôi ra đi trong vòng nửa phút, sau đó, trở lại nói : "Hắn đồng ý bán một ngàn với giá đó".

Tay chuyên gia tưởng bở với mức giá mình đưa ra nhưng rõ ràng hắn ta vẫn bị mất gần 100 điểm trong giá đó. Cuối cùng, tôi bảo người mua bán chứng khoán của tôi :

"Hãy bảo hắn ta gọi cho tôi ở đường dây bên ngoài".

Tay chuyên gia gọi đến tôi, hỏi : "Ông đang làm cái gì đấy ?".

Tôi trả lời : “Thế còn anh, anh đang làm cái gì đấy ?”.

Hắn hỏi : “Anh thực sự muốn mua một ngàn à ?”.

Tôi nói : “Nghe này, anh đang bị mất một số lớn trong giá của anh đấy !”.

Hắn kêu lên : “Anh nói gì ?” Tôi dẫn hắn đi qua các con số. Trước khi kết thúc, hắn bảo : “Tôi phải đi” và cúp máy.

Tôi suy nghĩ về điều này trong vài phút. Tôi thấy hắn ta sẽ phá sản, một điều chẳng hay ho gì trong giao dịch chúng khoán và rất tệ hại cho sản phẩm (các trái quyền tiền mặt) mà chúng tôi vừa mới bắt đầu mua bán bằng một phương cách đầy ý nghĩa.

Tôi gọi người môi giới và bảo : “Hủy bỏ tất cả trái quyền đã mua chỉ giữ lại năm mươi đầu tiên”.

Cùng lúc đó, chuông điện thoại của tôi reo vang. Tay chuyên gia đang ở đầu dây : “Tôi không thể tin được !” hắn ta kêu lên, đau khổ vì sai phạm nghiêm trọng vừa mắc phải. “tôi sẽ bị đẩy đến chỗ phá sản”.

Tôi nói : “Đừng lo, anh bạn. Tôi đã cho hủy tất cả ngoại trừ năm mươi đầu tiên”.

(Cần nói thêm rằng Goldman từ chối không bỏ 150 trái quyền anh ta đã mua. Nhiều năm sau đó, sau khi công ty của tay chuyên gia bị phá sản còn bản thân

tay chuyên gia trở thành một nhà kinh doanh hàng đầu trong thị trường giao dịch lớn nhất tầng này, anh ta luôn gây cho Goldman nhiều khó khăn).

Hành động hủy bỏ các cổ phiếu của tôi cho thấy một quyết định làm ăn lâu dài, lúc đó tôi không nghĩ điều này quan trọng lắm nhưng cũng chính điều này về sau làm tôi khổ sở không ít.

- Tại sao vậy ?

Tôi nổi tiếng là một trong những người - nếu không muốn nói là người cứng rắn nhất trên thị trường. Tôi không, không và không bao giờ cho ai thoát khỏi nguy cơ phá sản vì tôi nghiệm thấy rằng ở Salomon, ai cũng cố đánh gục chúng tôi. Tôi chắc chắn rằng nếu tình hình đảo ngược, không một ai cho tôi lấy cơ hội. Quan điểm của tôi luôn luôn là như vậy. Đó là luật chơi. Tôi không tha cho ai và tôi cũng chẳng mong ai tha cho tôi.

Thỉnh thoảng cũng có nhiều nhà kinh doanh chứng khoán gọi đến tôi khi họ quên mất thời điểm hết hạn của một loại hợp đồng mua bán thảng (không qua sở chứng khoán) nào đó mà nay đã chuyển thành tiền mặt. Có cả hàng tá câu xin lỗi : "Tôi đã cố làm sớm hơn". "Tôi quên mất" "Chỉ trễ một vài phút thôi mà. Ông không cho phép một ngoại lệ được sao ?". Tôi biết rằng chẳng một ai để tôi xin lỗi nếu tôi ở trong trường hợp đó. Thực tế là, suốt thời gian làm việc, tôi chưa

bao giờ để điều này xảy ra. Lập luận của tôi là : “Nếu có xảy ra vụ sai lầm hành chính nào thì chúng ta sẽ mất rất nhiều tiền. Vì vậy, phải đặt ra vô số các biện pháp an toàn ngăn ngừa các rủi ro để bảo đảm chúng ta không bao giờ phạm lỗi”.

Khi tôi trình bày các chi tiết quản lý công ty với Merrill, có ai đó hỏi tôi tự thảo ngân quỹ cho các sai sót của văn phòng là bao nhiêu. Tôi trả lời : “Zero”.

Họ sững sốt : “Anh muốn nói gì ? Zero ư ?”.

Tôi nói : “Zero. Chúng tôi không có sai sót”.

Họ vẫn không tin : “Chắc chắn ai cũng phải phạm một vài sai lầm”.

Tôi trả lời : “Không, chúng tôi không phạm sai lầm. Nếu anh tạo được đầy đủ an toàn cho các biến cố, anh sẽ không bao giờ mắc sai sót”.

Đó là quan điểm của tôi và đó là lý do tại sao tôi không phạm luật. Những ai biết rõ tôi, đều nói : “Lipschutz, tại sao anh luôn cứng rắn trong mọi trường hợp vậy ?”. Tôi chỉ đơn giản trả lời : “À, đó là luật chơi, đó là cách chơi”. Vì vậy, đối với tôi, cứu tay chuyên gia đó là điều rất khác xa tính cách của tôi.

- Thế lúc ông quyết định tạo cơ hội cho tay chuyên gia bởi vì sai lầm hắn ta mắc phải là quá rõ ràng hay vì ông nghĩ điều đó sẽ đe dọa sự

sống của cái mà lúc đó được gọi là sự trao đổi và sản phẩm ?

Đó là một quyết định kinh doanh lâu dài dựa trên ý nghĩa rằng điều đó có thể gây tổn hại cho việc kinh doanh của tôi nếu tôi giữ lại những cổ phiếu đó.

- Tổn hại cho việc kinh doanh của ông như thế nào ?

Việc kinh doanh mua bán của tôi lúc này đang bùng nổ mà sở giao dịch chứng khoán Philadelphia là nơi chúng được mua bán (Thị trường chứng khoán giao dịch mở lúc đó mới chỉ bắt đầu).

- Như vậy ông hành động để bảo vệ sự giao dịch ?

Không, tôi làm thế để bảo vệ tôi.

- Bảo vệ thị trường của ông chứ ?

Chính xác là như vậy.

- Như vậy, giả sử như việc giao dịch đã có từ lâu rồi, khoảng 10 năm chẳng hạn, khối lượng chứng khoán kinh doanh đã lớn rồi và việc kinh doanh của ông chẳng ảnh hưởng gì mấy đến sự sống còn của sở giao dịch, ông sẽ quyết định khác đi.

Đúng vậy. Sở chứng khoán đâu phải là hội từ thiện.

- Việc xảy ra một sai lầm rõ ràng như vậy...

Không, tôi không thúc đẩy sự việc. Tôi đã bảo người mua bán chứng khoán : "Hỏi hắn ta đã kiểm tra lại giá chưa" "Hỏi hắn ta đã chắc chưa?" "Hỏi xem có thật hắn muốn bán năm mươi trái quyền nữa phải không ?

- Trong thị trường liên ngân hàng, người mua bán đôi khi cầu thả đưa sai giá tiền mặt, ví dụ, giá thực tế là 1,9140 nhưng họ lại báo 1,9240, một chênh lệch lớn đấy. Ông có buộc anh ta vào giá đã bán ngay cả khi ông biết đó là một sai lầm rõ ràng ?

Thông thường thì đó là một cố gắng "lương thiện". Giả dụ thị trường đang biến động liên tục. Anh không thể nào biết ngay cả sự chênh lệch lớn này nằm ở đâu nữa. Cứ cho rằng người bán đưa giá 1,9140 mà anh nghĩ giá thực tế là 1,9240. Theo lệ thường anh sẽ hỏi : "1,9140. Anh có chắc không ? Làm ơn kiểm tra lại đi". Nếu anh ta, trả lời : "Chắc chắn, tôi chắc mà. Anh có muốn mua không ?". Lúc này, giá đã được quyết định.

- Chuyện này có khi nào xảy ra với ông không ?

Có chứ. Nhưng tôi bảo đảm rằng mỗi khi điều này xảy ra, họ sẽ điều chỉnh lại giá hoặc hủy bỏ việc mua bán.

- Và ông sẽ nói gì ?

Tôi từ chối mua hoặc bán vì chính tôi đã đề nghị họ kiểm tra lại mà.

- Đến đây, chúng tôi giải lao thưởng thức vài món ăn Trung Quốc được gọi đến. Trong khi ăn, chúng tôi tiếp tục thảo luận về thị trường. Vì tôi tin những lời bình luận này, những quan điểm trong cuộc thảo luận này sẽ rất thú vị đối với nhiều độc giả nên tôi thuyết phục Lipschutz cho phép sử dụng lần nói chuyện này. Tuy nhiên, tôi đã biên tập lại, loại bỏ những chi tiết tham khảo liên quan đến hối đoái, thị trường và các doanh gia.

- Trong thị trường mua bán hối đoái, ông có cho rằng các lệnh mua bán sau khi đã đạt giá thỏa thuận thường được chọn lựa kỹ càng không ?

Anh thấy đấy, tôi rất ít giao dịch ở các phòng giao dịch chứng khoán. Phần lớn việc kinh doanh của tôi hoặc là ở thị trường liên ngân hàng hoặc ở sở giao dịch Philadelphia, ở đây họ sử dụng một hệ thống đặc biệt. Tuy nhiên, để trả lời câu hỏi của anh, tôi sẽ kể anh nghe câu chuyện về một người bạn ở Salomon vào cuối thập niên 80.

Anh ta kinh doanh trong một thị trường chẳng mấy sôi động, các hoạt động mua bán ở đây rất tẻ nhạt. Trong thời gian đó, nhiều lệnh mua bán chứng khoán bị tích tụ lại. Một ngày nọ, viên thư ký của anh ta trên tầng giao dịch gọi đến và báo : "Nghe đây, ngày mai

(ngày mà mức thanh toán được cho là xuống thấp hơn mức bình thường vì một ngày nghỉ đã ảnh hưởng thị trường tiền mặt) họ sẽ săn lùng các lệnh trên mệnh giá thị trường". Vào thời điểm đó, các lệnh mua bán đã đóng ở khoảng 40 hoặc 50 điểm cao hơn.

Hôm sau, anh ta vạch kế hoạch bán ra mạnh mẽ khi các lệnh mua bán đạt đúng giá vì nghĩ rằng sự tích tụ như vậy chỉ là giả tạo và sau đó anh ta sẽ bán được các cổ phiếu trên thị trường. Trong suốt buổi sáng, chẳng có gì xảy ra nhưng khoảng 1 giờ chiều, giá bắt đầu xuống.

- Ông nói rằng các lệnh ấy trên mệnh giá thị trường à ?

Đúng vậy. Thị trường xuống 50 điểm, 100 điểm và chỉ trong vài phút đã xuống hơn 200 điểm. Điều xảy ra là các nhà kinh doanh trên tầng giao dịch sẽ đi tìm những lệnh thấp hơn thị trường, cách khoảng 200 điểm thay vì tìm những lệnh cao hơn thị trường cách chỉ 50 điểm. Lý do là mọi người đã chuẩn bị một sự tích tụ để đưa ra các lệnh ở giá cao. Vì vậy, giá cao nhất sẽ dễ có chiều hướng hạ thấp.

Trong khi các cổ phiếu tuột dốc, anh bạn của tôi thấy được chỗ thấp nhất của chúng trên thị trường. Anh ta hét vào tai viên thư ký : "Mua hết bao nhiêu cũng mua". Anh ta ra hàng trăm giá ở khoảng từ 100 đến 200 điểm thấp hơn và ngay cả dầu cho thị trường

xuống thấp hơn 200 điểm hàng ngàn lô cũng mua bán ở mức này.

- Thế còn mức giá của anh ta ?

Rõ ràng anh chưa từng bao giờ ở tầng giao dịch hối đoái. Trong phòng giao dịch, thị trường có thể mua bán ở một vài giá khác nhau cùng một lúc trong khoảng thời gian biến động rất nhanh. Họ nhìn ngay sau lưng người môi giới của anh bạn tôi, người đang đặt giá cao hơn. Đó là một thị trường biến động nhanh. (khi một phòng giao dịch tạo được thị trường biến động nhanh, các người môi giới không thể bị buộc hoàn thành các lệnh mua bán chứng khoán trong bảng giá mua bán của ngày đó). Thị trường biến động nhanh, cho phép những người mua bán chứng khoán một đường thoát đặc biệt, cao hơn những cách thông thường. Tôi không có ý biện bạch, vì tôi không thể chứng minh được bất cứ điều gì xảy ra. Đó chỉ là ý kiến riêng tôi những tình huống như vậy, đôi khi xảy ra ở những thị trường giao dịch công khai.

Bữa ăn kết thúc. Chúng tôi trở lại phòng khách tiếp tục cuộc phỏng vấn “có thu băng”.

- Ông còn nhớ chuyến làm ăn lớn đầu tiên của mình và ông nghĩ gì sau đó ?

Đó là lần kinh doanh trái phiếu, cho phép có thể mua lại đồng Sterling (tên gọi khác của đồng bảng Anh)

hoặc đồng dollar Mỹ. Lần phát hành trái phiếu này nằm dưới mệnh giá khá xa - do Salomon Brothers, một trong những công ty bảo lãnh phát hành tín phiếu hàng đầu, đưa nhầm mệnh giá. Lúc mới nghe báo chi tiết, tôi không thể tin làm sao Salomon lại sai lầm như vậy. Tôi thật sự muốn mua hết toàn bộ tín phiếu được phát ra.

- Thực chất của việc đưa nhầm mệnh giá này là gì ?

Lúc đó, lãi suất tiền gửi ở Anh thấp hơn nhiều so với ở Mỹ. Kết quả là đồng Sterling hậu giao được mua bán với một mệnh giá cao hơn nhiều so với giá giao ngay. (Nếu hai quốc gia có mức lãi suất khác nhau, tiền có lãi suất thấp hơn sẽ được mua bán không thay đổi trong những tháng có kỳ hạn với một khoản tiền phụ trội (premium) so với giá giao ngay. Nếu không có khoản tiền bù này, các tay kinh doanh lão cá sẽ mượn tiền ở nước có mức lãi suất thấp, đổi ra và đầu tư vào các dự án ở nước có lãi suất cao hơn, sau đó mua tiền có kỳ hạn ở lãi suất thấp để đề phòng các trường hợp rủi ro trong kinh doanh tiền tệ. Sự tham gia của nghiệp vụ tài định (arbitrage) bảo đảm một trị giá tăng cho loại tiền có tỷ giá thấp hơn, làm cho chúng đủ mạnh để cân bằng sự chênh lệch tỷ giá hối đoái giữa hai quốc gia).

Trái phiếu được phát hành lần đó được định giá

như sau : Việc mua lại trái quyền của đồng Sterling thực chất làm như thế không có khoản tiền bù so với tỷ giá giao ngay nhưng lại được một khoản bù lớn trong thị trường có kỳ hạn. Vì vậy, anh ta có thể mua trái phiếu đó và bán đồng Sterling có kỳ hạn với khoản tiền bù lớn trong khi các trái phiếu này đổ về tỷ giá giao ngay.

- Kỳ hạn của trái phiếu này là bao lâu ?

Có 4 loại : năm, bảy, chín và mười hai năm.

- Tôi không hiểu lắm. Liệu có thể bảo vệ tiền ở kỳ hạn lâu như vậy ?

Đĩ nhiên là được. Ngay cả nếu anh không tự bảo vệ được trong thị trường có kỳ hạn, anh cũng có thể tạo được lợi thế thông qua sự hoán đổi tỉ lệ lãi suất. Tuy nhiên, trong trường hợp đồng Sterling và dollar do có một thị trường kỳ hạn thanh toán theo hạn định nên chắc chắn sẽ có một thị trường tồn tại tối thiểu mười năm.

- Thể lượng trái phiếu phát ra có lớn không ?

Hai lần : Lần đầu 100 triệu USD và lần sau 50 triệu USD.

- Điều gì xảy ra khi ông chỉ ra sự định sai mệnh giá của trái phiếu ?

Phản ứng đầu tiên họ cho là tôi sai. Họ phải mất

dứt chín tiếng đồng hồ rà soát lại tất cả vấn đề mới thấy rằng lập luận của tôi hoàn toàn xác đáng.

- Họ có để ông mua số trái phiếu đó không ?

Có, nhưng lúc tôi đồng ý mua, hết 50 triệu của lần phát hành đầu tiên đã được bán. Trong một hai năm sau, tôi cố mua lại tất cả phần trái phiếu còn lại trên thị trường. Tôi luôn là người ra giá cho các trái phiếu này. Với sự trợ giúp của một tay trọng tài, anh này biết rõ của các trái phiếu gốc, hai năm sau, tôi đã mua lại 135 triệu USD của toàn bộ 150 triệu được phát hành.

Khi mua được loại trái phiếu này, tôi lập tức bán đi một khoảng tương đương 50% của toàn bộ số này trên thị trường đồng Sterling có kỳ hạn. Hãy nhớ rằng đồng pound có kỳ hạn có một khoản tiền bù khá lớn. Thí dụ, tỉ giá giao ngay (và tỷ lệ tại đó các trái phiếu có thể được mua lại bằng đồng Sterling) là 1,3470 USD, trong khi đồng Sterling kỳ hạn bảy năm được mua bán ở khoảng tương đương 1,47 USD và đồng Sterling kỳ hạn mười hai năm ở khoảng 1,6 USD. (Việc bán đi phân nửa tổng số trên thị trường có kỳ hạn đã chuyển đổi một cách có hiệu lực phân nửa vị thế thành trái phiếu bán thay thế bằng đồng bảng Anh, trong khi thực tế trái phiếu gốc là một vị thế mua. Như vậy, nửa sẽ là mua và nửa sẽ là bán. Vấn đề là việc bán được thành lập ở một mệnh giá cao hơn nhiều so với mua.

Sự chênh lệch này thực chất có khả năng mang lại lợi nhuận cao hơn nếu đồng bảng Anh có kỳ hạn hạ xuống thấp hơn 1,3470 USD hoặc cao hơn 1,4700 trong trường hợp kỳ hạn bảy năm).

Dù sao, điều rốt cuộc xảy ra là tỷ giá lãi suất ở Anh cuối cùng chuyển từ mức thấp hơn sang mức cao hơn tỷ lệ ở Mỹ, do đó, tạo cho tỷ lệ lãi suất của đồng bảng Anh có kỳ hạn đảo ngược từ một khoản tiền bù sang một khoản chiết khấu suất vào tỷ giá giao ngay và tôi đã vỡ bồ¹.

- Trong nghề nghiệp của mình, ông còn có những thương vụ nào đặc biệt khó quên ?

Tôi còn nhớ mãi một lần vào thời gian hội nghị G-7 tháng 9-1985, hội nghị liên quan đến những thay đổi cơ cấu, gây một tiếng vang đến thị trường tiền tệ suốt cả 5 năm sau đó. Đó là hội nghị mà các nước công nghiệp hóa đồng ý một chính sách hợp tác nhằm làm giảm giá đồng dollar).

- Rõ ràng ông rất am hiểu thị trường tiền tệ. Thế ông có đoán trước được sự thay đổi chính sách lớn như vậy không ?

Không. Vài người đã có ý niệm mơ hồ rằng, sẽ diễn ra một cuộc họp giữa chính phủ các nước phương Tây nhằm kéo giá đồng dollar xuống nhưng không một ai thấy rõ tính chất hệ trọng của vấn đề. Ngay cả sau khi

các kết quả của cuộc họp được thông báo : đồng dollar xuống giá nhưng chẳng có gì cho thấy sự tụt giá xảy ra những tháng sau đó. Thực tế, sau loạt bán đầu tiên ở New Zealand và Úc, dollar lại nảy lên một tí ở Tokyo.

- Ông giải thích điều này ra sao ?

Người ta không thực sự hiểu rõ điều gì đang xảy ra. Thái độ chung thường là, “lại một sự can thiệp của ngân hàng trung ương”. Nên nhớ rằng cuộc họp diễn ra sau một thời gian dài ngân hàng trung ương can thiệp không hiệu quả.

- Sự khác biệt của lần này là gì ?

Đây là lần đầu chúng ta thấy một chính sách hợp tác của bảy nước công nghiệp hóa. Tuy nhiên, vào thời điểm diễn ra hội nghị G-7 tôi lại đi nghỉ mát. Điều này không thường xuyên lắm, nhưng lúc đó tôi đã có một kỳ nghỉ tuyệt vời ở Sardinia. Đó là một nơi khá hẻo lánh, phải mất hai giờ mới có được một cuộc điện đàm quốc tế.

- Thế ông có biết tình hình xảy ra không ?

Ngay cả G-7 tôi cũng chẳng biết là gì. Lúc đó, hội nghị G-7 chẳng tỏ ra một sự liên can nào đặc biệt. Đó chỉ là một nhóm các quan chức quan liêu họp lại bàn phiếm về trị giá đồng dollar thế thôi.

- Trước đó chưa hề có một hội nghị G-7 nào có ảnh hưởng đặc biệt đến đồng dollar ?

Hoàn toàn không. Dù sao, lúc đó tôi đang nằm dài trên bãi biển, hoàn toàn không dám xả gì đến cảnh hỗn loạn đang diễn ra ở thị trường tiền tệ thế giới. Nhưng vì một lý do nào đó - có thể do gần hết kỳ nghỉ và tôi lại bắt đầu nghĩ đến việc trở lại thương trường - tôi bèn quyết định gọi đến văn phòng vào sáng sớm ngày thứ hai, giờ New York, xem mọi việc có suôn sẻ trong lúc tôi vắng mặt không. Khó khăn lắm cuối cùng tôi mới nói được dây nói đến New York, nhưng chẳng ai trả lời. Đây là một điều bất bình thường vì người phụ tá của tôi, Andy (Andrew Krieger), luôn đi làm rất sớm. Tôi có hơi lo lắng. Sau đó, tôi gọi đến văn phòng của chúng tôi ở London kiểm tra thị trường ở đó.

Tôi hỏi : “Dennis, điều gì đang xảy ra trên thị trường tiền mặt ”

“Anh biết hội nghị G-7 chứ ?”.

“Không”, tôi trả lời “Anh đang nói về cái gì vậy ?”.

“À, họ vừa tuyên bố kéo đồng dollar xuống và dollar sẽ xuống thẳng đến địa ngục”.

Tôi hỏi : “Anh có biết Andy ở đâu không ?”.

“Ồ ! hôm nay Andy nghỉ ốm”, hắn trả lời.

Sau một hồi cố gắng, cuối cùng tôi cũng nói chuyện được với Andy tại nhà. Anh ta đang nằm liệt giường vì cúm và sốt cao. Điều này chẳng hay ho gì vì chẳng ai trong chúng tôi trước đây bệnh hoạn cả.

- Lúc đó, ông có hợp đồng nào bị “dính” vào cuộc họp G-7 không ?

Có, nhưng ít thôi, không nhiều lắm.

- Andy có quyền quyết định mua bán không ?

Dĩ nhiên là có. Anh ta không những giám sát công việc tôi giao mà còn chịu trách nhiệm mua bán nữa. Điều thú vị là ngay sau khi biết tin, Andy đến thẳng thị trường New Zealand là thị trường đầu tiên trong các thị trường tiền tệ quốc tế mở cửa sau ngày nghỉ cuối tuần. Không nhiều người lầm, hơn nữa, đó lại là một thị trường nhỏ. Tôi nghĩ anh ta có thể lấy báo giá mà thôi vì chúng tôi (Salomon Brothers) thường mua bán từ 20 triệu USD đến 50 triệu USD vào các buổi sáng thứ hai ở New Zealand. Chúng tôi đã tạo được các mối quan hệ tại trung tâm giao dịch này trong khi rất ít các tay làm ăn ở New York hoặc châu Âu có được. Vì lẽ đó, chẳng có gì bất bình thường cho Andy hoặc chính tôi gọi đến. Andy đã bán đến 60 triệu USD ở New Zealand, lúc đó là một số lớn.

(Đến đây, Bill kể lại cuộc nói chuyện của Andy với ngân hàng New Zealand) :

“Giá của anh cho hai mươi triệu dollar ?”

“Định giá hai-tám mươi, chào giá hai-tám hai”.

“Bán. Còn lại ra sao ?”.

“Hai-bảy mươi chín, hai-tám mốt”.

“Hai mươi, bán cho anh. Còn lại ?”.

“Hai-bảy tám, hai-tám mươi”.

“Bán cho anh hai mươi”.

Andy đang “dánh” được sáu chữ số lớn dưới giá yết cuối cùng của ngày thứ sáu. Tôi thật sự kinh ngạc thấy anh ta sáng suốt đến vậy.

Trong sáu giờ tôi để đường dây trực tiếp từ phòng khách sạn ở Sardinia nối với Andy lúc này đã khỏi bệnh, đang ở Englewood, New Jersey. Vì rất khó nối được điện đàm quốc tế từ Sardinia nên chúng tôi để đường dây mở cả ngày. Andy có đường dây đến tôi và một đường dây mở nối với tầng giao dịch ở sở chứng khoán Philadelphia nơi chúng tôi đang mua bán các hợp đồng tiền tệ. Anh ta còn cho vợ chạy đến Radio Shack ngay sau khi nơi này mở thêm đường dây phụ. Sau đó, anh ta mua một đường dây thứ ba nối từ nhà người hàng xóm cho phép mở đường dây đến người môi giới chứng khoán đồng dollar/mark của chúng tôi để chúng tôi có thể mua bán được tiền mặt trên thị trường. Chúng tôi làm theo cách đó trong sáu giờ. Chúng tôi đã mua bán được 6 triệu USD trong ngày đó, thời điểm ấy có thể chiếm hơn 25% trong tổng số lợi nhuận hàng năm của chúng tôi.

Tôi đang ở tại một nơi sang trọng thường được các

tay giàu có ở Châu Âu lui đến. Có một điều buồn cười là, trong khi tất cả những việc này diễn ra, có hai quý ông luống tuổi người Đức, có vẻ là trùm tư bản công nghiệp, màu da rám nắng rất đẹp, ăn mặc chải chuốt không chê vào đâu được có các cô gái đi kèm, rõ ràng là con gái của họ, cứ thỉnh thoảng mười phút lại ghé qua phòng tôi hỏi xem điều gì đang xảy ra. Vợ tôi phải đứng làm phiên dịch. Họ biết điều gì đó quan trọng đang diễn ra trên thị trường ngoại hối, nhưng chẳng ai rõ điều gì đặc biệt. Sardinia xa xôi đến nỗi tất cả những tờ báo nếu đến được đây phải trễ mất ít nhất hai ngày. Nhưng tôi vẫn ở ngay trung tâm mọi sự kiện.

- Ông còn có những thương vụ nào khác đặc biệt khác thường không ?

Một cú kinh doanh thú vị làm tôi nhớ mãi đó là cuộc chơi diễn ra vào năm 1987. Tôi đã chơi một cú lớn : hai mươi ba ngàn hợp đồng mua đồng Yên Nhật dài hạn ở mức 54 và hai mươi bảy ngàn hợp đồng mua có kỳ hạn ở mức 55 điểm. Nếu các hợp đồng mua này hết hiệu lực thành tiền, mỗi thứ sẽ thành số tiền lên đến gần 800 triệu USD, lúc đó là một hợp đồng khổng lồ.

[Hợp đồng Lipschutz đang mô tả là hợp đồng đầu cơ giá lên. Để việc mua bán này có lợi, giá đồng yên phải tăng lên cao hơn mệnh giá 54 bởi một khoản tối thiểu, đủ bù vào khoản chênh lệch giữa giá bán và giá

mua. Tuy nhiên, không giống như hợp đồng mua đích danh, tiềm năng lợi nhuận sẽ bị giới hạn đi một điểm cho mỗi hợp đồng, bởi vì hợp đồng mua dài hạn 54 điểm được lân bán của hợp đồng 55 điểm có số lượng tương đương bù lại. Mặc dù lân bán của hợp đồng 55 giới hạn tiềm năng lợi nhuận, nhưng thực chất nó sẽ làm giảm trị giá thương vụ vì khoản này sinh do lân bán của 55 phần nào đã bù lại giá mua của 54. Lợi nhuận tối đa sẽ có được ở bất cứ mệnh giá nào trên mức 55 trong trường hợp này, mỗi một hợp đồng chênh lệch sẽ sinh ra một điểm lợi nhuận (625 USD) trừ vào sự chênh lệch giá giữa 54 và 55 trong thời gian thực hiện hợp đồng. Theo con số Lipschutz đưa ra, tiềm năng lợi nhuận tối đa cho toàn bộ sự chênh lệch này một lần nữa sẽ xảy ra ở giá trên 55 lên đến xấp xỉ 13 triệu USD.

Sự mạo hiểm trong việc kinh doanh theo kiểu này là giả như xảy ra trường hợp lân mua bán trước đã thành tiền nhưng lân mua bán sau thì không (nghĩa là một giá giữa 54 và 55), anh sẽ phải ngưng thi hành lân mua 54 dài hạn và cũng sẽ không thoát khỏi được 55 ngắn hạn. Điều này không những cho thấy lợi nhuận bị cắt đi mà còn để lại cho anh một số tiền thực tế dài hạn gần 800 triệu USD. Số tiền này phải được chuyển qua cuối tuần cho đến khi thị trường Tokyo mở cửa tối chủ nhật. Nói cách khác, anh sẽ gặp không ít rủi ro do

những đột biến giá bất lợi nảy sinh nhiều hơn lúc cuối tuần.

- Thế không thể tự bảo hiểm hợp đồng khi gần kết thúc à ?

Có thể, nếu anh chắc thị trường sẽ thanh toán đủ trên hoặc dưới mệnh giá của 55. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu thị trường đang mua bán ở gần giá này thì xảy ra việc kết thúc ? Trong trường hợp này, anh sẽ không chắc mình còn nắm trong hợp đồng không. Chắc chắn anh không muốn thanh lý toàn bộ hai mươi ba ngàn hợp đồng mua bán chênh lệch trong những giờ cuối của thương vụ vì anh sẽ phải trả một khoản lớn cho sự chênh lệch giữa giá định và giá giao (bid/offer) để thoát khỏi tại điểm đó. Nếu anh không tự bảo hiểm hợp đồng mua dài hạn 54 vì có vẻ như thị trường sẽ kết thúc trên mệnh giá 55 (điều này sẽ làm cho lần mua ngắn hạn 55 có hiệu lực), thay vào đó nếu thị trường đóng dưới 55, anh có thể khỏi phải gánh hợp đồng dài hạn khổng lồ đến cuối tuần. Mặt khác, nếu anh tự bảo hiểm hợp đồng mua dài hạn 54 với ý nghĩ là thị trường sẽ đóng dưới 55, nhưng thay vì thị trường đóng trên mệnh giá 55 và lệnh mua 55 ngắn hạn trở nên có hiệu lực, lúc đó anh sẽ kết thúc thương vụ có kỳ hạn theo giá danh nghĩa ở cuối tuần. Điều bãp bênh ở đây là không biết thị trường sẽ đóng trên hay dưới 55 (hoặc, cũng vậy, hợp đồng mua ngắn hạn 55 có hiệu lực hay

không). Điều này làm anh không thể tự bảo hiểm hợp đồng một cách có hiệu quả được.

Điều đặc biệt thú vị ở đây là có một người tạo thị trường ở phía đối nghịch cũng khoảng hai mươi ngàn đô của hợp đồng chênh lệch. Khi anh đã nằm trong một hợp đồng tầm cỡ như vậy, nói chung anh sẽ biết được ai ở phía bên kia.

Anh có đoán được điều gì xảy ra khi ngày đáo hạn đã đến và thị trường đang ở những giờ buôn bán cuối cùng ? Mệnh giá gần 55. Hàng phía bên kia không biết liệu tôi đã tự bảo hiểm lệnh mua 54 dài hạn chưa và tôi cũng không biết liệu họ có bảo hiểm lệnh mua 54 ngắn hạn hay không hoặc họ có ý định làm lệnh mua 55 dài hạn có hiệu lực nhằm bù lại cho hợp đồng hay không. Không ai của cả hai phía biết tình thế của bên kia trước sáng Chủ nhật, là thời điểm anh được thông báo hiệu lực của tất cả chứng khoán.

Chiều chủ nhật, chúng tôi lại chơi cái trò ú tim đó lần nữa tại thị trường Tokyo. Nếu họ làm cho lệnh mua 55 dài hạn của họ có hiệu lực (để tôi phải mua kỳ hạn hợp đồng), họ sẽ không biết tôi có mua kỳ hạn ở đồng yên hay không, điều này phụ thuộc vào việc liệu tôi có tự bảo hiểm hay không. Nếu hợp đồng mua của họ không được làm hiệu lực, họ sẽ không biết liệu tôi có làm dài hạn đồng yên, điều này một lần nữa lại phụ thuộc vào việc tôi có bảo hiểm hay không. Về phần

mình, tôi cũng không rõ họ có làm dài, ngắn hay trung hạn giá thuần vì tôi cũng không biết họ có bảo hiểm không. Kết quả là, bước vào thị trường New Zealand và Úc vừa khi mới mở cửa, hoặc là tôi sẽ làm dài hạn gần 800 triệu USD giá trị của đồng yen và họ sẽ làm kỳ hạn cùng một hợp đồng ; hoặc là họ sẽ làm dài hạn số tiền đó còn tôi lại sẽ làm kỳ hạn ; hoặc chẳng một ai trong hai phía làm dài hay kỳ hạn số tiền khi phía bên kia được bảo hiểm hoặc cả hai phía đều được bảo hiểm. Không một ai trong chúng tôi có thể chỉ ra vị thế bên kia một cách chắc chắn và đưa ra số tiền của chúng tôi vào thời điểm đó trong ngày trên các trung tâm buôn bán chứng khoán.

Vào buổi chiều thứ sáu (ngày mâu hạn), tôi nghe rằng hãng phía bên kia đang mua đồng yen trên thị trường. Sau đó tôi còn biết rằng họ đã không tự bảo hiểm hợp đồng mua 54 ngắn hạn và không có ý định làm hiệu lực lệnh mua 55 dài hạn của họ.

Lúc 5 giờ chiều, đồng yen đóng khoảng giữa một chấm của mức 55. Căn cứ vào các hoạt động của họ trên thị trường tiền mặt, tôi nghĩ có thể họ sẽ không làm hiệu lực lệnh mua 55 dài hạn, nhưng tôi cũng không chắc lắm.

Ngày chủ nhật, chuông điện thoại reo và đó là nhân viên trọng mai của hãng bên kia. Tôi hỏi : "Bên anh thế nào ?".

"Rất tốt. Thế còn bên anh ?". Anh ta hỏi lại.

Tôi trả lời : "Tôi không biết. Cho tôi biết bên anh đã làm gì ?". Xin nhớ cho rằng, bạn không được tiết lộ điều gì trước ngày chủ nhật mà cuộc nói chuyện này xảy ra vào thứ bảy. "Anh làm gì rồi ?" Tôi hỏi.

Anh ta trả lời : "Anh không đoán được tôi đã làm gì à ?".

"À, tôi nghĩ các anh đã cột chặt tay mình vào chiểu thứ sáu".

Anh ta nói : "Đó là điều ngu xuẩn nhất". Việc mua bán đồng yên ở thị trường liên ngân hàng đã không cho anh ta thực hiện quyết định của mình, mà do quyết định của một hội đồng trong công ty. Cuối cùng anh ta bảo tôi : "Chúng tôi sẽ không làm các lệnh mua có hiệu lực".

- Họ chỉ gọi đến để báo họ không làm hiệu lực lệnh mua và để ông ra vuột khỏi cuộc chơi à ?

Lẽ ra tôi đã biết thông tin này trước khi thị trường New Zealand mở cửa. Có thể họ đánh hơi được liệu tôi có tự bảo hiểm hay không. Nếu họ biết tôi đã làm gì thì thị trường đó sẽ là nồi họ diễn màn kịch. Ngược lại, nếu họ biết tôi không bảo hiểm, họ sẽ đến thẳng New Zealand là thị trường liên ngân hàng đầu tiên mở cửa, đẩy thị trường bất lợi cho tôi. Bằng cách nói rằng họ đã cột chặt tay vì bán đồng yen chiểu ngày thứ sáu,

tôi đã khiến họ tin rằng tôi biết vị thế của họ và cái nào tôi biết có bảo hiểm, cái nào không. Nhưng cho dù bất cứ điều gì xảy ra, các tin tức cũng đến vào cuối tuần, theo đó, đồng dollar hạ rất thấp so với đồng yen. Tôi kết thúc vụ này bằng cách nâng lên một cách đáng kể lợi nhuận của mình.

- Ông đã thu lợi bao nhiêu trong thương vụ này ?

Khoảng 20 triệu USD. Tuy nhiên, điều đáng nói ở đây không phải là tiền mà là cuộc đấu trí căng thẳng chiêu thứ sáu đó. Người ta gọi đến văn phòng tôi suốt buổi chiều thứ sau hỏi xem điều gì đang xảy ra giữa tôi và hàng bên kia. Chẳng có vụ nào đặc biệt khác trên thị trường hôm đó ngoài vụ của tôi là lớn nhất, một trăm lần hơn các hợp đồng khác.

- Còn vụ làm ăn nào đặc biệt đáng nhớ khác không ?

Tôi sẽ kể anh nghe có một lần tôi thật sự hoảng hốt tính từ lần đầu tiên bắt đầu sự nghiệp kinh doanh. Vào mùa hè năm 1988, chẳng có điều gì quan trọng xảy ra trên thị trường tiền tệ. Đồng D-mark lúc đó đang ở trong phạm vi mua bán rất hạn hẹp. Trong giai đoạn thị trường ổn định này, chúng tôi chỉ thực hiện được những thương vụ có số chênh lệch nhỏ. Vì vậy, để đạt được lợi nhuận cao, các cú làm ăn của chúng tôi ngày càng có xu hướng lớn ra, đây cũng là một chuyện

thường tình. Kết quả là, các lần mua bán của chúng tôi lớn hơn nhiều so với bình thường.

Dược tin Gorbachev sē đọc một bài diễn văn tại cộng đồng Châu Âu, nhưng chúng tôi không biết ông ta sē nói những gì. Lúc đó, tôi có hợp đồng kỳ hạn khoảng 3 tỉ USD đối với đồng D-mark.

- Ba tí ! Có phải đó là cú làm ăn lớn nhất của ông từ trước đến nay ?

Không, tôi đã từng làm lớn hơn, nhưng 3 tỉ thực sự là một vụ lớn, rất lớn. Thị trường đang mua bán trong phạm vi tỷ giá hẹp chỉ khoảng từ 1 đến 2% và tôi hy vọng sự chênh lệch này sẽ tiếp tục rộng ra. Nội dung bài diễn văn của Gorbacher liên quan đến việc cắt giảm quân sự, điều này được thị trường giải thích như việc Hoa Kỳ cũng rút bớt các đội quân viễn chinh trở về : một sự tiến triển có lợi đối với tình trạng thiếu hụt ngân sách. Điều này ảnh hưởng đặc biệt đến đồng dollar, chúng bắt đầu lên giá ở New York và người ta không thanh toán bằng tiền mặt nữa. Đồng dollar tăng lên 1% một cách rất nhanh. Lúc này tôi biết tôi đang gặp rắc rối đây.

- Một phần trăm của 3 tỉ là 30 triệu USD. Ông đã mất 30 triệu chỉ trong một buổi chiều ?

Chỉ tám phút thôi. Tôi muốn chuyển chúng qua thị trường Tokyo mở cửa lúc 7 giờ chiều để thanh lý. Nếu

anh thực sự muốn mua 3 tỉ USD, anh chỉ có thể mua ở Tokyo, anh không thể mua ở New York buổi chiều ngày hôm đó - không thể ngay cả ngày bình thường huống chi ngày xảy ra một tin quan trọng như vậy. Chiến lược của chúng tôi là chặn đồng dollar ở New York và tôi đã bán đi 300 triệu USD, và nó tan biến vào thị trường.

Nhân viên ở bàn giao dịch của tôi không biết rõ kích cỡ của vụ mua bán này ngoại trừ Robert, người số hai của tôi. Tôi hỏi Robert : "Điều này không làm chùng chân thị trường hả ?". Anh ta nhăn mặt và chậm rãi lắc đầu. Tôi nhận thấy tôi không thể bảo đảm được hợp đồng này. Tôi thực sự hoảng hốt. Tôi còn nhớ ý nghĩ của tôi lúc đó : đây là một viên đạn cuối cùng bắn vào sau ót tôi.

Tôi đứng dậy đi đến bên Tom Straiss, Chủ tịch công ty (Gutfreund vắng mặt ngày hôm đó) nói : "Tommy, chúng ta gặp rắc rối".

Ông ta nhìn tôi điêm tinh hỏi : "Gi thế ?".

Tôi trả lời : "Tôi bán non đồng dollar mà không tiên liệu được khả năng tiền mặt của tôi trên thị trường. Tôi đã cố ghìm thị trường xuống nhưng không kết quả và tôi không thể mua chúng lại được".

Rất điêm tinh, ông ta lại hỏi : "Chúng ta đang ở khoảng nào ?".

“Đang xuống đâu đó giữa bảy mươi và chín mươi triệu”.

“Chúng ta cần làm gì để giải quyết vấn đề ?”. Tôi còn nhớ như in đã cảm kích trước việc ông ta dùng từ “chúng ta” chứ không phải “anh”.

Tôi trả lời : “Nếu cố, tôi có thể mua lại mỗi noi một ít nhưng chắc chắn sẽ không nhiều lắm. Điều này chỉ tổ đẩy thị trường về hướng bất lợi cho ta. Khả năng có thể nhất là ở Tokyo ?

“Kế hoạch ra sao ?”.

“Khi thị trường Tokyo mở, tôi phải định rõ nơi mua bán. Ý định của tôi lúc này là bao hết phân nửa hợp đồng lúc đó và di từ đó”.

Ông ta nói : “Hay đấy. Hãy làm những gì anh cho là cần thiết”. Toàn bộ câu chuyện chỉ có thể, diễn ra chỉ trong hai phút.

Vài ngày sau, nhớ lại tình huống này, Robert bảo : “Mình chưa bao giờ trông thấy cậu như thế”. Tôi hỏi anh ta muốn nói gì. Anh ta trả lời : “Mặt cậu trắng như tờ giấy”. Vì quá tập trung vào sự việc, tôi không còn cảm thấy rõ ràng những gì xảy ra quanh tôi lúc đó. Sau này tôi mới biết rằng chẳng ai nói một tiếng nào trong bàn giao dịch và Robret không để một ai đến gần tôi trong suốt buổi chiều hôm đó. Công việc căng thẳng khiến tôi chẳng còn nhớ gì sự việc chung quanh.

Trở lại câu chuyện, Robert nói : "Mình không hiểu tại sao cậu lại đến gặp ông Strauss".

Tôi hỏi lại : "Tại sao à ? Ở vào trường hợp đó, cậu sẽ làm gì ? Đó là điều duy nhất tôi có thể làm lúc đó. Tôi phải báo cho ông Strauss biết sự việc chứ.

Robert trả lời : "Chín mươi triệu. Cậu đã làm mất 90 triệu (USD). Cậu hiểu điều đó có nghĩa gì không ?".

"Thế cậu sẽ làm gì nào ?".

Anh ta trả lời : "Mặc áo vào, đi ra cửa. Thế là xong, mình bị đuổi".

Tôi không biết liệu anh ta có thực sự làm thế không nhung riêng tôi, tôi không bao giờ bỏ cuộc. Tôi không bao giờ nảy sinh ý nghĩ bị mất việc. Salomon đã sinh ra và nuôi nấng tôi. Tôi chỉ thấy khó đoán trước sẽ giải quyết vấn đề như thế nào thôi. Đầu tiên tôi nghĩ đến hợp đồng đã thực hiện. Sau đó, tôi phải đoán chắc rằng những nhà quản trị công ty biết chuyện xảy ra. Phản ứng của Tom Strauss là một điển hình cho tính kiên định tuyệt đối trong phương cách giải quyết vấn đề của Salomon. Chẳng có một sự phủ quyết hay cấm đoán nào trong câu chuyện của chúng tôi. Đó là một cuộc thảo luận nhằm đo lường mức độ nghiêm trọng của sự việc. Những cuộc phân tích sai phạm, nếu có, cũng sẽ diễn ra sau khi tình hình đã được giải quyết.

• Cuối cùng điều gì đã xảy ra ?

Lúc thị trường Tokyo mở cửa, đồng dollar đang xuống giá, vì vậy tôi giữ cách bảo chứng phân nửa trị giá đã dự định trước đó. Đồng dollar lại tiếp tục tuột giá và tôi bảo chứng trị giá này ở châu Âu. Cuối cùng tôi kết thúc chỉ lỗ 18 triệu USD, lúc đó là một thang lợi lớn.

- Ở trong trường hợp ông, phần lớn ai cũng nôn nóng thoát khỏi thế bí bằng cách bán đổ trị giá trên thị trường Tokyo. Rõ ràng ông không hành động theo cảm tính mà đã nương theo sự đánh giá thị trường của chính mình.

Tôi không làm thế vì đó là một quyết định sai lầm. Thực tế, ở trong tình huống xấu tôi kinh doanh giỏi hơn.

- Ông học điều điều gì từ tất cả những điều này ?

Phần lớn, tôi học hỏi rất nhiều ở công ty và chính bản thân tôi. Tôi khâm phục sự sốt sắng tìm hiểu các thị trường của Salomon. Đôi khi, có vị thủ tướng nào bị ám sát, thỉnh thoảng, ông tổng thống đọc diễn văn ở cộng đồng châu Âu, anh phải biết các sự kiện xảy ra trên thị trường nếu muốn có quyết định kinh doanh hợp lý. Salomon hiểu rõ điều này.

- Ông nói ông cũng học được ở chính mình. Đó là gì ?

Trong lĩnh vực kinh doanh, tôi rất khác mọi người. Lúc đó, tôi đã cuống lên, nhưng không phải nỗi sợ mất việc hay những ý nghĩ của mọi người chung quanh về tôi mà nỗi lo rằng tôi đã đẩy sự việc đi quá xa - đến một mức rủi ro không thể chấp nhận được. Lúc đó, trong đầu tôi chẳng có ý tưởng nào về các bước cần thiết phải làm và làm sao thực hiện được. Tiến hành quyết định không phải là một điều gì che phủ hoặc làm u ám tầm nhìn của tôi. Nỗi lo của tôi liên quan đến nhận xét sai lầm - không phải sai lầm về chiều hướng của thị trường (anh luôn mắc sai lầm trong đánh giá chiều hướng thị trường), mà đánh giá sai lầm về khả năng tiên mặt. Tôi đã để bản thân mình lâm vào một tình huống chẳng kiểm soát được. Điều đó chưa xảy đến cho tôi trước đó bao giờ.

- Ông có còn những kinh nghiệm đau thương khác không ?

Anh chưa bao giờ hỏi về tài khoản của chính tôi.

- À vâng, việc gì xảy ra. Theo tôi nhớ, ông đã bắt đầu bằng 12.000 USD.

Đúng thế, lúc đó lên đến 250.000 USD.

- Thật ư ? Ông đã làm cho nó phình to đến vậy à ?

Sau một khoảng thời gian bốn đến năm năm.

- Và vẫn...

Đúng vậy ! Tôi gặt hái nhiều thành công. Nhưng toàn bộ trị giá tài khoản đã bị mất trắng chỉ trong vài ngày.

- Chuyện gì vậy ?

Ngày 23 tháng 9 năm 1982, chỉ số Dow từ dưới 30 điểm nhảy lên tỷ giá đóng cuối ngày là 20. Đây là sự đảo lộn Granville nổi tiếng, điểm thấp nhất trong thị trường đang xuống.

- Có phải “sự đảo lộn Granville” là việc tích tụ xảy ra chỉ sau khi Joe Granville (một cố vấn lừng danh trong thị trường chứng khoán thời đó) đề nghị một chính sách ?

Rất đúng ! Lúc đó tôi đang đầu cơ giá xuống (bear price) và giữ rất nhiều lệnh bán. Điều này xảy ra làm tôi gần như mất sạch tiền trong ngày thứ hai đó, đến thứ tư, toàn bộ trị giá tài khoản vỗ cánh bay mất.

- Phải mất bốn năm từ 12.000 USD mới có được số tiền 250 ngàn, nay lại mất trắng chỉ trong vài ngày. Ông có tự trách móc bản thân mình không ?

Không. Tôi chỉ cho đó là một sai lầm. Nhưng tôi luôn rất tự tin trong công việc. Tôi nghĩ tôi đã học hỏi và rèn luyện những kỹ năng kinh doanh cơ bản, điều này cho phép tôi đủ khả năng làm việc ở Salomon Brothers và tôi rất hứng thú trong công việc. Theo cách

kinh doanh của mình, tôi đã bị phá sản nhưng tiền không bao giờ có ảnh hưởng quan trọng đến tôi.

- Ông có thay đổi gì vì thất bại này không ?

Từ đó tôi quyết định làm việc cho Salomon Brothers, tôi tập trung tất cả chú tâm để làm việc cho tốt, không đểm xỉa gì đến tài khoản của mình nữa. Sau thời điểm đó, tôi không bao giờ trở lại kinh doanh trên tài khoản của tôi, không phải vì tôi mất sạch tiền mà vì tôi không muốn phân tán sự chuyên tâm vào công việc như những người khác đã làm. Tôi lãnh ngân phiếu trả lương hai tuần một lần và chuyển vào một tài khoản được chính phủ bảo hộ vì tôi muốn sự an toàn.

- Số tài khoản cá nhân được thừa kế này đã biến ông thành nhà kinh doanh như thế nào ?

Có lẽ tôi đã trở nên ham thích mạo hiểm. Tôi chưa bao giờ chán “mạo hiểm có định hướng”.

- “Mạo hiểm có định hướng”, ý ông muốn nói gì ?

Có rất nhiều yếu tố : Luôn luôn biết chính xác chỗ đứng của anh. Không tập trung quá nhiều tiền trong một vụ kinh doanh lớn hoặc một số vụ có liên quan mật thiết với nhau. Luôn xem xét các yếu tố được/mất/lời/lỗ tại thời điểm anh đang mua bán chứ không phải lúc đặt hợp đồng. Ai đó phát biểu : “Tôi chỉ

đùa chơi với tiền trên thị trường thôi". Đó là câu nói khôi hài nhất tôi nghe được. Tất cả những đức tính này không phải chỉ một ngày mà có được nhưng tôi nghĩ nếu xem xét những khái niệm này một cách quá ư cẩn thận thì cái kinh nghiệm vừa rồi cũng đủ đẩy tôi ra khỏi cuộc đời.

- Theo cái khái niệm của sự mạo hiểm có định hướng, ông xoay xở trong tình thế thua lỗ ra sao ?

Lúc đó, khả năng tính toán chính xác và thông tin phân tích bắt đầu bị méo mó vì mất yếu tố tự tin, điều này rất hay xảy ra. Anh phải rèn luyện cật lực để biết cách lấy lại niềm tin này và tìm cách giải quyết vấn đề nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng.

- Ông rất trung thành với Salomon, tại sao cuối cùng ông lại bỏ đi ?

Gil, người phụ trách phòng kinh doanh ngoại hối ra đi năm 1988. Tôi đảm nhiệm công việc của ông ta trong một năm ruồi. Tôi thấy mình phải dành nhiều thời gian bên máy điện thoại - thay vì trực tiếp mua bán - và dính dáng nhiều đến các vấn đề nhân sự. Tôi cũng không thích thú việc đi lại nhiều. Tôi không thích quản lý nhân sự ở Tokyo, London, New York.

Tôi muốn đưa người khác vào cùng điều khiển văn phòng để tôi có thời gian lo việc kinh doanh. trực tiếp và đẩy công tác hành chánh cho anh ta. Nhưng đây

không phải là kiểu làm việc ở Salomon Brothers. Tuy nhiên, cuối cùng họ cũng đưa một người xuống. Anh này không biết gì về thị trường ngoại hối do xuất thân từ một viên chức "thu nhập cố định". Anh ta thường hỏi : "Hê, mấy cái này có giống thị trường tín phiếu của chính phủ không ?". Câu trả lời trong đầu tôi là : "Không, không có gì giống với thị trường công trái cả. Dẹp cái thị trường công trái của ông qua một bên đi !".

- Việc kinh doanh tiền tệ trong hãng do chính ông điều khiển có gì khác với công việc ở Salomon.

Đang lúc này, việc kinh doanh nhỏ hơn nhiều so với Salomon, đó là một bất lợi.

- Thế kinh doanh lớn thì lợi ở chỗ nào ?

Anh đang đùa à ?

- Không, tôi nói nghiêm chỉnh đấy.

Lợi ở chỗ sẽ có một tay kinh doanh sùng sở đến mua và đẩy thị trường lên 4%.

- Nhưng ông ta vẫn sẽ phải hủy bỏ lệnh mua, trừ phi các lệnh có hiệu lực. Hình như kinh doanh số chênh lệch lớn chẳng phải là một cái lợi.

Ông ta sẽ không ra khỏi họp đồng ngay đâu. Kinh doanh ngoại hối là một thị trường mang tính tâm lý.

Anh cho rằng thị trường sẽ nhanh chóng quay lại vị thế cân bằng - nhanh hơn anh ta bảo chứng hợp đồng chứ gì ? Không đúng trong trường hợp này đâu. Nếu anh đẩy thị trường lên 4%, anh sẽ có khả năng thay đổi tâm lý thị trường trong một vài ngày tới.

- Vậy, ông nói rằng độ lớn là một sự thuận lợi ?

Thuận lợi rất lớn trong kinh doanh ngoại hối.

- Khi ông làm việc ở Salomon, số tài khoản lớn đến cỡ nào ?

Câu hỏi này không thể trả lời trực tiếp được. Với một công ty như Salomon, không có tài sản nào trực tiếp nằm dưới hoạt động kinh doanh. Hơn nữa, theo thời gian, các nhân viên mua bán và thủ quỹ tập trung ngày càng nhiều các phương tiện tín dụng tại ngân hàng. Các ngân hàng cũng muốn mở rộng những đường dây tín dụng này vì chúng tôi là Salomon Brothers. Đó là một ví dụ khác về sự thuận lợi trong kinh doanh lớn. Năm 1990, phòng kinh doanh ngoại hối có lê có khoảng 80 tỉ USD tín dụng. Tuy nhiên, không có tài sản nào bị tách ra hoặc cầm cố cho các hoạt động kinh doanh ngoại hối.

- Tôi muốn biết ông tạo được các quyết định trực tiếp về giá cả như thế nào. Để dễ minh họa, hãy lấy ví dụ về đồng Đức mã. Tôi biết ông cho

rằng đồng dollar sẽ lấn chiếm đồng Đức mã. Lập luận của ông đãng sau vụ kinh doanh này là gì ?

Trước hết, tôi rất quan tâm đến những ảnh hưởng của sự hợp nhất trong nền kinh tế Đức. Đông Đức có những khó khăn rất lớn về cơ sở hạ tầng có thể phải mất cả một thập niên hoặc hơn mới giải quyết được. Hơn nữa, kế hoạch tái tạo cơ cấu của Bunodesbank (Ngân hàng Trung ương Đức) bao gồm cả thành phần của ngân hàng trung ương Đông Đức cũ gây rất nhiều điều bối rối. Cuối cùng, chính phủ của thủ tướng Kohl lúc đó hình như đang trong tình trạng suy yếu. Tất cả các yếu tố này ngăn cản nguồn vốn đổ vào Đức.

Cùng thời gian đó, có một sự kết hợp các tỷ giá lãi suất thấp ở Mỹ, một mục đích dễ thấy ở quỹ dự trữ liên bang nhằm tiếp tục kích thích nền kinh tế, cộng với các dấu hiệu sơ bộ của dữ kiện về một nền kinh tế có triển vọng cho thấy nước Mỹ có thể đang thoát khỏi thời kỳ suy thoái. Vì thế cho nên, người ta bắt đầu có ý nghĩ rằng nước Mỹ không phải là một vùng đất không màu mỡ cho đầu tư.

- Khi đã lập được một lý thuyết lâu dài về phương cách hoạt động của đồng tiền - trong trường hợp này là đồng dollar sẽ vượt cao hơn đồng mark Đức sau này làm sao ông có thể nhận ra đó là những phân tích sai lầm ?

Một trong những sự việc làm thay đổi ý nghĩ của

tôi là việc chính phủ Đức đã đổi phó một cách có hiệu quả giải quyết được một số khó khăn. Thống kê kinh tế lại cho thấy đánh giá của tôi về thời kỳ chấm dứt suy thoái của nước Mỹ là vội vã - thực chất, tình hình đã đảo ngược như tôi miêu tả trong khi tôi đang đầu tư giá lên vào đồng dollar.

- Giả sử như những sự kiện cơ bản nhìn bề ngoài vẫn không thay đổi - nhưng đồng dollar lại bắt đầu xuống giá. Làm sao ông biết mình sai ? Điều gì ngăn ông không bị lỗ ?

Kịch bản hay đây. Nhưng nếu hoạt động giá cả không cung cố những dự đoán của tôi, liệu tôi có đi xa hơn không ? Không, tôi sẽ chỉ mua một ít ở giá hạ mà thôi. Nên nhớ nếu không điều chỉnh kịp thời, anh sẽ không thể nào thoát khỏi hợp đồng. Mục đích của tôi là tạo một số lượng lớn nếu thị trường đi đúng hướng của tôi. Tôi không nói : "Tốt, ta kiếm đủ tiền rồi. Xong rồi, đi thôi". Ngược lại, khi thấy những sự kiện hay hoạt động giá cả thay đổi, tôi lại càng đẩy mạnh kinh doanh.

- Ông có cho rằng phương pháp leo thang từng bước một trong việc vào và ra khỏi hợp đồng là một yếu tố chủ chốt cho thành công nói chung của ông trong kinh doanh không ?

Tôi nghĩ điều này cho phép tôi giữ vững sự thành công lâu dài trong hợp đồng, lâu hơn nhiều so với phần

lớn những tay kinh doanh khác tôi được biết. Tôi chẳng gặp khó khăn gì để lợi nhuận hoạt động như nhiều người khác. Anh phải biết cách làm lợi nhuận hoạt động. Tôi không nghĩ anh sẽ thành công trong doanh nghiệp nếu anh cứ chần chờ cho đến khi khả năng thành công là một điều chắc chắn. Theo tôi, từ 20 đến 30% tỷ lệ thành công là có thể thực hiện được thương vụ thay vì 50/50 như mọi người vẫn nghĩ.

- Bây giờ, giả sử tình hình đảo ngược. Đồng dollar không xuống mà tăng lại tăng lên - nghĩa là theo chiều hướng thuận lợi cho việc kinh doanh của ông - những sự kiện cần thiết cho những dự án ban đầu của ông trong kinh doanh đã thay đổi. Ông có tiếp tục theo đuổi hợp đồng vì thị trường đang hoạt động theo hướng thuận lợi hoặc ông bỏ cuộc vì những phân tích ban đầu đã thay đổi ?

Chắc chắn tôi sẽ không theo đuổi thương vụ này nữa. Nếu nhận thức của tôi không phải là nhận thức của thị trường, chắc chắn có điều gì đó đang xảy ra mà tôi không biết được. Anh không nên theo đuổi cú kinh doanh khi không hiểu điều gì đang xảy ra.

- Tôi luôn thấy choáng ngợp trước vô số ngân hàng ở Mỹ và trên thế giới với những căn phòng rộng đầy những nhân viên. Tất cả những hoạt động kinh doanh này sinh lợi bằng cách nào ?

Kinh doanh không phải là một việc dễ dàng. Tôi cũng đã hoạt động kinh doanh trong gần hai mươi năm nên biết có không ít nhà kinh doanh phá sản. Làm thế nào mà các ngân hàng lại tìm được những nhân viên tập sự trẻ tuổi này làm ra tiền như những doanh nhân được ?

Thực tế, chỉ có vài ngân hàng trong số đó có hơn 70 phòng kinh doanh trên khắp thế giới và không phải tất cả ngân hàng mỗi năm đều thu lợi cả.

- Tuy vậy, tôi vẫn cho rằng phần lớn trong số họ thu lợi hầu như mỗi năm. Có phải lợi nhuận này nảy sinh do chênh lệch trong giao dịch kinh doanh cổ phiếu của khách hàng hay do kinh doanh định hướng một cách thành công ?

Câu hỏi này đòi hỏi phải được xem xét kỹ. Vài năm trước, tôi có đọc bài viết về một cuộc nghiên cứu các hoạt động thương mại ở City bank là ngân hàng thương mại lớn nhất và có lê thu lợi nhiều nhất thế giới, thường từ khoảng 300 triệu USD đến 400 triệu USD hàng năm trong các hoạt động thương mại. Người ta luôn tự hỏi làm thế nào ngân hàng này lại kiếm được chừng ấy tiền. Vài người cho rằng Citibank được độc quyền kinh tiêu trong kinh doanh tiền tệ mà nhiều tay kinh doanh vét tinh bên ngoài hay những người muốn tự bảo hiểm trong mua bán chứng khoán tiền mặt lập tức nhớ đến Citibank khi thấy cần thiết cho công việc

của họ, nên Citibank vớ bở trong những cú làm ăn này. Hơn nữa, Citibank còn hoạt động ở nhiều nước không có ngân hàng trung ương ! Ở các nước này, nhiều hoặc tất cả công việc có dính dáng đến ngoại tệ đều phải qua tay Citibank. Nghiên cứu kết luận bằng sự chênh lệch do giao dịch cung cầu tiền tệ, Citibank đã có thể thu được số lợi nhuận 600 triệu USD hàng năm mà không cần đến bất kỳ hoạt động kinh doanh ngoại hối nào khác.

- Điều này có nghĩa họ đã để mất hàng trăm triệu dollar mỗi năm trong các hoạt động kinh doanh thực tế của họ. Dĩ nhiên, đây cũng phần nào giúp giải thích câu hỏi của tôi là họ kiếm tiền bằng cách nào. Riêng ông, ông có cho điều này là chính xác không ?

Với tư cách cá nhân, tôi tin như vậy. Tuy nhiên, trong bản thân nội bộ Citibank, người ta vẫn bàn cãi. Họ nghi ngờ điều này không đúng sự thật. Họ cho rằng ngay cả nếu điều này chính xác, nếu họ không có những hoạt động nào khác trên thị trường, họ sẽ không thể nào phục vụ tốt các khách hàng trong thị trường chứng khoán như họ đã làm được..

- Nghe có vẻ hợp lý đấy.

Giả dụ anh là chủ một ngân hàng và anh muốn kiếm số thu nhập 2,5 triệu USD mỗi năm. Nếu anh chia ra xấp xỉ 250 ngày làm việc, hàng ngày anh phải

lời được tương đương 10.000 USD. Cứ cho rằng có một khách hàng đến giao dịch với ngân hàng của anh một năm một lần mà chẳng có gì bảo đảm cho sự tự bảo hiểm của anh ta trong thị trường chứng khoán cả. Anh sẽ lấy một số chênh lệch mua bán lớn lên đến 110.000 USD liền ngay sau đó. Anh biết phải làm gì chứ ? "Xả láng" trong thời gian còn lại của ngày đó. Đây là điều mà hầu hết các tay kinh doanh tiền ở New York làm và thật khó mà thay đổi ý nghĩ thâm căn cố đế này vì nếu may mắn anh sẽ kiếm được 300.000 USD trong ngày, anh sẽ chè chén ra trò, ở quán bar ngay đêm đó. Còn nếu anh mất trắng - "Úi chà ! thị trường ngày hôm nay thật "xỏ lá"".

- Nếu không có chênh lệch giá mua bán (bid/ask) trong thị trường chứng khoán, liệu ngân hàng có thu lợi trong các hoạt động kinh doanh không ?

Có thể đó không phải là những hoạt động kinh doanh thường tình theo cách anh nghĩ. Tuy nhiên, cũng có một loại hoạt động khác thu lợi rất cao. Hãy lấy Joe Trader làm ví dụ. Ngày ngày, anh ta yết các chênh lệnh giá (bid/ask) và kiếm lời từ mỗi cuộc giao dịch một khoản tiền nhỏ. Một ngày nọ, một khách hàng đến, bán 2 tỉ USD; trong khi thị trường tuột giá 1%. Thế là Joe bỏ túi 1 triệu, chỉ cần một thương vụ.

Nhưng ở nhiều thị trường, điều này không hợp luật.

Không hợp pháp trong thị trường liên ngân hàng. Hơn nữa, anh ta chẳng dại gì đưa lệnh ra trước mặt khách hàng.

- Như vậy, anh ta sẽ đưa toàn bộ lệnh toán cùng một giá ?

Nói chung là như vậy. 100 triệu đầu tiên sẽ là của ngân hàng. Đó là cách thị trường hoạt động.

- Có gì khác nhau giữa một vụ giao dịch mua bán bình thường và hành động như trên ?

Có chứ. Hành động này hợp pháp ở một thị trường, nhưng bất hợp pháp ở thị trường kia.

- Đó là câu trả lời mang tính điều lệ. Ý tôi muốn hỏi về mặt hành động kia. Thực chất có gì khác nhau ?

Câu trả lời chính xác là không, nhưng tôi sẽ đưa anh câu trả lời theo quan điểm ngân hàng. Khi tôi để anh đến bán 2 tỉ USD trên thị trường kinh doanh ngoại hối, tôi đã chấp nhận sự rủi ro cho số tiền gửi và phải chuẩn bị khả năng cùng những phương tiện tiền mặt để thực hiện thương vụ. Đổi lại, anh cho tôi thông tin rằng anh sắp bán 2 tỉ USD. Đó không phải là một lý lẽ hoàn toàn vô lý.

- Làm sao tạo được một lệnh lớn cỡ 2 tỉ USD ?
Ngay cả định giá (bid/ask) cho số tiền này tôi
cũng thấy khó...

Tôi sẽ nói anh nghe. Giả sử có một lệnh bán cho 500 triệu USD hoặc nhiều hơn. Người môi giới chứng khoán sẽ đứng lên hô to : "Tôi cần mua". Ngay lập tức, sẽ có khoảng bốn mươi người, người môi giới, thư ký và ngay cả nhân viên điều khiển máy telex, sẽ tạo lệnh này. Ai cũng có danh sách quyền mua nên họ không gọi cho cùng ngân hàng. Trung bình một lệnh được làm ba vòng, vì vậy, anh sẽ có khoảng 120 lệnh tất cả. Tất cả những điều này xảy ra trong vài phút. Người môi giới hoạt động như một người điều phối. Nhân viên ngân hàng báo to cho anh ta biết định giá và anh ta sẽ gọi lại : "Của anh ! Của anh ! Của anh !" để theo dõi tổng số tiền được bán. Một ngân hàng lớn có thể chuyển số tiền khổng lồ như vậy chỉ trong vòng vài phút.

- Nghe ông giải thích, tôi thấy hình như tất cả lợi nhuận mua bán đều bắt nguồn từ sự chênh lệch lợi nhuận trong chênh lệch bid/ask và việc kinh doanh không quang minh chính đại của những lệnh lớn. Điều này mở mắt cho tôi rất nhiều vì tôi không thể hiểu tại sao các ngân hàng lại tuyển dụng những nhân viên trẻ vừa tốt nghiệp hoạt động hữu hiệu tạo ra lợi nhuận như

những tay kinh doanh lão luyện. Tuy nhiên, tôi không cho rằng việc kinh doanh lại dễ học tập như vậy.

Ngay cả ở Salomon Brothers, nơi người ta thường nghĩ ai cũng là tay kinh doanh, thực tế chỉ có khoảng năm đến sáu người dám chơi những đòn mạo hiểm. Những người còn lại thực chất chỉ tạo ra thị trường thôi.

- Trở lại sự rủi ro tín dụng liên quan đến thị trường liên ngân hàng mà ông đề cập trước đó, khi ông kinh doanh, ông có phụ thuộc hoàn toàn vào mức độ tin cậy của phía bên kia không. Có nghĩa là nếu họ thất bại, ông sẽ bị mất tiền.

Đúng như vậy.

- Điều này có xảy ra với ông lần nào không ?

Chưa.

- Nó có thường xuyên xảy ra không ?

Nếu việc kinh doanh dính đến ai đó "có vấn đề", anh có thể đề nghị họ tăng số lợi nhuận.

- Có thể nào một nhà băng, đột ngột hạ bệ không.

Đột ngột à ? Không. Trường hợp xấu nhất anh có thể nhớ là trường hợp nào ? Drexel à ? Salomon đã

ngưng làm ăn với Drexel một năm rưỡi trước khi nó
gục ngã.

- Như vậy ông cho rằng không có nhiều sự rủi
ro tín dụng ?

Có một vài rủi ro như Conti phá sản trong một đêm
chẳng hạn. Nhưng chúng tôi đã ngưng làm ăn với Conti
năm tháng trước khi Fed đóng tiền bảo lãnh tại ngoại
cho họ.

- Nhưng cũng có người buôn bán với Conti
trong những tháng cuối cùng này. Họ bị thiếu
thông tin hay sao ?

Không hẳn. Họ chỉ muốn mạo hiểm thôi. Chắc chắn
rằng trong những tháng cuối cùng, Conti không hoạt
động trên thị trường. Anh có thể cho bất kỳ ngân hàng
nào vay với một tỷ lệ lãi suất nào đó. Vì đã bỏ tiền
vào đó nên ai cũng theo dõi để đoán khi nào việc phá
sản xảy ra, vì vậy, các nhân viên tín dụng sẽ nhanh
chóng loan báo những thông tin về việc này.

- Đã bao giờ ông có những giấc chiêm bao về
việc kinh doanh khi ngủ không ?

Một lần, tôi có một giấc mơ rất đặc biệt trong cái
đêm trước khi chỉ số cân bằng thương mại được công
bố. Tôi mơ thấy một con số cụ thể. Trong giấc mơ đồng
dollar tăng lên một mức, tôi mua một ít dollar, đồng
dollar lại tăng lên ở mức thứ hai, tôi mua thêm một số

dollar nữa ; chúng lại tiếp tục tăng lên ở mức thứ ba, tôi lại mua thêm ; tăng đến mức thứ tư, tôi đã muốn bán nhưng lại mua thêm.

Ngày hôm sau, chỉ số thương mại được công bố, chính xác như con số tôi thấy trong mơ. Thật chí giá dollar cũng tăng như trong giấc mơ của tôi, chỉ có điều (ông ta ngừng một chút) tôi không kinh doanh vụ đó.

- Tại sao ?

Vì tôi không bao giờ căn cứ vào giấc mơ hay tin đồn, mà kinh doanh trên cơ sở "khoa học" bằng cách ráp nối các sự kiện để quyết định phải làm gì. Dựa vào giấc mơ mà kinh doanh là việc làm ngớ ngẩn. Tôi kể cho người phụ tá của tôi về giấc mơ và chúng tôi phá lên cười. Anh ta nói : "Ngày mà ông làm ăn theo giấc mơ chắc cũng là ngày chúng ta cuốn gói".

Khi tôi theo dõi các diễn biến giá, tôi thấy tình hình rất thuận tiện cho kinh doanh. Thật khôi hài, nếu không có giấc mơ quái quỷ ấy, thì tôi đã đánh một cú rất tuyệt rồi.

- Ở trạng thái tinh táo, ông đồng ý việc mua dollar trong lúc đó là đúng chứ ?

Hoàn toàn đúng.

- Ông có thấy hối tiếc khi bỏ lỡ cơ hội chỉ vì ông không muốn kinh doanh dựa trên giấc mơ ?

Gần như vậy. Trong thâm tâm, tôi rất bối rối khi thấy diễn biến của thị trường.

- Đó có phải là một dạng của “giác quan thứ sáu” không ?

Giống như vậy, nhưng tôi không tin là có giác quan thứ sáu. Lúc đó, người phụ tá và tôi chỉ biết nhìn nhau. Khi các chỉ số thương mại được công bố chính xác như trong giấc mơ, anh ta đùa : “Xem này, Billy, ông ta lấy mấy con số này ở đâu ra thế ?”.

- Điều tương tự nhu vậy có xảy đến cho ông vào những lần khác không ?

Đó là lần tôi nhớ nhất. Cũng có vài trường hợp na ná như thế, nhưng tôi không nhớ các con số một cách chính xác.

- Ông có muốn nghe tôi giải thích việc này một cách logic không ?

Muốn lầm chứ, nhưng làm sao anh có thể giải thích về các con số chính xác đến lạ lùng như vậy.

- Ông làm việc, nghỉ ngơi, ăn, ngủ cùng với thị trường. Ông có một nơi lưu trữ các thông tin đã ru vào trí nhớ của ông. Hãy cho rằng điều này xảy ra do các yếu tố tiềm thức mà ông đã có được có thể đó là điều ai đó đã nói, hoặc các hợp đồng mua bán chứng khoán ông thấy ở đâu đó v.v... Và ông đã đoán trước được các chỉ số

thương mại. Nhưng vì lý do nào đó, ông không muốn kinh doanh dựa trên những dự đoán này. Có thể trong trường hợp này, sự dự đoán là vô lý và ông nghĩ thật ngu ngốc mới kinh doanh theo nó. Cũng có thể ông không muốn quyết định trước khi chính phủ công bố các con số vì một vài kinh nghiệm không hay trong quá khứ. Tuy nhiên, lý do không quan trọng, tôi chỉ dẫn ra các ví dụ thôi. Điều quan trọng là làm thế nào ông có thể thấy trước một cách chính xác một thống kê chưa được công bố và tại sao điều này lại được hình thành ở cấp độ tiềm thức.

- Dự án của ông về việc thị trường chuyển động theo một phương hướng nào đó rất dễ giải thích. Ông có nhiều kinh nghiệm, ông hoạt động ngay sát các chỉ số thương mại, vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên không ông đoán đúng hướng đi của thị trường. Tôi cho rằng ngay cả việc mơ thấy các con số chính xác cũng không vô lý lắm vì ông có một trực giác đặc biệt bén nhạy. Thực tế : mới ngày hôm qua thôi tôi thấy ông ngưng câu chuyện nửa chừng để ra lệnh mua đồng dollar Úc đang xuống giá trầm trọng trên thị trường tại chính xác “điểm uốn” của nó.

- Tất cả những gì tôi nói chứng minh rằng thông tin này ở trong đầu ông và thể hiện trong

một giấc mơ bởi vì, vì bất cứ lý do gì, ông cũng không thực hiện nó. Ông thấy đấy, điều này chẳng có gì hoang đường cả.

Anh có thể lý giải xa hơn rằng thực hiện các kịch bản là điều tôi luôn làm. Đó là một quá trình mà nhà kinh doanh theo nguyên tắc như tôi luôn trung thành. Nếu điều này xảy ra thì đó là gì ? Nếu không xảy ra thì đó là gì ? Thị trường sẽ phản ứng ra sao ? Thị trường sẽ di chuyển đến mức độ nào ?

Như vậy, anh cho rằng nếu không thực hiện một thương vụ đã được định sẵn trong đầu thì điều này sẽ xảy ra trong tiềm thức biểu hiện bằng một giấc mơ chứ gì ?

- Đôi khi thôi. Tôi không phải là chuyên gia tâm lý nhưng đối với tôi, lập luận này có vẻ hợp lý. Tôi kể, ông nghe một thí dụ về bản thân tôi. Cách đây mấy năm, tôi cảm thấy chắc chắn rằng đồng dollar Canada đang nằm trong giai đoạn đầu được đầu cơ nâng giá lên trong một thị trường giá lên (bull). Tôi nghĩ trị giá của dollar Canada sẽ lên cao hơn nữa nhưng tôi đã nằm trong bốn hợp đồng dài hạn với một số tiền tương đối lớn so với thị trường đó.

- Dêm đó, tôi mơ thấy đồng dollar Canada tăng vọt lên. Sáng hôm sau, tôi lập tức tăng gấp đôi từ bốn lên tám hợp đồng. Thị trường vọt lên theo.

Tôi tin rằng lý do này sinh ra giác mơ là việc cái đầu logic của tôi đã không chấp nhận hành động kinh doanh được dẫn dắt bằng những kinh nghiệm thị trường của tôi. Phía logic bảo : "Tại sao tôi lại đi tăng gấp đôi trị giá hợp đồng trong khi thị trường không có lấy một phản ứng nhỏ nào ?". Dĩ nhiên, cả ông và tôi đều biết rõ ràng những thương vụ khó thực hiện nhất thường là những vụ thành công.

- Giờ tôi muốn hỏi ông về một đề tài có phần nào liên quan đến điều được nói ở trên, ông có tin rằng những nhà kinh doanh ngoại hạng được sự trợ giúp của một trực giác chính xác về thị trường ?

Nói chung, tôi không nghĩ những nhà kinh doanh giỏi là người quyết định bằng trực giác hay cảm tính, chắc chắn họ không thể tồn tại lâu dài. Với bản thân tôi, tôi phải suy nghĩ kỹ càng cái ý tưởng kinh doanh dựa trên những phân tích xác đáng trước khi quyết định. Có hàng tá lý do ngăn người ta quyết định kinh doanh bằng cảm tính. Lấy ví dụ, trước khi thực hiện một thương vụ, tôi luôn tự hỏi : "Nếu vụ này phát triển theo chiều hướng bất lợi, làm sao mình thoát ra ?". Kiểu câu hỏi như vậy rất thường này sinh khi anh thực hiện một vụ lớn. Một điều quan trọng khác cần phải xem xét là việc đánh giá như thế nào là một ý tưởng

kinh doanh hay nhất. Trong dự tính của tôi, tôi phải suy nghĩ kỹ làm cách nào đạt được lợi nhuận cao nhất và ít rủi ro nhất. Tất cả những sự cân nhắc này sẽ không cho phép kinh doanh theo trực giác. Tuy nó cũng có những biệt lệ khi những quyết định kinh doanh được hình thành, mặc cho tất cả những dự định có thể xem như thuộc về bản năng.

Ví dụ, hãy nhớ lại cái lần tôi mua đồng dollar Úc anh nói lúc nãy. Trong khoảnh khắc đặc biệt đó, bộ trưởng tài chánh Úc nói rằng ông không thấy lo lắng gì nếu đồng dollar Úc ngay cả xuống giá 10% trong đêm đó. Trường hợp này anh sẽ phản ứng ra sao ? Tình hình khẩn thiết như thế chính là thời điểm cho trực giác hoạt động. Trong sự náo động của thị trường sau lời phát biểu kia, Tôi cảm thấy sẽ không hề có chuyện đồng tiền xuống giá đến 10% trước khi được mua đi những khoản lớn.

- Lúc ông thực hiện lệnh mua, đồng tiền xuống đến cỡ nào ?

Khoảng 5%. Mặc dầu lúc đó tôi đã có một hợp đồng dài hạn bị bất lợi trong tình hình này, tôi vẫn nghĩ rằng chỉ trong một thời gian ngắn, thị trường sẽ hồi phục lại.

- Làm sao ông đánh giá đúng tình hình trong thời khắc hỗn loạn như vậy ?

Tôi nghĩ đó là sự kết hợp giữa kinh nghiệm thị trường và cảm giác bên trong. Trong thị trường tiền tệ, nhiều người kinh doanh theo nguyên tắc là nếu họ mất một khoản tiền nào đó, họ sẽ ngưng vụ đó vì chi tiêu hướng bất lợi. Đây không phải là dạng người có thể ra những quyết định hợp lý trong trường hợp khẩn thiết như chúng ta đang nói đến. Họ chỉ biết hành động theo những nguyên tắc đã có trước đó. Vậy, giải thích như thế nào trong trường hợp này ? Tôi cho rằng có thể do tác động của vô số kinh nghiệm trong quá khứ nằm sẵn trong tiềm thức và theo nghĩa này thì cái mà người ta gọi là cảm quan trực giác nên được gọi là kinh nghiệm thị trường trong tiềm thức.

- Theo ông, những tính cách của một nhà kinh doanh siêu hạng là gì ?

Hồi ở trường đại học, ý nghĩ của tôi là nếu một người thực sự thông minh họ sẽ làm việc rất tốt ngay cả khi họ không chuyên cần và ngược lại, một người thực sự làm việc chuyên cần sẽ rất thành công mà không cần đến sự thông minh bẩm sinh. Trong kinh doanh, tôi nghĩ, phải có cả hai yếu tố : thông minh, cẩn cù. Những nhà kinh doanh tài ba nhất tôi biết là những người thực sự khá thông minh và làm việc cật lực, chuyên tâm hơn bất cứ ai khác.

Nhân tiện, khi nói đến làm việc chuyên cần, tôi muốn nói đến việc thực thi các thương vụ. Vấn đề

không phải ở chỗ anh làm việc bao nhiêu giờ tại văn phòng. Các đồng nghiệp sẽ thấy anh ta có vẻ bận rộn, thực hiện rất nhiều cú làm ăn trên thị trường. Thực tế, anh ta cứ mãi suy đi, tính lại, thu thập thông tin, đánh giá thông tin mà chần chừ chẳng cho ra quyết định nào cả. Những người như thế này luôn tự hỏi : "Mình làm đúng hay sai đây ? Làm thế nào để làm tốt hơn ? Làm sao có được nhiều thông tin hơn ?". Đó là sự ám ảnh.

- Có phải lúc nào ông cũng nghĩ đến công việc không ?

Đúng vậy. Vài nhà kinh doanh tiền tệ nói rằng họ có thể tách cuộc sống cá nhân với công việc và hoàn toàn có thể nghỉ ngơi vào cuối tuần. Tôi không hề tin vào điều đó. Tôi cho rằng khi nghỉ ngơi trên một du thuyền nào đó, họ vẫn ít nhiều tập trung vào thị trường.

- Tôi biết ông thích đánh golf Khi ở trên sân chơi, ông vẫn nghĩ về thị trường chứ ?

Có lẽ như vậy. Nhà kinh doanh thực thụ không nghĩ đến lần thứ hai về việc đã làm bao nhiêu tiếng đồng hồ hay có nên đi nghỉ cuối tuần không. Không gì có thể thay thế cho một thương vụ được.

- Khi phỏng vấn ai đó đến xin việc, làm thế

nào ông đánh giá người đó sẽ là một nhà kinh doanh giỏi ?

Đôi khi, điều này không khó lầm. Ví dụ, trong một cuộc phỏng vấn, ai đó sẽ hỏi anh : “Đúng mấy giờ anh bắt đầu làm việc vào buổi sáng ?”. Đó là một câu hỏi hết sức ngắn ngủi. Đến bất cứ giờ nào anh cho rằng thích hợp. “Anh kết thúc công việc khi nào trong ngày ?”. Rồi sở làm bắt cứ khi nào anh muốn. Tôi không nói với ai khi nào tôi đến và khi nào tôi đi.

- Bên cạnh thông minh và chuyên cần, còn phẩm chất nào ông cho là quan trọng đối với nhà kinh doanh ?

Can đảm. Để nổi bật lên như một nhà kinh doanh xuất sắc không chỉ đòi hỏi sự sáng suốt trong đánh giá, nhìn nhận tình hình mà còn phải có sự can đảm để hành động.

Nhiều người cho rằng có thể đặt ra các nguyên tắc trong kinh doanh. Hãy luôn làm điều này, hãy luôn làm điều nọ. Theo tôi, kinh doanh không có “luôn luôn” chút nào : Phải thích ứng với từng trường hợp.

Nhiều người mong muốn thưởng thức thành quả của một doanh nghiệp thành công mà không phải trải qua những thất bại chua cay. Điều này không hề có, kinh doanh tiền tệ là một công việc khổ ải.

- Khổ ải như thế nào ?

Anh mất rất nhiều điệu. Nửa đêm, khi ai cũng ngủ khò anh phải chong mắt lên màn hình chi chít các con số. Rồi còn các yếu tố tâm lý nữa, anh thấy bất an, lo lắng vì tình hình diễn biến theo chiều bất lợi, anh không biết có sự thay đổi nào lớn hay chỉ là sự chuyển dịch trong thời gian ngắn. Lúc đó anh phải làm việc miệt mài.

- Thế tại sao ông chọn nghề kinh doanh?

Tôi thích trò chơi. Tôi nghĩ đó là một thử thách lớn với tôi. Hơn nữa, đây là trò chơi dễ kiếm bộn tiền.

- Lúc làm việc ban ngày, tôi không đề cập đến thời gian làm việc đêm, ông thấy thích thú chứ ?

Thích vô cùng ! Hết sức hấp dẫn vì công việc không ngày nào giống ngày nào.

- Nếu công việc giả sử, không đem đến cho ông một lợi ích tài chính nào, liệu ông có tiếp tục công việc không ?

Sao lại không ? Tôi vẫn giữ nghề này dù không hưởng được đồng xu nào. Năm nay, tôi ba mươi sáu tuổi mà tôi cảm thấy hầu như chưa từng làm việc bao giờ. Thỉnh thoảng tôi không nghĩ mình đang làm kiếm tiền mà thực chất đang chơi một trò chơi phức tạp. Mặt khác, nếu nhìn thấy toàn bộ số tiền tôi làm ra trong ngắn ấy năm, anh sẽ thấy tôi được trả quá ít.

Càng phỏng vấn nhiều siêu doanh gia, tôi càng tin rằng, tối thiểu ở một mức độ nào đó, tài năng bẩm sinh đã tạo nên thành công của họ. Bill Lipschutz là một ví dụ tuyệt vời.

Kinh nghiệm kinh doanh đầu tiên của ông ta chỉ là một lần kinh doanh trên lý thuyết trong một khóa học về đầu tư ở trường đại học. Lipschutz đã nâng số vốn giả định 100.000 USD của mình lên đến con số không thể tưởng tượng được là 29 triệu USD lúc kết thúc khóa học. Mặc dù thành tựu này chỉ xảy ra trên lý thuyết, không liên quan đến đồng tiền thực sự và các nguyên tắc rút ra từ lần thí nghiệm này cũng chỉ nằm trên lý thuyết, thiếu hẳn điều kiện thực tế, kết quả Lipschutz đạt được thật đáng kinh ngạc.

Lần kinh doanh thật sự của Lipschutz được đánh dấu bằng 12.000 USD thừa hưởng mà trong thời gian bốn năm sau, ông ta đã làm lợi lên đến 250.000 USD. Mặc dù cuối cùng toàn bộ số tiền này bị mất trắng do một lỗi lầm nghiêm trọng, điều này không có nghĩa là Bill Lipschutz đã mất đi kỹ năng cần thiết để tạo ra hàng loạt thương vụ độc đáo trên thị trường trong những ngày đầu kinh doanh.

Cuối cùng và quan trọng nhất, cho dù chẳng có một tí kinh nghiệm về thị trường tiền mặt, Lipschutz đã tạo nên một số lợi nhuận đáng kể trong năm đầu hoạt động ở lĩnh vực này và một lợi nhuận siêu hạng trong bảy

năm sau đó. Mặc dù ông ta từ chối không dẫn ra các con số cụ thể, người ta ước lượng rằng chỉ riêng trong các thương vụ của mình, Lipschutz đã làm lợi hơn nửa tỉ dollar cho Salomon Brothers trong tám năm làm việc ở đây.

Bản thân Lipschutz cho rằng làm việc cần cù là một trong những yếu tố chủ yếu tạo nên thành công của ông. Mặc dầu chỉ với điều này thôi thì không đủ cho một người bình thường trở thành doanh gia lớn nhưng đây là yếu tố quan trọng trong sự thành đạt của nhiều doanh gia tài ba nhất trên thế giới. Sự thông minh vượt bậc, theo Lipschutz, cũng là một yếu tố tối cần thiết. Tuy nhiên, xin các bạn chú ý rằng những người khác mà tôi phỏng vấn (Victor Sperandeo chẳng hạn) lại không đồng tình với quan điểm này.

Một luận điểm hình như hầu hết các doanh nhân hàng đầu thế giới đều đồng ý trong các lần tiếp xúc với tôi : thị trường là một trò chơi thú vị hơn là một công việc. Lipschutz đã nhấn mạnh rằng, đối với ông ta, kinh doanh là một cuộc chơi hấp dẫn mà ông ta cũng vẫn theo đuổi nếu giả sự nó không đem lại cho ông ta một đồng xu nào.

Một bài học có thể rút ra trong phong cách kinh doanh của Lipschutz là đừng nên thực hiện vội vã hay bỏ ngang một vụ kinh doanh nào. Lipschutz hầu như tiến từng bước một và thoát ra cũng từng bước một

trong các thương vụ của ông. Có một lời khuyên đáng nhớ cho hầu hết các doanh nhân là : Hãy tránh điều quyền rủ của sự ước muốn hoàn hảo. Ví dụ, bạn muốn thực hiện một hợp đồng mua bán cổ phiếu trong thời điểm giá cả tăng theo chiều hướng thuận lợi cho bạn. Nhưng bạn nghĩ đây không phải là thời điểm tốt nhất và bạn chờ một phản ứng nào đó từ phía thị trường để thực hiện toàn bộ hợp đồng này sao cho thu lợi nhiều nhất, lúc này, có thể giá cả sẽ diễn biến theo hướng bất lợi và bạn sẽ bỏ lỡ một cơ hội. Ngược lại, nếu bạn chấp nhận giải pháp từng bước - thực hiện từng phần trong toàn bộ hợp đồng định sẵn trên thị trường - chắc chắn rằng bạn sẽ thực hiện tối thiểu phần nào của hợp đồng mua bán cổ phiếu này nếu thị trường chuyển hướng bất lợi mà nguy cơ rủi ro cũng ít hơn việc đặt toàn bộ hợp đồng cùng một lúc.

Một ví dụ khác, cứ cho rằng bạn đang thu lợi lớn mà giá trên thị trường đã gần lên đến đỉnh điểm của nó. Nếu bạn hối tấp chấm dứt toàn bộ hợp đồng trong khi giá vẫn tiếp tục tăng, như vậy bạn sẽ mất một khoản lớn lợi nhuận. Ngược lại, nếu bạn giữ toàn bộ hợp đồng mà giá trên thị trường thực sự đã lên đỉnh điểm, bạn sẽ mất lại toàn bộ số lợi nhuận vừa có. Nếu chấp nhận giải pháp từng bước, có thể bạn sẽ không bao giờ đạt được lợi nhuận cao nhất nhưng bù lại, cùng thời gian đó, bạn sẽ không bao giờ mất đi số lợi lớn nhất. Phương pháp này có điểm lợi là cho phép bạn giới

hạn hợp đồng lại cho đến những thời điểm bạn chắc chắn tạo ra một cú kinh doanh ngoạn mục nhất.

Một bài học khác từ cuộc phỏng vấn này là nếu bạn chắc chắn thực hiện một thương vụ trong điều kiện thị trường biến động mạnh do các sự kiện mới xảy ra, quyết định tốt nhất nhằm châm ngòi cho cú kinh doanh này là mua những đồng cực mạnh (hoặc bán đi những đồng cực yếu). Một ví dụ hoàn hảo được minh chứng qua cách của Lipschutz điều hành mua bán trên thị trường sau hội nghị G-7.

Trong quyển *Market Wizards*, Marty Schwartz nhận xét rằng nếu một thương vụ không xoay chuyển theo chiều hướng xấu đến mức như bạn đã lo lắng, đừng cắt ngang. Cơ sở hợp lý giải thích vấn đề này là nếu không có những đột biến trong chiều hướng bất lợi cho bạn, thì hẳn phải có những yếu tố tiềm tàng xảy ra theo chiều hướng thuận lợi cho hợp đồng gốc của bạn vì có thể cũng có nhiều người khác trên thị trường có cùng nỗi lo giống bạn. Ví dụ sống cho nguyên lý này là vụ kinh doanh mà Bill Lipschutz thú nhận đã làm ông ta hoảng sợ. Lúc đó, ông ta đã bán non một số lượng dollar khổng lồ lấy đồng D-Mark trong lúc đồng dollar đang hồi phục nhanh chóng và phải chờ cho thị trường Tokyo mở cửa để có đủ số tiền mặt kết thúc hợp đồng. Tuy nhiên, lúc Tokyo mở cửa, đồng dollar lại yếu hơn, đẩy ông ta đến tình trạng không thể thoát khỏi hợp

đồng được. Là một tay kinh doanh nhạy bén, Lipschutz phản ứng hoàn toàn chính xác và làm chậm lại sự thanh toán hợp đồng, bằng cách này, ông đã trừ bớt hầu hết khoản tiền bị mất.

Một điều tôi cảm thấy đặc biệt khó hiểu là, sau hơn bốn năm thành công vững chắc trong thị trường chứng khoán của tài khoản riêng của mình, Lipschutz lại hầu như mất trắng toàn bộ số tiền có được chỉ trong thời gian vài ngày. Điều buồn cười là đó cũng là lúc Salomon Brothers tuyển ông ta vào làm việc chính thức. Theo biểu hiện trong cuộc phỏng vấn, Lipschutz chống lại việc kinh doanh số tài khoản của cá nhân và của công ty cùng một lúc.

Vì vậy, số tài khoản thừa hưởng này của ông ta phải chơi trò luồn lách những mâu thuẫn tiềm ẩn bên trong. Trong cuộc nói chuyện chúng tôi, Lipschutz cho rằng việc thất bại này là dễ hiểu vì ông ta chỉ là một sinh viên tập sự chưa hiểu biết gì mấy về thị trường.

Cho dù Lipschutz phủ nhận, tôi không thể không nhớ đến một câu nói của Ed Seykota trong Market Wizards : "Ai cũng nhận được cái họ muốn trên thị trường". Tôi cho rằng khả năng tiềm thức của Lipschutz cho phép ông ta đoán được sự việc tốt hơn ông ta nghĩ. Nhưng nói gì thì nói, việc ông ta thất bại trong kinh doanh tài khoản riêng và thành quả to lớn Lipschutz

đạt được đúng hay không trong nghề nghiệp của mình có gì đó khôi hài. Giải thích điều này cũng không quan trọng, nhưng có một điều chắc chắn : Lipschutz thật sự đạt được cái ông ta muốn - một công việc tuyệt vời, lợi nhuận kinh doanh khổng lồ và tránh được mâu thuẫn giữa việc kinh doanh của cá nhân và của công ty.

PHẦN III

THỊ TRƯỜNG KỲ HẠN
- MỘT THỊ TRƯỜNG PHỨC TẠP



Hợp đồng kỳ hạn (HĐKH)

- Những khái niệm cơ bản

Các thị trường hàng hóa hàng giao (TTHHHG) hoặc thị trường kỳ hạn (TTKH) hiện nay bao gồm tất cả các nhóm thị trường chủ yếu trên thế giới : tỷ giá lãi suất (ví dụ như trái phiếu), chỉ số chứng khoán (như S&P 500), tiền mặt (đồng yên Nhật), kim loại quý (vàng), nhiên liệu (dầu thô) và các mặt hàng nông sản (ngũ cốc). Hàng nông sản trước đây là nguồn gốc tạo nên TTHHHG nhưng nay chỉ chiếm khoảng 1/5 của toàn bộ thị trường này. Trong hai thập niên vừa qua, sự ra đời và lớn mạnh nhanh chóng của nhiều hợp đồng mới đưa đến kết quả là những thị trường tài chính (tiền mặt, các phương tiện tỷ giá lãi suất và chỉ số chứng khoán) chiếm xấp xỉ 60% toàn bộ việc mua bán trên TTHHHG.

(Thị trường nhiên liệu và kim loại chiếm gần phân nửa của 40% còn lại). Nhu vậy, thuật ngữ hàng hóa thường được dùng để chỉ TTHHHG này đã không còn chính xác nữa. Phần đông các TTHHHG kinh doanh tấp nập nhất, như các thị trường tài chính chẳng hạn, không phải là "hang hóa" và ngược lại, nhiều thị trường hàng hóa đúng nghĩa lại không nằm trong TTHHHG.

Trong thời gian qua, mức độ mua bán của HHHG đã tăng lên nhanh chóng. Năm 1991, tổng cộng số lượng các hợp đồng mua bán HHHG ở Mỹ khoảng hơn 263.000.000 vụ. Cứ tính một cách khiêm tốn trung bình trị giá của một hợp đồng tối thiểu là 40.000 USD tổng số tiền trị giá trong các hợp đồng lên đến con số ngàn tỷ USD ?

Như tên gọi của nó, việc mua bán của TTHHHG thông qua một hợp đồng chuẩn cho một loại hàng hóa nào đó, ví dụ như vàng hoặc một phương tiện tài chính như trái phiếu, và thời gian giao hàng trong tương lai, khác với hàng giao ngay. Ví dụ, một nhà máy sản xuất xe hơi cần đồng cho các hoạt động hiện thời của họ, có thể mua đồng trực tiếp từ một nhà sản xuất kim loại nào đó. nhưng nếu cũng hãng sản xuất xe hơi đó e rằng giá đồng sẽ lên trong sáu tháng sau, họ có thể thỏa thuận mua đồng với giá ở thời điểm này nhưng hàng sẽ được giao vào sáu tháng sau. (Việc này tránh được những rủi ro về giá trong tương lai và số tiền bù lỗ

cho những rủi ro này gọi là tiền bảo hiểm (hedge). Trong thời gian ký kết hợp đồng cho đến lúc giao hàng, nếu xảy ra trường hợp đồng lên giá thì lợi nhuận từ số bảo hiểm (hedge) này sẽ bù cho giá đồng lên cao hơn ở thời điểm giao hàng. Ngược lại, thay vì lên, đồng lại xuống giá, người mua sẽ bị lỗ một khoản nào đó nhưng họ vẫn có thể mua đồng ở cái giá thấp hơn thời điểm ký hợp đồng.

Người mua trong hợp đồng HHHG muốn làm giảm sự rủi ro do sự thay đổi giá cả, còn người bán tham gia vào hợp đồng cố tìm cách thu lợi nhờ đoán biết chiều hướng thay đổi giá cả trong tương lai. Các nhà kinh doanh thích thị trường kỳ hạn vì những lý do sau đây :

1. Hợp đồng chuẩn hóa (standardized contracts) - hợp đồng mua bán giao sau được chuẩn hóa (về số lượng và chất lượng) ; vì vậy, cả hai bên đều đã có một đối tác để thực hiện và thanh toán hợp đồng trong tương lai.

2. Khả năng thanh lý - Tất cả thị trường chính đều chuẩn bị đầy đủ khả năng thanh lý xuất sắc.

3. Khe hở trong hợp đồng - thị trường kỳ hạn (một tên gọi khác của TTHHHG) cho phép sự dễ dãi trong cả hợp đồng giá lên (long) và giá xuống (short). Điều này khác với thị trường chứng khoán (TTCK): người bán theo hợp đồng giá lên ở TTCK (thực chất đang mua chứng khoán để bán) phải chờ một chấm tăng lên mới

được thực hiện hợp đồng ; không có giới hạn như vậy ở thị trường kỳ hạn.

4. Lực kích thích - TTKH (TTKH : Thị trường kỳ hạn) tạo ra một lực kích thích rất lớn. Nói chung, tiền đặt cọc trong hợp đồng thường khoảng từ 5% đến 10% trị giá hợp đồng. (Trong thị trường kỳ hạn, tiền đặc cọc (margin) không giống như tiền trả từng phần ở TTCK vì trước khi thời hạn kết thúc hợp đồng, không có một hành động mua bán nào thực sự diễn ra cả, đây chỉ là tiền đặt cọc làm tin). Mặc dù lực kích thích này là một trong những thuộc tính tạo nên TTKH, cần phải nhấn mạnh rằng đây là con dao hai lưỡi. Lạm dụng thuận lợi này một cách không tính toán là lý do quan trọng khiến nhiều nhà kinh doanh sạt nghiệp trên TTKH. Nói chung, giá của thị trường kỳ hạn ổn định hơn giá của nhiều loại cổ phiếu. Các rủi ro chủ yếu trong thị trường kỳ hạn thường là hậu quả trực tiếp của yếu tố lực kích thích này.

5. Chi phí thấp - Thị trường kỳ hạn có chi phí rất thấp. Chi phí cho việc bán một số tiền theo chỉ số chứng khoán trong thị trường kỳ hạn rẻ hơn nhiều nếu bán cùng số tiền tương đương ở thị trường các cổ phiếu riêng lẻ.

6. Khe hở trong đền bù - Hợp đồng mua bán theo kỳ hạn có thể được đền bù bất cứ thời gian nào và giá cả được tính theo thời điểm đền bù chứ không cần thiết

phải theo giá của thời điểm thực hiện hợp đồng (Vài thị trường kỳ hạn (TTKH) định rõ sự chênh lệch cao nhất của giá mỗi ngày. Trong trường hợp thị trường tự do tìm một giá tương đương bên ngoài khoảng giá giới hạn, thị trường sẽ chỉ đơn giản chuyển đến giới hạn và gần như chấm dứt hợp đồng buôn bán).

7. Tỷ giá hối suất được bảo đảm - Các bên hợp đồng kỳ hạn không phải lo về sự bất ổn trong hối suất tiền mặt. Tất cả hoạt động kinh doanh trong TTHHHG được bảo đảm bởi ngân hàng hối đoái.

Vì những lý do này, hợp đồng kỳ hạn (HĐKH) gắn chặt với thị trường bên dưới của chúng (các tài định viên (arbitrageur) bảo đảm sự chênh lệch ở mức thấp và ngắn hạn), sự lên giá trong HĐKH hầu như tương đương với thị trường tiền mặt. Xin nhớ rằng phần lớn các hoạt động kinh doanh của HĐKH được tập trung ở các phương tiện tài chính, nhiều nhà kinh doanh trong TTKH thực tế là nhà kinh doanh chứng khoán, trái phiếu và tiền mặt. Vì thế cho nên những lời bình luận của các doanh nghiệp TTKH trong chương này có liên quan trực tiếp đến các lĩnh vực tài chính nói trên.



Randy Mc Kay

DOANH NHÂN CỰU CHIẾN BINH

Có rất ít nhà kinh doanh trong TTKH từ số tài khoản ban đầu vài ngàn dollar đạt được hàng triệu dollar, và những người tiếp tục giữ vững sự thành công này lại càng hiếm hơn. Nếu chúng ta đặt thêm điều kiện người này phải giữ được kỷ lục về lợi nhuận không ngừng tăng trong suốt hai mươi năm, số người chúng ta có được chắc chỉ bằng số người ở đảng Cộng hòa ủng hộ Teddy Kenedy. Randy Mckay là một trong những người này. (Ý tôi muốn nói một nhà kinh doanh thành công, tôi không biết gì về chính kiến của ông ta).

Mc Kay bắt đầu sự nghiệp kinh doanh cùng lúc với sự ra đời của TTKH tiền mặt. Mặc dù hiện nay tiền tệ đã trở thành một trong những TTKH hoạt động rầm

rộ nhất, vào lúc khởi đầu, thị trường này không cho thấy một tương lai khả quan nào. Trong những ngày đó, việc kinh doanh tiền mặt kỳ hạn im lặng đến nỗi có thể so sánh với một mẩu tin khiêm nhường nằm trong góc của một bài báo, chẳng ai thèm để mắt tới trang danh sách các hoạt động hàng ngày ở bàn giao dịch. Tuy nhiên, mặc dầu lúc đó không tin tưởng sự sống sót và phát triển như hiện nay của TTKH tiền tệ, sự thành công của McKay là không ai nghi ngờ gì nữa. Cho dù các hoạt động cầm chừng của thị trường tiền mặt, McKay vẫn có thể đưa số tiền vốn ban đầu 2.000 USD của mình lên đến 70.000 USD trong năm kinh doanh đầu tiên chỉ kéo dài bảy tháng.

McKay sau đó tiếp tục thành công, mỗi năm lại kiếm được nhiều tiền hơn năm trước. Khi McKay quyết định chuyển việc kinh doanh từ sàn giao dịch về nhà, số lợi nhuận không ngừng tăng lên này bị chưng lại. Tuy nhiên, sau đó, ông ta nhanh chóng đề ra những sửa đổi cần thiết, và vào năm thứ hai hoạt động kinh doanh tại nhà, McKay đã nâng tài khoản của mình lên đến 1 triệu dollar. McKay tiếp tục gặt hái những thành công liên tiếp trong những năm sau cho đến năm 1986 khi lần đầu tiên ông ta thất bại trong kinh doanh. Tính đến thời điểm này, trong suốt bảy năm, đều đặn mỗi năm một triệu dollar đã chạy vào số tài khoản của ông.

Trong toàn bộ sự nghiệp kinh doanh hai mươi năm

của mình, McKay đã liên tục thu lợi trong suốt mươi năm. Một con số ước lượng khiêm nhường cho thấy khoản tiền kiếm được chồng chất của McKay phải lên đến hàng chục triệu dollar. McKay còn quản lý một số các tài khoản khác của gia đình và bạn bè. Hai tài khoản lâu năm nhất trong số đó bắt đầu năm 1982 trị giá khoảng 10.000 USD được ông làm sinh lợi hàng năm và đã vượt qua con số 1 triệu.

Tuy thành công lớn trên thị trường, McKay vẫn giữ cho mình “vô danh”. Mãi đến gần đây, ngay cả trong nghề không mấy ai nghe nói đến McKay, cả tôi cũng vậy. Tuy nhiên McKay vừa quyết định bước vào thế giới của nghề quản lý tiền tệ, một nghề đòi hỏi ít ra phải được mọi người biết đến.

Cuộc phỏng vấn này diễn ra ở văn phòng McKay trong giờ làm việc. Mặc dù vừa ngồi phỏng vấn vừa phải làm việc, McKay hình như tập trung toàn bộ sự chú ý vào cuộc phỏng vấn trừ khi ông phải ra các quyết định kinh doanh. McKay rất thoải mái cho biết những kinh nghiệm cá nhân của mình cùng những nhận xét về thị trường.

• Ông bước vào doanh nghiệp ra sao ?

Năm 1970, tôi về nước sau khi làm nhiệm vụ ở Việt Nam...

- Xin lỗi, tôi hơi tò mò, ông bị bắt lính hay tình nguyện ?

Bị bắt quân dịch. Trong năm thứ hai đại học tôi mê chơi bài, bỏ tất cả những buổi lên lớp và chơi bài cả ngày lẫn đêm. Kết quả cuối năm tôi thi rớt và ngay lập tức bị bắt phục vụ trong lực lượng lính thủy đánh bộ.

- Tôi không biết rằng lực lượng lính thủy đánh bộ có nhận lính bị bắt quân dịch?

Thường là không, nhưng trong hai tháng năm 1968 - tháng tư và tháng năm - họ nhận tám ngàn lính quân dịch.

- Ông không trốn quân dịch sao ?

Tôi không cần phải trốn. Cha tôi là đại tá trong lực lượng quân dự bị. Ông ta có thể dễ dàng kiểm cho tôi một chân lính kiểng trong quân đội.

- Thế tại sao ông không chọn cơ hội này ?

Lúc đó, tôi cho rằng đó là nhiệm vụ phải phục vụ tổ quốc. Tôi là một cậu bé bảo thủ. Tôi nghĩ đã chấp nhận là công dân của Hiệp Chúng Quốc, tôi phải nhận lấy phần trách nhiệm của mình.

- Thế lúc đó ông có ý kiến cá nhân gì về chiến tranh không ?

Tôi cho rằng đó là một cuộc chiến ngu xuẩn. Nhưng

tôi nghĩ chúng ta đã bầu những người lãnh đạo nên họ có quyền quyết định.

- Điều ông nói giống như một bài giáo dục công dân.

Đó là chính xác những gì tôi nghĩ trước khi tham chiến, nhưng trong và sau cuộc chiến, những tư tưởng của tôi hoàn toàn thay đổi.

- Thay đổi như thế nào ?

Tôi luôn luôn bị ám ảnh bởi việc đi gác, điêu mà chẳng một ai cảm thấy thích thú. Tôi thường nghe một tiếng động trong bụi. "Gì thế nhỉ ?". Dĩ nhiên, khả năng tồi tệ nhất là quân địch đang rình bắn tôi. Tôi tự nhủ : "Đây là kẻ thù, mình phải diệt hắn". Nhưng rồi tôi lại nghĩ thực sự đó là ai. Cũng có thể là một thanh niên trẻ như tôi. Anh ta không ghét tôi, anh ta chỉ làm những gì cấp trên ra lệnh - cũng như tôi vậy. Tôi nhớ tôi đã nghĩ rằng : "Điều gì đang xảy ra ở đây nhỉ ? Một thanh niên có cùng nỗi sợ như tôi, cố tìm cách giết tôi còn tôi cũng đang cố tìm cách giết anh ta."

Tôi bắt đầu nhận thấy chiến tranh là một trò đùa rõ. Thật hết sức vô lý cho hai nước giải quyết sự bất đồng chính trị bằng cách đưa các cậu bé miệng còn sữa ra trận chém giết lẫn nhau và ai giết được nhiều người bên kia sẽ kiểm soát được mảnh đất đó. Càng ở

lâu tại Việt Nam, càng có nhiều kinh nghiệm cá nhân, tôi càng thấy chiến tranh thực sự là một trò diên rồ.

- Có vẻ như cuộc chiến đã biến ông thành người đấu tranh cho hòa bình ?

Đúng vậy.

- Thế còn những đồng đội khác trong đơn vị. Họ có ý nghĩ chung nào về cuộc chiến không ?

Có nhiều tình cảm khác nhau nhưng nói chung phần lớn thiên về khuynh hướng hiếu chiến. Tôi không biết họ có thực sự nói như họ nghĩ không.

- Thế có xảy ra cuộc tranh cãi nào do bất đồng quan điểm không ?

Tôi cố tránh điều này. Anh nên nhớ rằng hầu hết lính thủy đánh bộ Mỹ đều là những người tình nguyện. Kiến thức của họ cũng khác tôi, rất ít người được giáo dục ở đại học, một số từng là dân bụi đời, thậm chí có vài người vô lính vì tòa án cho sự chọn lựa giữa nhà tù và thời gian phục vụ trong quân đội.

- Ông có cảm thấy xa lạ với họ không ?

Tôi ở trong một đơn vị pháo. Chúng tôi nhận các báo cáo thời tiết mỗi giờ để điều chỉnh các bộ phận của nhiệt độ, vòng quay của quả đất và những yếu tố khác để lập thành một bảng tính toán trong quá trình bắn

cho chính xác. Mỗi khi bản báo cáo thời tiết đến là một cuộc thi xem ai là người điều chỉnh nhanh nhất. Trước khi tôi đến đơn vị, kỷ lục nhanh nhất của bảng tính là mười chín giây. Nhưng chỉ ngày thứ hai tôi đến, kỷ lục đã bị tôi phá và tôi còn làm nhanh hơn kỷ lục cũ đến chín giây. Tôi rất thích thú. Lúc đó tôi không nghĩ rằng mình đang tạo nên sự ghen ghét ở các đồng đội.

Mọi người ở đó thích những tên lính mới khờ khạo để họ có được ý tưởng "làm thầy" dùi dát ma mới. Tôi một ma mới, nhưng là sinh viên đại học, làm tốt hơn và nhanh hơn họ. Tôi được thăng ba cấp chỉ trong bốn tháng đầu tại ngũ, điều chưa từng xảy ra ở lực lượng lính thủy đánh bộ. Nhưng lợi bất cập hại, chỉ sau một thời gian tôi nhận ra làm một sinh viên đại học nồng nồng trong quân ngũ đem lại nhiều hại hơn lợi. Sau này, tôi cố hòa nhập với những người khác, bằng những thành công khiêm tốn hơn.

• Có khi nào đơn vị ông nằm trong làn pháo trực tiếp của phía bên kia ?

Có chứ sao không ? Chúng tôi bị bắn cối, hỏa tiễn hảu như mỗi ngày. Có khoảng hơn mươi lần chúng tôi đánh nhau trực diện vì họ muốn chiếm vị trí đóng quân

của chúng tôi. Các đơn vị pháo binh luôn là mục tiêu chủ yếu của lực lượng lính Bắc Việt và Việt Cộng.

- Ông có cảm xúc gì khi từ chốn yên lành đi đến một vùng mà cuộc sống bị đe dọa hằng ngày?

Có hai phản ứng chính. Thứ nhất là sợ. Tôi còn nhớ lần nhảy dù xuống Đà Nẵng, súng bắn chung quanh, tôi bị xô lên đầu sau một chiếc xe Jeep. Hàng loạt súng cứ liên tục nổ ra đuổi theo khi chúng tôi lái về doanh trại. Chúng tôi đã được trang bị vũ khí lúc đó, nhưng chưa có một tí kinh nghiệm trận mạc nào. Tôi thật sự khiếp đảm.

Sau vài tháng, cảm giác sợ hãi ban đầu biến thành nỗi chán chường. Đã quá quen với cảm giác chết chóc rồi phải làm việc mười sáu tiếng một ngày trong những điều kiện khắc nghiệt nhất, hoặc là gần 40°C với bụi cát mù mịt hoặc dầm chân trong bùn ngập đầu gối đến lạnh cứng, có khi nhiệt độ xuống đến 10°C .

- Thế nỗi sợ có biến mất không?

Nỗi sợ hãi luôn luôn hiện diện, nhưng tôi đã quen với nó. Thậm chí có những lúc hâu như chúng tôi mong chờ một cuộc tấn công để xóa đi sự chán nản. Đã có vài đồng đội chết hoặc mất tay, cụt chân trong các lần tấn công này, nhưng sau một vài tháng, sự chán nản lại nổi lên lấn áp cả sự sợ hãi.

- Ông có đánh giáp lá cà trận nào không và trong trận đó ông có biết mình đã giết ai đó ?

Có và không. Tôi biết chính tôi đã giết ai đó nhưng không có một khoảnh khắc nào tôi thấy ai ngã xuống dưới làn đạn của tôi. Đánh nhau thật sự ngoài trận địa không giống với đánh nhau trên tivi. Anh không bắn tung viên một vào mục tiêu cụ thể nào đó. Ngược lại, anh để cò súng ở nấc tự động bắn hàng loạt cho đến khi hết đạn thì thôi. Tôi biết tôi có bắn chết người bằng khẩu súng của tôi và chắc chắn bằng những quả pháo tôi nhảm bắn, nhưng may mắn là tôi chưa bao giờ nhìn thấy một người chết vì viên đạn của tôi. Tôi rất biết ơn điều này. Tôi đã có những cơn ác mộng nhưng chắc chắn chúng sẽ khủng khiếp hơn nhiều nếu tôi trải qua điều đó.

- Ác mộng về việc ông giết người hay bị giết ?

Tôi bị giết. Cho đến nay tôi vẫn còn ác mộng thấy người ta cầm súng rượt theo tôi, tôi bị sa lầy, tôi không thể chạy được và họ nhảm bắn tôi.

- Khi còn ở Việt Nam, ông có nghĩ mình sẽ sống sót về không ?

Tôi đoán anh là một người lạc quan trong những tình trạng như vậy, nhưng anh chưa bao giờ có được cảm giác sợ hãi về một cuộc tấn công cứ ba mươi giây lại nổi lên ám ảnh anh trong vòng một năm trời. Vâng,

tôi nghĩ tôi sẽ sống và trở về nhung chắc chắn nhiều đồng đội của tôi không nghĩ như vậy. Cuối cùng, tư tưởng của anh buộc anh phải quen với ý nghĩ rằng anh sẽ chết hoặc mất một cái chân và về thôi.

• Ông thay đổi ra sao sau khi rời Việt Nam ?

Thay đổi lớn nhất là từ một kẻ chỉ biết theo sau luật pháp tôi bắt đầu suy nghĩ cho bản thân mình. Khi tôi nhận thấy những nhà lãnh đạo đất nước chẳng quan tâm mấy đến việc họ đang làm gì, tôi lại càng trở nên độc lập.

• Khi hồi tưởng lại những kinh nghiệm ở Việt Nam, ông có cho đó là những kinh nghiệm đáng giá không ?

Đáng giá nhất là tôi đã có hai điều : Kỷ luật quân đội và nhận thức cuộc chiến tranh đó là điên rồ. Ngoài những thứ này, tôi đã mất khoảng thời gian hai năm oan uổng. Tôi thường bàn cãi triết lý với một trong những lính điểu khiển pháo trong đơn vị. Tôi nói tôi thà ngủ lì bì trong hai năm còn hơn phải trải qua thời gian ở Việt Nam. Anh ta cho rằng những kinh nghiệm có được ở đây đều rất đáng giá.

• Quan điểm của ông lúc này ra sao ?

Như cũ. Tôi thấy đã bị lãng phí hai năm trong đời. Khi ở Việt Nam, từ dùng cho các nơi khác là "Thế giới". "Cái gì đang xảy ra trên thế giới vậy ?" "Tôi muốn trở

lại thế giới". Chúng tôi có cảm giác như thể chúng tôi không chỉ ở xa nhà hoặc bạn bè mà còn ở cách ly với toàn bộ thế giới, như thể chúng tôi đang ở một không gian khác.

- Tôi nghĩ ngày ông rời Việt Nam hẳn là một trong những ngày đẹp nhất đời.

Khỏi phải nói ! Tôi không bao giờ quên được cảm giác đó. Tôi ngồi ở cửa sổ xe và khi nó chạy càng lúc càng xa Đà Nẵng, tôi có cảm giác mình đang trên đường đến thiên đường.

- Tôi nghĩ có lẽ chúng ta quay lại câu hỏi trước khi tôi ngắt lời ông được rồi đấy. Ông trở thành nhà kinh doanh như thế nào ?

Vì tôi chưa hoàn tất chương trình đại học trước khi đến Việt Nam nên tôi cần một công việc có thể cho phép tôi vừa học vừa đi làm. Anh trai tôi, Terry là người môi giới chứng khoán ở CME (Chicago Mercantile Exchange). Anh ta kiếm cho tôi một chân chạy việc tại đây, điều này cho phép tôi làm việc buổi sáng, đến trường buổi chiều và học bài vào buổi tối. Tôi làm người chạy việc trong vài năm, hoàn toàn không có ý định bước vào giới kinh doanh chứng khoán hoặc bất cứ việc kinh doanh nào khác. Tôi học để trở thành một bác sĩ tâm lý.

- Ông thay đổi ý định khi nào ?

Ngay lúc tôi tốt nghiệp đại học. Năm 1972, CME thành lập một chi nhánh, IMM (The International Monetary Market), kinh doanh tiền mặt. Lúc đó, một ghế ở CME được bán với giá 100.000 USD, tương đương 500.000 USD hiện nay. Đó là một giá trên trời đối với tôi nên việc tôi trở thành nhà kinh doanh chứng khoán là một khả năng xa vời. Tuy nhiên, khi CME mở chi nhánh IMM, họ bán chỉ 10.000 USD cho mỗi chỗ vì muốn thu hút nhiều người vào làm ăn trong chi nhánh mới này. Họ còn cho không những chỗ ở IMM cho các thành viên đang làm ở CME. Là một thành viên, anh tôi nhận được một ghế. Lúc đó, anh ta chẳng cần gì chỗ này nên đề nghị tôi làm tạm thời ở đây.

Khi chạy việc ở sàn giao dịch, tôi đã thích thú với cơ cấu của thị trường này. Tôi thích chơi với các con số, chơi những trò chơi có tính chiến lược, cũng như chơi bài hoặc đánh cờ vây mà. Tôi thích nhìn bảng giá cả và cố đoán tình hình thị trường. Tôi nghĩ việc kinh doanh này hẳn sẽ thú vị đây.

Ông nói ông học để trở thành một bác sĩ tâm lý. Thế ông có thấy sự liên quan nào giữa tâm lý học và thị trường này ?

Có chứ ! Trong hai năm làm ở sàn giao dịch, tôi nhận thấy các giá lên xuống dựa trên tâm lý, người kinh doanh. Anh có thể thấy rõ sự lo lắng, lòng ham muốn, nỗi sợ hãi trên thị trường. Thật thú vị khi theo

dõi tính khí của khách hàng, thấy những cảm xúc này chuyển thành các lệnh mua bán ra sao và cuối cùng tạo sự chuyển động về giá cả thị trường. Tôi bị quá trình này thu hút.

Tôi chấp nhận đề nghị của ông anh. Anh ấy để tôi sử dụng chỗ này và cho tôi mượn 5.000 USD, tôi bỏ vô ngân hàng 3 ngàn trả cho các khoản chi tiêu, 2 ngàn còn lại tôi dùng vào việc kinh doanh.

- Theo tôi còn nhớ, thị trường kỳ hạn tiền mặt hoạt động không mấy sôi nổi ở những năm đầu.

- Đúng vậy, có một vài hoạt động trong những tuần đầu, nhưng sau đó dần dần yếu đi, khả năng tiền mặt của thị trường này trở nên cạn kiệt. Trong một cố gắng cứu sống thị trường này, chủ tịch hảng chứng khoán CME, ông Leo Melamed, người đã nhận thức và chia mục đích vào thị trường kỳ hạn tiền mặt, ngày nào cũng chặn các nhà kinh doanh tại các bàn giao dịch chứng khoán khi thị trường này đóng cửa và dụ họ sang làm ăn ở bàn giao dịch tiền mặt. Nhờ đó, thị trường kỳ hạn tiền mặt nằm ngủ cả ngày, nhưng sau khi bên chứng khoán đóng cửa, lại có sự hoạt động nhộn nhịp ở đây. Còn chúng tôi, thời gian rảnh rỗi ban ngày được dùng đánh cờ và chơi bài.

- Với khả năng tiền mặt nhỏ như vậy, làm thế nào ông xoay xở kinh doanh trong những năm đó ?

Các phòng môi giới được một vài lệnh hạn chế (Lệnh mua hoặc bán trong khoảng mệnh giá nào đó). Nhưng ngày này, người ta còn dùng bảng phấn niêm yết giá. Nếu tôi thấy ai đó mua hết đồng franc Thụy Sĩ, tôi sẽ mua đồng Mác Đức mà chẳng biết xu hướng giá của thị trường ra sao. Trung bình, mỗi ngày tôi thực hiện khoảng hai thương vụ.

- Cũng không nhiều lắm. Thế ông kiếm được bao nhiêu với khả năng tiền mặt hạn chế như vậy ?

Thị trường tiền mặt bắt đầu tháng năm 1972, vào cuối năm đó, tôi có khoảng 70.000 USD, một số tiền vượt khỏi giấc mơ diên rồ nhất của tôi.

- Thật đáng kinh ngạc khi ông kiếm được khoản lời lớn như vậy ở một thị trường không mấy hoạt động.

Đúng như vậy. Điều phần nào giải thích cho vấn đề này là sự thiếu khả năng định giá trong những ngày này vì phần lớn đều mù tịt về thị trường tiền mặt. Chúng tôi thậm chí chẳng hề biết ngân hàng cũng kinh doanh tiền mặt kỳ hạn (forward currency), như kiểu kinh doanh hậu giao (futures).

- Ông có tiếp tục thành công sau năm đầu tiên không ? Có thương vụ nào đáng kể trong những năm này không ?

Tôi có đọc một quyển sách của anh.

Tôi rất khâm phục những người anh đã phỏng vấn trong cuốn sách. Nhiều người trong số họ nói về những kinh nghiệm thất bại đầu tiên trước khi họ thành công. Tôi không có những kinh nghiệm này. Không phải tôi khoác lác đâu nhung thực tế tôi thành công trong thương trường ngay từ lần đầu tiên. Vụ mua bán đáng kể của tôi là vụ đã đưa tôi từ nhà kinh doanh lô-hai-mươi-dến-bốn-mươi sang thực hiện hàng trăm hợp đồng.

Năm 1976, chính phủ Anh loan báo họ sẽ không để đồng bảng Anh mua bán với mệnh giá trên 1,72 USD. Họ lo ngại sức mạnh của đồng bảng Anh sẽ dẫn đến gia tăng nhập khẩu. Lúc này, mệnh giá đồng bảng Anh ở khoảng giữa 160 điểm. Thật ngạc nhiên, thị trường phản ứng với lời tuyên bố này bằng việc đồng bảng Anh đột ngột nhảy lên 1,72 USD, nhung sau đó lại xuống còn 1,68 và lại nâng lên 1,72. Mỗi lần lên đến 1,72 đồng bảng Anh lại xuống giá nhung số lượng mua bán cứ ít dần, ít dần và cuối cùng nằm trong một khoảng hẹp chỉ dưới mức 1,72 USD một ít.

Nhiều người nói : "Họ sẽ không để lên giá 1,72 đâu. Tốt hơn nên bán đi để tránh rủi ro". Nhưng tôi nhìn nhận vấn đề theo cách khác. Theo tôi, thị trường trông như đang đóng lại ở khoảng giới hạn cao (limit-up). Ở nhiều thị trường kỳ hạn, sự chênh lệch giá cao nhất

hàng ngày được giới hạn ở một mức nào đó. "Limit-up" ám chỉ đến một độ cao giá của độ lớn này. Khi giá cân bằng tự nhiên của thị trường nằm trên mệnh giá giới hạn này, thị trường sẽ đóng ở khoảng giới hạn dẫn đến việc kinh doanh thực tế sẽ đứng lại. Lý do là sẽ có hàng loạt người mua nhung h้าu như chẳng ai muốn bán ở giá giới hạn Limit-up này).

Tôi cho rằng một khi chính phủ loan báo không để đồng tiền lên cao hơn một mức giá nào đó mà thị trường vẫn không xuống giá, nhất định sức cầu tiềm ẩn của đồng tiền phải lớn lắm. Tôi tự nhủ : "Đây là cơ hội của cả một đời". Cho đến lúc đó, thương vụ lớn nhất mà tôi thực hiện chỉ khoảng từ ba mươi đến bốn mươi hợp đồng. Tôi bèn lập một vụ lên đến hai trăm hợp đồng cho đồng bảng Anh.

Mặc dù thâm tâm tôi nghĩ mình đã làm đúng, tôi vẫn sợ đến chết được vì đây là một vụ lớn hơn nhiều so với bất kỳ vụ nào trước đó. Lúc đó, chưa có hãng tin Reuters hoặc một phương tiện truyền thông nào phục vụ thị trường tiền mặt cả. Tôi lo cho vụ này đến nỗi thức dậy từ năm giờ sáng mỗi ngày gọi đến ngân hàng Anh quốc nắm giá. Tôi nói tôi làm ở Citibank hoặc Harris Trust và cần biết tỷ giá ngay lập tức. Tôi thường nói chuyện với tay thư ký nào đó, tay thư ký tưởng tôi là một "sếp lớn" nên thường cho tôi mức giá.

Một buổi sáng, tôi gọi từ nhà bếp hỏi viên thư ký

về mức giá, anh ta trả lời : “Đồng bằng Anh ở 1,7250 USD”.

- Tôi nói : “Cái gì ? Anh nói là 1,7150 phải không ?”.

Anh ta trả lời : “Không, 1,7250”.

Lúc đó, tôi bèn chạy đi tìm anh tôi và một số bạn bè trong nghề. Tôi phấn khích gọi cho họ thông báo tin này. Tôi còn tin tưởng đến độ mua thêm hợp đồng nữa. Đúng như tôi dự đoán, thị trường đã lên đến mức 1,9”.

- Thế bao nhiêu lâu thị trường mới lên đến mức giá đó ?

Khoảng ba hoặc bốn tháng.

- Ông không bán lấy lời ngay khi giá vừa lên à ?

Có lần, thị trường lên đến con số 1,72 USD. Điều này giống như nước tràn qua đập. Tôi biết sẽ có sự chuyển dịch lớn.

- Đến mức 1,90, ông quyết định bán ?

Tôi nghĩ rằng 1,90 là mốc cao nhất và là thời điểm cho giá bắt đầu đi xuống.

Ngày tôi quyết định bán là một trong những ngày phán chấn nhất trong đời. Tôi có tổng cộng 1400 hợp đồng để bán. Vì tôi còn thực hiện các hợp đồng cho những người khác nữa. Tôi đến bàn giao dịch và bắt đầu đưa định giá, việc này kéo dài khoảng 45 phút. Tôi

quá phán chấn đến nỗi đã bán hơn dự định đến 400 hợp đồng. Khi các hợp đồng bán của tôi tác động đến thị trường, đồng bảng Anh xuống khoảng 100 điểm và tôi cũng chấm dứt thương vụ.

- Phần của ông trong 1.400 hợp đồng này là bao nhiêu ?

Khoảng 400.

- Thế tổng số trị giá khi ông chấm dứt vụ đó là bao nhiêu ?

Khoảng 1,3 triệu USD.

- Như vậy, số lời tối đa của ông dưới 100.000 USD.

Đúng vậy. Nhưng điều quan trọng nhất trong vụ này là nó đã đưa tôi vào lô một trăm. Một trong những mục tiêu của tôi lúc đó là trở thành nhà kinh doanh lớn nhanh chừng nào hay chừng nấy vì công việc kinh doanh lúc ấy quá tẻ nhạt, nhảm chán. Tôi không nghĩ nó sẽ tồn tại lâu. Bây giờ, tình hình đã đổi khác rồi.

- Đổi khác khi nào ?

Thị trường bắt đầu trở nên khó khăn hơn trong những năm tám mươi. Lạm phát cao trong thập niên bảy mươi đẩy giá lên và người ta tham gia vào thị trường nhiều hơn. Sang đến thập niên tám mươi, lạm phát giảm cũng làm giảm theo những lần lên giá đột

biến nhung bù lại, giá cả thời kỳ này lại có chiêu hướng lên xuống thất thường khiến ngày càng ít người tham gia vào thị trường. Họ thích những gì lâu dài, ổn định. Do vậy, chỉ có những tay chuyên nghiệp làm ăn với nhau.

- Thế còng hiện nay (1991), các nhà kinh doanh chuyên nghiệp buôn bán những vụ lớn trong các hoạt động kinh doanh trong khi mức độ lạm phát vẫn ở mức thấp, kinh doanh có trở nên khó khăn hơn không ?

Không những khó hơn mà còn thay đổi nhiều. Trong những năm bảy mươi. Vì giá lên quá cao nên anh phải đứng về phía có hy vọng thắng trong cuộc chơi. Sự tính toán không là vấn đề quan trọng. Hiện nay, người ta không còn cho rằng anh sẽ thu lợi nếu kinh doanh theo xu hướng đó nữa. Dĩ nhiên, anh vẫn còn cần kinh doanh theo xu hướng thị trường vì nó sẽ đem lại cho anh phần nào thuận lợi nhưng anh cũng phải hết sức quan tâm đến thời điểm, cách tạo ra và chấm dứt thương vụ của anh. Có thể nói rằng trong thập niên bảy mươi những dấu hiệu báo trước sẽ đem lại 90% chiến thắng, còn sự thực hiện thương vụ chỉ chiếm 10%, trong khi đó, hiện nay, tỷ lệ là 25% và 75%.

- Ông vừa cho một ví dụ hoàn hảo về sự dự đoán những dấu hiệu báo trước trong vụ kinh

doanh đồng bảng Anh. Ông có thể nói sơ đã dự đoán giá như thế nào không ?

Tôi quan sát hoạt động của thị trường và xem xét các sự kiện quan trọng như một cái nền cho các hoạt động này chứ không theo nếp nghĩ thông thường : "Cung quá lớn, giá sẽ xuống thôi". Nhưng với tôi, tôi quan sát thị trường phản ứng với những thông tin quan trọng ra sao.

- Ông có thể dẫn chứng một ví dụ cụ thể ?

Anh còn nhớ khoảng một, hai năm vừa qua, nước Mỹ lâm vào tình trạng đình trệ nghiêm trọng, nghiêm trọng hơn chính phủ nghĩ - đó là tình trạng phá sản trong thị trường bất động sản và cuộc chiến vùng Vịnh. Hơn nữa, tình trạng của thị trường đã rất xấu sau chín năm liên tục lên giá. Trong tình hình bi quan này, thị trường chứng khoán hầu như không xảy ra đột biến lớn nào nên chúng tôi chỉ thực hiện những vụ kinh doanh lẻ tẻ. Tình trạng ổn định bất thường này của thị trường chứng khoán cho tôi biết giá sẽ có chiều hướng lên cao hơn.

- Cho tôi một ví dụ khác được không ?

Đêm trước lúc sắp xảy ra cuộc chiến vùng Vịnh, vàng được bán ở mức gần 400 USD. Ngày không quân Mỹ ném bom I-rác, vàng ở mức 397 USD vọt lên 410 USD trong thị trường Viễn Đông (Đông Á) và đóng ở

buổi chiều với giá 390 USD. Như vậy vàng đã vượt qua mức 400. Ai cũng nghĩ nó đã bắt đầu hồi phục và giá sẽ lên cao hơn. Nhưng chiều đó, giá vàng lại xuống thấp bất ngờ mặc dầu xảy ra sự kiện Mỹ vừa bước vào cuộc chiến. Sáng hôm sau, giá vàng xuống thấp hơn và tiếp tục giảm giá ở những tháng sau đó.

- Tôi muốn có thêm ví dụ nữa nếu có thể. Ông còn ví dụ nào khác ?

Mùa hè năm ngoái, giá đậu nành được bán ở khoảng xấp xỉ chỉ dưới 6 USD. Lúc đó, gần đến mùa trồng đậu lại nảy ra một trận hạn. Hơn nữa, các mối quan hệ với Liên Xô được cải thiện một cách đáng kể, điều này sẽ làm tăng cơ hội xuất khẩu ngũ cốc của Mỹ đến Liên Xô. Lượng hàng xuất khẩu tăng và sự đe dọa mất mùa luôn là hai yếu tố chủ yếu đẩy giá cả tăng vọt, khi chúng ta có cùng một lúc cả hai yếu tố nói trên, thì giá đang ở mức tương đối thấp. Nếu hai yếu tố này không đẩy được giá đậu nành lên thì điều gì có thể làm được chuyện đó ?

- Bên cạnh cú kinh doanh đồng bảng Anh ông vừa nói đến, còn có vụ nào đặc biệt nổi bật trong hai mươi năm làm ăn của ông không ?

- Một trong những vụ đáng nhớ của tôi là lúc đồng dollar Canada xuống giá từ chỗ 1 dollar Canada ăn 85 cent xuống dưới mức 1 dollar/70cent đầu những năm tám mươi. Tính từ cách đây năm năm trở về trước,

chính phủ Canada có chính sách không can thiệp thô bạo trong việc giữ giá đồng dollar Canada. Họ chỉ để ra một vài biện pháp nhỏ trong vài khoảng nào đó và để mặc cho thị trường. Tôi đã đầu tư khoảng từ một ngàn đến ngàn ruồi hợp đồng trong hầu như toàn bộ khoảng thời gian đồng dollar Canada xuống giá kéo dài trong năm năm.

- Việc chính phủ can thiệp, mặc dù không hiệu quả, để củng cố đồng dollar Canada có phải vô hình hùng dã tạo nên chỗ đứng cho ông trong vụ kinh doanh này ? Có phải đó là điều ông chờ đợi để đứng về phía đối diện của xu hướng can thiệp ?

Chính xác là như vậy. Tuy nhiên, anh cũng phải cẩn thận trong trường hợp sự can thiệp này có hiệu quả. Nhưng như tôi đã nói, lúc đó việc can thiệp tăng giá đồng dollar Canada không đem lại kết quả nào. Tuy nhiên, sau này chính sách của họ đã thay đổi và thực sự đẩy giá đồng tiền của họ lên.

Đồng dollar Canada xuống đến mức thấp nhất là 67 cents. Bỗng nhiên, ngày nọ, giá tăng lên 120 điểm. Ngày hôm sau lại tiếp tục ở 120 điểm. Lợi nhuận của tôi lúc đó giảm xuống hơn 1 triệu USD mỗi ngày trong hai ngày liên tiếp này. Điều này làm tôi không khỏi giật mình. Ngày thứ ba, hãng Reuters trích dẫn câu nói của thủ tướng Mulroney mà tôi lập lại nguyên văn :

"Chúng ta không cho phép những nhà đầu cơ ở Chicago quyết định giá trị đồng tiền của chúng ta. Đồng tiền của chúng ta sẽ có một giá bình ổn và chúng ta không chấp nhận trị giá này bị ảnh hưởng do một nhóm những tay đánh bạc".

- Tôi cho rằng lúc đó ông cũng chấm dứt vụ này.

Đúng, thế là chấm dứt cuộc chơi. Khi thấy dễ chơi, tôi tham gia, khi không dễ, tôi thoát ra ngoài. Thực tế, đó là một phần trong triết lý làm ăn của tôi, luôn nắm lấy phần dễ dàng.

- Ông định nghĩa thế nào là "phần dễ dàng" ?

Đó là phần dễ nuốt nhất của cuộc chơi, lúc giá mới bắt đầu chuyển dịch, thường thì khó kinh doanh vì anh không chắc đã đi đúng hướng không. Giai đoạn cuối cũng khó ăn vì người ta bắt đầu thu lợi nhuận và thị trường trở nên thay đổi thất thường. Giai đoạn giữa là giai đoạn tôi gọi là "phần dễ dàng".

- Nói cách khác, ông không thích kinh doanh lúc giá thấp nhất và cao nhất.

Đúng vậy. Tôi không bao giờ cố mua giá thấp nhất hoặc bán giá cao nhất. Ngay cả nếu anh mua được ở giá thấp nhất, thị trường cũng sẽ đứng lại hàng năm và vốn của anh sẽ bị cột chặt trong đó. Tôi không muốn có bất kỳ hoạt động nào trước lúc giá bắt đầu dịch

chuyển. Tôi chờ đến lúc giá dịch chuyển đã rõ ràng mới vào cuộc.

- Ông có cho rằng đó là sai lầm của nhiều nhà kinh doanh khi cố hết sức đạt lấy phần giá thấp nhất hoặc cao nhất ?

Đĩ nhiên rồi. Họ cố áp đặt ý kiến của họ vào những gì sẽ xảy ra trước hoạt động thị trường.

- Hôm nay, ông có nói về việc đứng về phía đối lập với xu hướng can thiệp của ngân hàng trung ương. Nay giờ, chúng ta giả dụ sự can thiệp đó rất có hiệu quả. Lấy một trường hợp cụ thể, tháng 11 năm 1978, tổng thống Carter ra kế hoạch nâng giá đồng dollar. Kế hoạch này được loan báo vào cuối tuần và khiến các ngoại tệ khác đột ngột xuống giá chỉ trong vòng một đêm. Tôi cho rằng, là một nhà kinh doanh tiền tệ. Ông hẳn đã có một hợp đồng dài hạn trước lúc ra thông báo đó.

Đúng vậy, nhưng tôi đã thanh toán hơn phân nửa số hợp đồng một tuần trước đó rồi.

- Tôi không hiểu lắm. Động cơ nào khiến ông thanh toán một phần lớn hợp đồng ? Theo tôi nhớ, chẳng có dấu hiệu báo trước nào trước khi xảy ra thông báo thực tế đó mà.

Việc chuyển dịch giá lên lúc đó đang giảm tốc độ

thay vì tăng. Ngay cả khi thị trường ngoại tệ đang lên giá và lập những giá ổn định ở mức cao, cũng có thể thấy được tính dễ dao động của thị trường. Lúc đó, tôi đang đầu tư dài hạn vào đồng马克 Đức và bảng Anh. Tôi bèn bán đồng马克 Đức chỉ giữ lại đồng bảng Anh.

- Ông có thể cho biết phản ứng của mình vào sáng thứ hai hôm đó lúc thị trường mở cửa với giá ngoại tệ xuống mạnh?

Tôi đã biết thị trường sẽ xuống giá đáng kể trước lúc mở cửa nữa kia. Tôi vui mừng đã cho bán vài trăm hợp đồng trong thị trường kỳ hạn, lúc này được đóng lại ở giá xuống hạn chế (limit down). Vì thị trường tiền mặt đang kinh doanh ở mức thấp hơn nhiều so với mức giới hạn được phép mỗi ngày trong các hợp đồng kỳ hạn, nên có quá nhiều người bán ở mức giá thấp hạn chế này (limit-down) nhưng hầu như chẳng có người mua, vì vậy, thị trường phải khóa lại ở mức ấy.

[Cũng có thể thấy rằng, vào lúc thị trường mở cửa, có vài nhà kinh doanh khờ khạo nào đó thực hiện các lệnh mua vì không biết thị trường đã thanh toán trước kỳ hạn hai ngày trước đó ở mức hạn chế tối thiểu (limit-down) trong các hợp đồng kỳ hạn. (Và chính các lệnh này đã phần nào bù lại cho lệnh bán của McKay).]

Tôi thanh toán phần còn lại của hợp đồng trong thị trường ngân hàng, lúc này đã xuống khoảng 1.800 điểm

(tương đương với ba lần dịch chuyển ở giá giới hạn thấp trong hợp đồng kỳ hạn).

- Ông chỉ đề xuất 1.800 điểm ở ngày đầu tiên ?

Dĩ nhiên.

- Có phải ông sẽ mất nhiều hơn nếu chờ đến lúc thị trường kỳ hạn kinh doanh tự do ?

Điều đó sẽ tồi tệ hơn.

- Trong trường hợp xấu, khi một sự kiện chấn động nào đó làm các hợp đồng kỳ hạn phải đóng lại ở mức giá giới hạn hàng ngày và thị trường tiền mặt ngay lập tức di chuyển lên một mức giá tương đương với mức giới hạn trong vài ngày ở các hợp đồng kỳ hạn, ông có thấy rằng nói chung ông nên đợi lúc nắm lấy thời cơ cho đến khi thị trường trở lại buôn bán tự do thay vì thoát ra khỏi hợp đồng ngay lập tức ?

Tôi theo một nguyên tắc và nguyên tắc này không cho phép tôi ngay cả nghĩ đến quyết định điều đó. Khi tôi bất lợi trên thị trường, tôi thoát ra ngay dù lúc đó thị trường có kinh doanh hay không cũng không quan trọng. Tôi thoát ra bởi vì tôi tin rằng, lúc đó, các quyết định của tôi sẽ kém khách quan hơn nhiều so với lúc anh có được thuận lợi. Nếu như thị trường có hồi phục lại được 1.800 điểm trong ngày đó và đóng lại với giá cao hơn tôi cũng chẳng quan tâm gì. Một khi anh đã

bị bất lợi, sớm hay muộn anh cũng sẽ bị lỗ nặng nếu còn quanh quẩn trong thị trường.

- Thế cái đệm thị trường xuống giá đó, ông đã lỗ bao nhiêu ?

Khoảng 1 triệu rưỡi USD.

- Tôi cho rằng đó là lần thất bại lớn nhất của ông.

- Đúng vậy.

- Ông còn vụ nào nổi bật vì lý do này hay lý do khác không ?

Anh có muốn tôi kể về cả lần thắng lẫn thua ?

- Chắc chắn rồi.

(Ông ta phá lên cười) - Tôi bỏ lỡ cuộc hồi phục giá vàng năm 1979 lên đến đỉnh điểm vào đầu năm 1980.

- Ông có thể cho biết tại sao lại bỏ lỡ trong vụ đó ?

Thị trường đã chạy quá nhanh. Mỗi ngày, tôi lại nghĩ : "Giá như mình mua hôm qua thì ngon rồi !". Nhưng lúc đó tôi đang vấp phải hai vấn đề. Thứ nhất, đó là một trong những lần giá cả lên cao nhất trong lịch sử hàng hóa. Thứ hai, tiền trong ngân hàng của tôi bị mất giá nghiêm trọng vì nạn lạm phát. Tôi thật sự lo lắng và cuối cùng mua vàng đúng vào thời điểm giá vàng lên cao nhất. Tôi mua 50 hợp đồng. Ngày hôm

sau, lúc thị trường mở, giá vàng xuống 150 USD làm tôi lỗ mất 750.000 USD, nhưng tôi thấy thoải mái đến nỗi chẳng thèm quan tâm gì đến số tiền thua lỗ vì cuối cùng nỗi lo lắng đã qua đi. Thậm chí tôi còn mong cho thị trường xuống thấp hơn.

- Thực tế là ông đã tạo các hợp đồng dài hạn để khỏi phải lo lắng ?

Đúng vậy.

- Nghe như thể ông cho rằng bỏ lỡ một thời cơ còn tồi tệ hơn nhiều/việc kinh doanh thất bại.
so với

Theo tôi thì như vậy, ít ra là trong mười năm đầu hoặc hai mươi năm trên thương trường. Tôi hy vọng giờ đã có nhiều kinh nghiệm hơn và không còn có cảm giác hối tiếc như vậy nữa.

- Vậy thì ông học được điều gì sau vụ đó ?

Kinh nghiệm tôi cổ được là phải quan tâm đến sự biến động của thị trường anh đang tham gia hơn thị trường anh không có chân trong đó. Lúc đó, tôi đã không thấy được điều đó, nếu tôi có một hợp đồng nhỏ thay vì lớn, tôi đã muốn thị trường chuyển biến theo chiều bất lợi cho tôi.

- Còn vụ nào ông thua lỗ nữa không ? Chẳng hạn vụ lỗ lớn nhất của ông.

Vụ thua lỗ lớn nhất của tôi à ? (Ông ta vừa cười

vừa chầm chậm lập lại câu nói lục lại trong trí nhớ của mình . Năm 1988, khi đồng dollar Canada lên đến mức 1 ăn 80 cent, tôi đã đầu cơ một số lớn vào nó. Tôi bắt đầu mua với số lượng lớn đến lúc tổng cộng lại được hai ngàn hợp đồng dài hạn.

• Điều gì khiến ông đầu tư giá lên như vậy ?

Tôi luôn thành công trong các thương vụ với dollar Canada. Lúc đó, người ta đang đổ xô đầu cơ đồng dollar Canada và giá một đồng vừa lên đến mức 80 cent Mỹ. Tôi thấy chắc chắn thị trường sẽ lên giá cao hơn nữa.

Dù sao chăng nữa, đó là thương vụ “áp chót” của tôi. Từ lúc bắt tay kinh doanh trên thị trường tiền tệ đến lúc thực hiện cú này, tôi dự tính sẽ kiếm được 50 triệu USD. Tôi sẽ bỏ vào tài khoản ở ngân hàng 25 triệu để có thể sống như tôi muốn với số lãi suất có được, và 25 triệu kia tôi sẽ dùng để mua một tờ báo hay một đội banh nào đó. (Vào thời này, anh có thể mua một đội bóng chày với số tiền đó).

Trước đó, tôi đã dự tính thương vụ cuối cùng sẽ là một cú kinh doanh lên đến năm ngàn hợp đồng và vụ áp chót là hai ngàn năm trăm. Đây là vụ áp chót. Kế hoạch của tôi là giữ hợp đồng đến khi đồng dollar Canada lên đến khoảng 87-88 cent, một tỷ giá cho phép tôi lãi ròng 15 triệu. Thương vụ kế tiếp tôi sẽ kiếm khoảng 30 triệu và tôi có thể thực hiện kế hoạch của mình.

Nhung mưu sự tại nhân, thành sự tại thiên. Lúc đó, tôi đang xây nhà ở Jamaica nên cứ vài tuần phải về một lần giám sát việc xây cất. Một buổi chiều chủ nhật, trước khi đáp chuyến bay Miami, tôi quá cảnh kiểm tra giá cả trên thị trường Viễn Đông. Tại đây, đồng dollar Canada đã chẳng nhích lên bao nhiêu. Tôi càng giật mình khi thấy giá hạ xuống 100 điểm. Tôi nghĩ thầm : "Chắc định giá bị đưa ra sai. Đồng Canada không bao giờ lên xuống đến 100 điểm ở Viễn Đông, 20 điểm còn chưa có nữa là". Với ý nghĩ đó, tôi an tâm về lại nhà.

Nhưng định giá này chẳng sai chút nào. IMM mở cửa với 150 điểm thấp hơn sáng hôm sau. Tệ hại hơn lúc đó tôi chưa có điện thoại tại nhà nên phải chạy đến một khách sạn gần đó chờ sử dụng điện thoại công cộng. Lúc gọi được, tôi đã mất đến 3 triệu USD trong hộp đồng rồi.

- Điều gì đã làm dollar Canada xuống giá bất ngờ vậy ?

Lúc đó, chỉ còn một tháng nữa là đến kỳ bầu cử ở Canada. Cuộc thăm dò dư luận cho thấy thủ tướng đương nhiệm của Canada, Mulroney, vượt xa đối thủ của mình là Turner, người hoàn toàn tán thành các quan điểm tự do, kể cả việc ủng hộ cho Quebec độc lập. Nhưng chiều chủ nhật hôm đó, nổ ra việc tranh luận giữa hai ứng cử viên thì phần thắng thuộc về Turner.

những loại anh ta yêu như người tình trong mười năm qua.

Khi thấy chỉ số Dow cứ tăng mãi trong ba tháng liền trong khi tài khoản của tôi lại đi theo chiều tỷ lệ nghịch, tôi bảo anh ta gởi đến tôi các cổ phiếu tôi làm chủ. Lúc đó tôi mới té ngửa rằng anh ta đã chọn những cổ phiếu đang trên đà xuống gần giá thấp nhất trong khi xu hướng của tôi là mua các cổ phiếu đang lên giá. Tôi thấy điều này chẳng ích lợi gì nên mới đóng tài khoản.

Tôi tra trên danh mục điện thoại và biết được hai địa chỉ là văn phòng Merrill Lynch gần bên góc của Michigan và Wacker ở Chicago. Một buổi chiều mùa hè sau khi thị trường đóng cửa, tôi đến ngân hàng rút tấm ngân phiếu 1 triệu USD. Sau đó, tôi đến văn phòng Merrill Lynch hỏi người phụ trách ngân hàng. Viên quản lý đến, tôi bảo ông ta : "Tôi muốn nói chuyện với nhân viên môi giới chứng khoán nào ít kinh nghiệm nhất của ông". Đó là sự thật. Tôi muốn một người không đưa ra ý kiến nào.

Viên quản lý đưa tôi đến một nhân viên môi giới chứng khoán chỉ khoảng độ 23 tuổi. Tôi đặt tấm ngân phiếu xuống trước mặt anh ta nói : "Tôi muốn mở tài khoản và đây là những điều tôi muốn anh làm. Tôi muốn anh khởi sự đầu tư ba phần tư số tiền này vào nhiều loại cổ phiếu khác nhau nhưng tất cả phải gần

lên đến giá cao cố định của chúng. Sau đó, mỗi tuần, tôi muốn anh gửi đến tôi danh sách những cổ phiếu bị xuống giá ở từng khu vực thị trường, liệt kê số cổ phiếu ở mỗi khu vực xem chúng đến gần giá cao ổn định ra sao”.

Anh ta thực hiện theo đúng yêu cầu của tôi và tôi đã thu lợi một món kha khá trong tài khoản đó. Tuy nhiên, cùng năm đó, Chicago Mercantile Exchange mở ra mua bán hợp đồng kỳ hạn S&P X500. Tôi cảm ơn người môi giới chứng khoán của tôi vì những cố gắng anh đã làm, đóng tài khoản và chuyển mau sang các hợp đồng kỳ hạn S&P. Tôi thấy tiếc đã đóng tài khoản này vì anh ta đã làm chính xác những gì tôi yêu cầu. Anh ta thị trường thành những khu vực khác nhau và mua những cổ phiếu mạnh nhất trong từng khu vực.

- Đừng cảm thấy tội nghiệp anh ta. Có thể ông đã dạy cho anh ta rất nhiều trong nghề nghiệp. Tình hình ra sao khi ông chuyển qua các cổ phiếu kỳ hạn ?

- Rất tốt. Tôi may mắn mua được hầu hết các cổ phiếu S&P ở khoảng 120 đến 300.

- Ông có thể cho biết thêm điều gì đã khiến ông đầu cơ trên thị trường chứng khoán ?

Một phần vì thấy thị trường tăng giá hầu như mỗi

những loại anh ta yêu như người tình trong mười năm qua.

Khi thấy chỉ số Dow cứ tăng mãi trong ba tháng liền trong khi tài khoản của tôi lại đi theo chiều tỷ lệ nghịch, tôi bảo anh ta gởi đến tôi các cổ phiếu tôi làm chủ. Lúc đó tôi mới té ngửa rằng anh ta đã chọn những cổ phiếu đang trên đà xuống gần giá thấp nhất trong khi xu hướng của tôi là mua các cổ phiếu đang lên giá. Tôi thấy điều này chẳng ích lợi gì nên mới đóng tài khoản.

Tôi tra trên danh mục điện thoại và biết được hai địa chỉ là văn phòng Merrill Lynch gần bên góc của Michigan và Wacker ở Chicago. Một buổi chiều mùa hè sau khi thị trường đóng cửa, tôi đến ngân hàng rút tấm ngân phiếu 1 triệu USD. Sau đó, tôi đến văn phòng Merrill Lynch hỏi người phụ trách ngân hàng. Viên quản lý đến, tôi bảo ông ta : "Tôi muốn nói chuyện với nhân viên môi giới chứng khoán nào ít kinh nghiệm nhất của ông". Đó là sự thật. Tôi muốn một người không đưa ra ý kiến nào.

Viên quản lý đưa tôi đến một nhân viên môi giới chứng khoán chỉ khoảng độ 23 tuổi. Tôi đặt tấm ngân phiếu xuống trước mặt anh ta nói : "Tôi muốn mở tài khoản và đây là những điều tôi muốn anh làm. Tôi muốn anh khởi sự đầu tư ba phần tư số tiền này vào nhiều loại cổ phiếu khác nhau nhưng tất cả phải gần

lên đến giá cao cố định của chúng. Sau đó, mỗi tuần, tôi muốn anh gửi đến tôi danh sách những cổ phiếu bị xuống giá ở từng khu vực thị trường, liệt kê số cổ phiếu ở mỗi khu vực xem chúng đến gần giá cao ổn định ra sao”.

Anh ta thực hiện theo đúng yêu cầu của tôi và tôi đã thu lợi một món kha khá trong tài khoản đó. Tuy nhiên, cùng năm đó, Chicago Mercantile Exchange mở ra mua bán hợp đồng kỳ hạn S&P X500. Tôi cảm ơn người môi giới chứng khoán của tôi vì những cố gắng anh đã làm, đóng tài khoản và chuyển mau sang các hợp đồng kỳ hạn S&P. Tôi thấy tiếc đã đóng tài khoản này vì anh ta đã làm chính xác những gì tôi yêu cầu. Anh ta thị trường thành những khu vực khác nhau và mua những cổ phiếu mạnh nhất trong từng khu vực.

- Đừng cảm thấy tội nghiệp anh ta. Có thể ông đã dạy cho anh ta rất nhiều trong nghề nghiệp. Tình hình ra sao khi ông chuyển qua các cổ phiếu kỳ hạn ?

- Rất tốt. Tôi may mắn mua được hầu hết các cổ phiếu S&P ở khoảng 120 đến 300.

- Ông có thể cho biết thêm điều gì đã khiến ông đầu cơ trên thị trường chứng khoán ?

Một phần vì thấy thị trường tăng giá hầu như mỗi

ngày mà chẳng có lấy tin tức nào chứng minh một cách xác đáng. Thực tế thì toàn là những tin bi quan cả : Lạm phát, tỷ giá lãi suất, nạn thất nghiệp đều ở mức báo động. Một yếu tố quan trọng khác nữa là thị trường chứng khoán hầu như chẳng thay đổi gì so với 20 năm về trước, trong khi lạm phát lên đến mức phi mã. Vì lẽ này, trị giá chứng khoán rất thấp so với đồng dollar. Hơn nữa, hầu hết các tay chuyên nghiệp lúc đó không ai dám cơ giá lên. Tôi đặc biệt thích thú những lời bình luận của một nhà phân tích thị trường nổi tiếng là Joe Granville. Mỗi khi thị trường lên một giá mới, ông ta lại đều cơ giá xuống. Các kết quả sau này cho thấy, ông ta quả thật là tay chuyên nghiệp.

- Ông có phạm sai lầm nghiêm trọng nào trong kinh doanh mà ông cho đó là một bài học quý giá ?

Trong lần thua lỗ lớn đầu tiên của tôi, khi giá thị trường đang gần đến đỉnh điểm giới hạn (limit-up), tôi bèn bán kỳ hạn đồng mắc Đức với hy vọng sẽ mua lại với giá hạ hơn trước khi tới hạn. Thị trường vẫn tiếp tục lên giá. Tôi đã có thể ra khỏi hợp đồng tại điểm đó nhưng tôi không làm. Ngày hôm sau, thị trường lại kêu lên đến điểm giới hạn một lần nữa. Cuối cùng, kết thúc vụ đó không những tôi lỗ gấp đôi mà còn phải mất đến hai tháng mới bù lại được số tài khoản đã có trước vụ kinh doanh này. Bài học cơ bản tôi rút ra ở

đây là anh phải làm sao tránh thua lỗ ngay lập tức. Vấn đề không chỉ ở chỗ anh có thể bỏ bao nhiêu tiền phiêu lưu trong cuộc chơi mà anh còn phải xem xét đến khả năng thành công của những thương vụ sau anh có thể bỏ lỡ vì ảnh hưởng của lần thua lỗ này tác động lên suy nghĩ cũng như số vốn còn lại của anh.

- Việc những tay chuyên nghiệp tham gia vào thị trường với số lượng tăng lên nhanh chóng chúng ta đã đề cập đến trước đó đã thay đổi thị trường ra sao trong thập niên qua ?

Nhìn toàn cảnh có thể thấy không gì thay đổi nhưng cung cách trong hoạt động giá ngắn hạn hoàn toàn đối lập hẳn trước kia. Để có được sự hồi phục giá, anh phải làm sao cho có được nhiều người mua. Khi hầu hết kẻ tham gia vào thị trường là những tay nhỏ, họ thường chờ đến khi giá lên đến đỉnh và đang hình thành giá mới, họ mới đổ ra mua. Ngược lại đối với những tay kinh doanh chuyên nghiệp đang thống trị thị trường hiện nay, không dễ gì bị tác động nếu thị trường có sự biến động lớn về giá theo chiều ngược lại. Kết quả là, sự biến động giá tạo ra xu hướng chủ yếu của thị trường hiện nay rất khác với sự biến động giá trước kia vì cung cách nhà kinh doanh lão luyện khác hẳn với những tay mơ.

- Những nhận xét này đã thay đổi cách kinh doanh của ông ra sao ?

Trước kia, tôi thích mua bán ở giá breakout (mệnh giá lên vượt quá khoảng giá trước đó - đây là một sự phát triển về giá thường được giải thích là dấu hiệu của một sự tiến triển giá xảy đến theo cùng một hướng). Tuy nhiên, giá breakout ngày nay hoạt động trông giống như giá breakout múa tay mơ thường làm. Trên thực tế, những giá breakout "giả" làm thải qua những tín hiệu vững chắc. Vì vậy, kinh doanh ở giá breakout trở nên một chiến thuật lạc hậu tôi không thực hiện nữa. Tôi thấy rằng các xu thế chủ yếu trên thị trường hiện nay thường đi trước bởi một sự thay đổi lớn về giá theo hướng ngược lại. Tôi cũng dự đoán những xu hướng giá có thể xảy ra dựa trên hoạt động chung của thị trường như tôi vẫn luôn làm. Tuy nhiên, cũng có vài trường hợp ngoại lệ, tôi mua ở giá breakout và bán tại điểm giá hồi phục.

Nếu ông luôn chờ cho thị trường phản ứng trước khi quyết định kinh doanh, ông không sợ bỏ lỡ cơ hội khi giá cả đang biến động à ?

Tất nhiên tôi phải bỏ qua vài cơ hội, nhưng gì nhỉ ? Tôi có cả thảy 38 thị trường được theo dõi trên màn hình. Nếu tôi bỏ qua 10 thị trường trong số đó, hẳn sẽ có 10 thị trường khác đang biến động giá. Điều tệ hại nhất có thể xảy đến cho anh trong các thị trường là anh đã kinh doanh đúng cách mà vẫn bị thua lỗ. Đó

là điều nguy hiểm khi mua ở giá hồi phục và bán ở giá biến động.

- Điều ông nói giống như đánh cờ vậy. Khi đối thủ của ông là một nông dân hay một nhà sĩ, ông chơi theo kiểu này, nhưng khi đó là một tay kinh doanh tiền tệ chuyên nghiệp, ông lại chơi theo kiểu khác.

Chính xác là như vậy. Không nghi ngờ gì về điều anh vừa nói. Anh phải thay đổi chiến thuật thật nhuần nhuyễn.

- **Động cơ nào khiến ông rời bỏ sàn giao dịch ?**

Tôi ngưng kinh doanh trên sàn giao dịch tiền tệ lúc con gái lớn của tôi ra đời vì tôi muốn ở nhà với con. Tôi không phải là người cha chỉ bỏ ra một giờ chơi đùa với con trước giờ ngủ. Tôi làm ra tiền không phải để giàu có mà để hưởng một cuộc sống thoải mái hơn.

- Vậy thì ông thấy có gì khác nhau khi kinh doanh ở sàn giao dịch với kinh doanh tại nhà ?

Lúc đầu tôi thấy rất khó khăn. Suốt mười mấy năm trên thương trường, lần duy nhất tôi kiếm ít tiền hơn những năm trước là năm tôi bắt đầu kinh doanh tại nhà. Tại sở giao dịch, anh có thể linh hoạt ra các quyết định nhanh nhờ việc lợi dụng sự đột biến của giá cả. Khi kinh doanh bên ngoài bàn giao dịch, anh phải dựa theo kiểu kinh doanh dài hạn vì những bất lợi trong

việc thực hiện mà anh sẽ gặp phải. Tôi nghĩ một phần đem đến thất bại của tôi trong năm đầu tiên không còn ở sàn giao dịch là tôi đã quá chủ quan cứ cho rằng sẽ tiếp tục kiếm nhiều tiền hơn năm trước và chẳng có gì phải lo lắng về điều này. Khi vấp phải một năm làm ăn không mấy khấm khá tôi nhận ra một điều: phải đầu tư nhiều công sức và tập trung hơn nữa vào công việc. Năm sau tôi kinh doanh với một quyết tâm lớn hơn và đó là năm đầu tiên tôi kiếm được 1 triệu dollar.

Ông nói rằng ông là nhà kinh doanh thành công ngay từ lần đầu tiên. Ông có thể giải thích làm thế nào ông lại thành công sớm như vậy?

Một trong những điều tôi làm rất hiệu quả trong những ngày này là phân tích tất cả những thương vụ nhỏ tôi đã thực hiện. Mỗi ngày, tôi sao chép lại tất cả những bảng tính toán giá cả kinh doanh của tôi đem về nghiên cứu tại nhà. Cuộc đời một nhà kinh doanh sẽ có hàng vạn lần thành công lẫn thất bại. Anh phải biết tại sao anh thành công và tại sao anh thất bại. Một khi tìm được nguyên nhân rồi, anh sẽ trở nên khôn khéo hơn trong chọn lựa và quyết định kinh doanh và tránh được những thương vụ sẽ đem đến cho anh sự thất bại.

Ông còn lời khuyên nào khác dành cho những nhà kinh doanh không?

Lời khuyên quan trọng nhất là đừng bao giờ, đặt

hết trúng vào cùng một giò. Anh phải chắc chắn vẫn còn tiền trong tài khoản của mình cho dù có phạm sai lầm hai mươi hoặc ba mươi lần. Khi tôi thực hiện một thương vụ, có lẽ tôi chỉ đặt từ 5 đến 10% số tiền trong tài khoản của mình. Nếu tôi thua lỗ trong cú đó, cho dù tôi vẫn còn rất lạc quan đi nữa, cú sau tôi sẽ bỏ ra chỉ dưới 4%. Nếu lại mất trắng số này, cú sau sẽ giảm xuống còn 2%. Tôi sẽ còn tiếp tục giảm trị giá lần kinh doanh khi nào tôi còn thua lỗ. Tôi đã có lần đi từ một thương vụ lớn đến 3 ngàn hợp đồng lần lần xuống chỉ còn 10 hợp đồng và sau đó, nâng lên trở lại.

- Có phải đây là yếu tố chủ chốt trong sự thành công của ông ?

Hoàn toàn đúng. Ai đã từng kinh doanh đều trải qua những lần “lạnh gáy” khi thất bại.

- Ông cũng nằm trong số này à ?

Đĩ nhiên. Điều này cũng hợp lý thôi. Khi kinh doanh thắng lợi, anh cảm thấy thoái mái, tự tin. Nhưng khi gặp thất bại, anh bắt đầu mơ ước và hy vọng. Thay vì bắt tay vào làm những gì anh nghĩ sẽ hữu hiệu anh lại làm những điều mà anh hy vọng sẽ hữu hiệu.

- Nói cách khác, ông phải chờ đến khi đầu óc trở lại trạng thái sáng suốt bình thường nhưng điều này chỉ có thể đạt được khi anh thành công

trong vụ kế tiếp và lúc này không nên cay cú đặt những vụ kinh doanh lớn.

Đúng vậy.

Ông đã tiếp xúc với nhiều nhà kinh doanh trong cũng như ngoài sàn giao dịch. Ông có thấy cá tính của người thành công có hoàn toàn khác biệt với người thất bại không ?

Một điều vô cùng thú vị tôi nhận thấy là hầu như tất cả những tay kinh doanh thành công cuối cùng rồi cũng phải theo đuổi một cung cách kinh doanh phù hợp với cá tính của họ. Lấy một ví dụ, anh trai tôi là mẫu người làm việc cần cù và rất kỹ lưỡng trong công việc. Đến ngày 15 tháng 4 hàng năm anh ta lại thích ngồi không, gọt bút chì hay làm một việc vớ vẩn nào đó mặc dù anh ta có thể làm điều này vào những ngày khác.

Hắn là anh ta thạo nghề lắm.

Đúng vậy. Anh ta làm rất tốt công việc của mình. Anh có thể đến bàn giao dịch hỏi anh ta về bất cứ mệnh giá nào, anh ta sẽ cho anh biết ngay tức khắc. Anh ta không bao giờ kinh doanh theo cách của tôi mà làm những gì anh ta cho rằng thích hợp. Còn những người bạn khác của tôi là nhà đầu cơ lại có thể bay đến du hí ở Las Vegas hay đi leo núi ở Châu Phi mặc cho thị trường đang ở vào giai đoạn quan trọng. Cung

cách kinh doanh của những doanh gia thành công phải phù hợp với cá tính của họ.

- Thế còn cá tính của ông thì sao ? Nó phù hợp với cung cách kinh doanh của ông như thế nào ?

Tôi nghĩ rằng rất phù hợp. Tôi lớn lên trong môi trường hết sức bảo thủ. Là một tín đồ Thiên Chúa, tôi đã từng ở trong nhà dòng bốn năm vì tôi muốn trở thành một nhà giảng đạo. Như đã nói lúc nãy, tôi cần nhắc kỹ càng trước khi nhập ngũ. Khi còn nhỏ, tôi là một cậu bé không thích kiểu vòng vo tam quốc. Lớn lên, tôi sống độc lập, tự làm ra tiền và trở nên thích mạo hiểm hơn. Cách đây 15 năm, tôi đã đi du lịch ở Châu Phi, một việc không mấy thịnh hành lúc đó. Tôi có rất nhiều mối tình khi còn ở tuổi thanh niên vì tôi nghĩ cuộc sống rất ngắn anh nên hưởng thụ khi còn có thể.

Kiểu kinh doanh của tôi là một sự hòa nhập của hai xu hướng trái ngược trong tính cách tôi. Tôi đặt phần mạo hiểm trong con người tôi vào đúng vị trí của nó : Kinh doanh, còn phần bảo thủ cũng có chỗ cho nó : quản lý tiền tệ. Bí quyết trong việc quản lý của tôi là những kỹ thuật hết sức bảo thủ. Tôi không bao giờ làm điều gì mạo hiểm đến số tiền trong tài khoản của tôi huống gì đến toàn bộ số vốn tôi có.

- Có phải ông muốn nói rằng cá tính con người

không hề thay đổi trong kinh doanh chừng nào mà không xảy ra mâu thuẫn giữa cá tính và cung cách kinh doanh.

Đúng vậy, không hề thay đổi vì có rất nhiều kiểu kinh doanh mà anh luôn có thể chọn lựa sao cho phù hợp với cá tính của anh:

- Còn lời khuyên cho người kinh doanh thất bại ?

Đôi khi lý do dẫn đến thất bại do họ không chọn lựa kỹ. Dựa trên phân tích, một nhà kinh doanh có thể phát hiện ra những thương vụ dễ ăn, anh ta sẽ chỉ tập trung vào đó mà không đểm xỉa gì đến những vụ khác, điều này dễ thành công hơn. Tuy nhiên, nếu vẫn không sinh lợi trong những vụ này, anh ta vẫn có thể tạo những cố gắng khác.

Nguyên tắc kinh doanh thứ nhất là gì ?

Tôi cho rằng trước hết, nhà kinh doanh phải tìm được phương pháp kinh doanh anh ta thấy thoải mái khi áp dụng, có nghĩa là phương pháp này phù hợp với cá tính của nhà kinh doanh. McKay chỉ ra rằng phẩm chất là yếu tố quan trọng nhất phân biệt người thành công và người thất bại. Mỗi nhà kinh doanh phải chọn cho mình phạm vi thị trường thích hợp, cân nhắc giữa kinh doanh theo hệ thống và kinh doanh tự do, giữa

phương pháp cơ bản và kỹ thuật, giữa ngắn hạn và dài hạn, giữa “cấp tiến” và “bảo thủ” v.v... Trong tất cả những sự chọn lựa này, một sẽ hợp với tính cách nhà kinh doanh và một sẽ nằm bên đầu đồi lập.

Đến đây, bạn đọc có thể nghĩ rằng chọn lựa một phương pháp kinh doanh đồng bộ với cá tính con người hình như không cho thấy điều gì đặc biệt tiềm ẩn bên trong cả. Bạn có thể sẽ hỏi : “Có phải tất cả nhà kinh doanh đều chọn phương pháp kinh doanh phù hợp với cá tính của mình ?”. Chắc chắn là không phải tất cả. Kinh nghiệm của chính tôi về việc này sẽ được bàn chi tiết trong phần cuối của quyển sách.

Trong một cách hiểu thông thường hơn, việc nhà kinh doanh áp dụng những phương pháp hoàn toàn không phù hợp với cá tính của anh ta cũng là lẽ rất thường tình. Có những nhà kinh doanh rất giỏi kinh doanh theo hệ thống kế hoạch đã định sẵn, nhưng cuối cùng lại để chồng chéo lên nhau và gây trở ngại cho chính hệ thống của mình, tạo ra những kết quả tai hại. Cũng có người thiên về xu hướng áp dụng những chiến lược dài hạn nhưng cuối cùng lại kinh doanh theo kiểu thời vụ, ngắn ngày vì thiếu kiên nhẫn hoặc bị thúc ép phải làm “một cái gì đó”. Lại có nhà kinh doanh trên sàn giao dịch có trực giác bẩm sinh bén nhạy nhưng bỏ qua môi trường chuyên môn bên ngoài nên cuối cùng lại trở thành anh chàng quản lý xoàng xĩnh. Và cũng

có người theo khuynh hướng lý thuyết tạo ra những chiến lược tỉ mỉ, ít mạo hiểm nhưng sau đó lại theo đuổi những phương pháp kinh doanh đòi hỏi chấp nhận nhiều rủi ro rất xa lạ với tính cách của họ.

Tất cả những trường hợp trên đây đều cho thấy những cá nhân có thiên hướng kinh doanh bẩm sinh này rốt cuộc lại áp dụng một cách thức kinh doanh hoàn toàn trái ngược, thường là để thỏa mãn cảm tính của mình. Nói cách khác, việc cần thiết hòa hợp cá tính và cung cách kinh doanh là điều ai cũng công nhận là thường tình nhưng thực tế không mấy người làm được. Tầm quan trọng của quan niệm này được làm sáng tỏ thêm bằng khẳng định của McKay rằng hầu hết những nhà kinh doanh thành công là người đã hòa hợp giữa cá tính và phương pháp kinh doanh.

Một yếu tố chủ yếu trong phương pháp kinh doanh của McKay là việc tạo ra sự khác biệt nhau về độ lớn của các thương vụ. Khi việc kinh doanh thuận lợi và cơ hội thành công lên đến đỉnh cao nhất, McKay sẽ kinh doanh lớn. Ngược lại, khi gặp bất lợi, ông ta sẽ giảm kích thước của thương vụ đến mức tối thiểu. Việc tạo nên các thương vụ một trăm lần lớn hơn hoặc nhỏ hơn đối với McKay là chuyện không có gì khác thường. Phương pháp này không những giảm rủi ro trong thời điểm bất lợi mà còn tăng lợi nhuận khi đến giai đoạn thuận lợi. Nhà kinh doanh áp dụng phương pháp nhất

quán về độ lớn của các lần mua bán sẽ bỏ mất những giai đoạn quan trọng cũng giống như tay bài xì phé luôn đánh một số tiền nhất định mà không kể đến bài của mình ra sao.

Kiểm soát rủi ro trong kinh doanh cũng là một yếu tố cơ bản khác trong phương pháp McKay cũng như của hầu hết những nhà kinh doanh lớn. Giảm độ lớn của các lần mua bán khi vấp phải vấn đề bất lợi như vừa mới đề cập đến là biện pháp chống rủi ro tốt nhất, nó giúp McKay ngay lập tức thoát khỏi hợp đồng đang theo hướng thua lỗ. Một bài học quý giá về sự chần chừ kéo dài trong hai ngày khác hẳn với tính cách và nguyên tắc McKay tuyên bố khi ông ta di chèch hướng (trong vụ đồng dollar Canada) là khiến ông ta mất đứt 7 triệu USD thay vì 3,5 triệu.

Phân tích các vấn đề cơ bản cũng đóng vai trò thiết yếu trong việc hoạch định các chiến lược kinh doanh chính của McKay. Tuy nhiên, ông ta sử dụng những sự kiện cơ bản có hơi khác thường. Ông ta không dựa trên các sự kiện để ra các quyết định mà tập trung chú ý vào phản ứng của thị trường trước các sự kiện quan trọng này.

William Eckhardt,

NHÀ TOÁN HỌC

William Eckhardt là một trong những nhân vật chủ chốt của ngành kinh doanh tài chính, tuy nhiên rất ít người biết đến ông. Vậy thì, William Eckhardt là ai ? Ông ta là một nhà toán học từng chuẩn bị lấy bằng tiến sĩ nhưng lại chuyển sang kinh doanh và chưa hề quay lại học vị hàn lâm của ông ta (ít ra là không chính thức). Những ngày đầu kinh doanh của Eckhardt là ở sàn giao dịch. Cũng không có gì ngạc nhiên khi sau đó ông ta rời bỏ đấu trường kinh doanh mang tính may rủi này theo đuổi một phương pháp đòi hỏi nhiều phân tích hơn của một lĩnh vực kinh doanh dựa trên phương pháp và có hệ thống. Trong mười năm, Eckhardt đã rất thành công trong việc mở rộng tài khoản của mình chủ yếu do ông dựa trên những tín

hiệu nảy sinh từ các phương pháp do ông phát triển và còn được bổ sung bằng sự đánh giá thị trường của chính Eckhardt. Từ năm năm nay, Eckhardt còn quản lý một số tài khoản khác, tiền lời trung bình trong giai đoạn này là 62%, trong đó năm thua lỗ cao nhất là 7% vào năm 1989 và năm 1987 đạt tỷ lệ lãi cao nhất là 234%. Nếu tính từ năm 1978, năm nào Eckhardt cũng đạt được tỷ lệ lãi cao hơn 60% và năm 1989 là năm thua lỗ duy nhất của ông.

Lúc tôi gặp ông, Eckhardt đã mở rộng mối quan hệ với nhiều người hơn trong hoạt động quản lý tài chính sau một thời gian hoạt động ẩn danh do nghề nghiệp yêu cầu. Tại sao lúc này Eckhardt lại muốn xuất hiện dưới ánh đèn ? Tại sao ông không tiếp tục kinh doanh bằng tài khoản của chính mình, của bạn bè thân hữu và của công ty, như trước đây vẫn làm ? Trong một lần đề cập đến nhóm Turtles (xem phần sau), Eckhardt đã thật thà thú nhận : "Tôi thấy các sinh viên của tôi đang xoay xở với hàng trăm triệu trong tay trong khi tôi đã quản lý một món tiền ít ỏi. Rõ ràng, đây là lúc Eckhardt quyết định chuyển hướng nghề nghiệp.

Nghiên cứu hệ thống kinh doanh là một công việc rõ ràng Eckhardt rất thích và dĩ nhiên đó còn là một cách kiếm sống, nhưng niềm say mê thực sự của ông vẫn là các vấn đề khoa học. Thật vậy, kinh doanh và việc nghiên cứu liên quan đến kinh doanh là những

phương tiện Eckhardt dùng tạo ra các luận điểm của mình phục vụ cho các mục tiêu khoa học làm ông ta thích thú. Ông ta bỏ nhiều công sức nghiên cứu các nghịch lý từ trước đến nay vẫn làm điên đầu các nhà khoa học. Eckhardt say mê cơ học lượng tử do định lý của Bell đã đi ngược với các suy nghĩ thường tình.

Tiến hóa cũng là một lĩnh vực ông quan tâm. Và có lẽ sự nghiên cứu sâu sắc nhất của ông là việc cố tìm hiểu khái niệm về thời gian. Lúc tôi phỏng vấn Eckhardt, ông ta đang nghiên cứu một cuốn sách về bản tính của thời gian (tiền đề cơ bản của Eckhardt là thời gian trôi qua là một ảo tưởng).

Eckhardt có nhiều thế mạnh cho nghệ thuật phác họa phương pháp kinh doanh : Những năm kinh nghiệm của một nhà kinh doanh trong và ngoài sàn giao dịch, một đầu óc phân tích nhạy bén và quá trình rèn luyện tư duy toán học chính xác. Sự kết hợp này giúp Eckhardt trở thành hầu như một nhà phác họa phương pháp kinh doanh nhạy bén nhất.

• Ông thành bạn làm ăn với Richard Dennis ra sao ?

Rich và tôi cùng là bạn ở trường trung học. Chúng tôi hợp nhau vì cùng chung ý thích ở thị trường nhưng không phải kinh doanh đã gắn bó chúng tôi. Rich bắt

dẫu làm ăn khi còn ở đại học. Tôi ở lại trường chuẩn bị cho luận án tiến sĩ về toán học. Năm 1974, tôi bị sa lầy vì những lý do chính trị.

- “Sa lầy” ý ông muốn nói gì ?

Lúc đó, tôi đang viết một luận án về logic toán học ở đại học đường Chicago dưới sự giúp đỡ của một nhà toán học nổi tiếng thế giới. Mọi việc đang tiến hành suôn sẻ thì khoa toán của nhà trường có thêm một thành viên mới là một chuyên gia về logic toán học. Về mặt lý thuyết, tôi là sinh viên duy nhất của ông ta. Kết quả là, vai trò giám sát luận án của tôi chuyển từ vị giáo sư hiện tại sang vị giáo sư mới này. Ông này sau đó bảo rằng ông ta rất muốn tôi làm một luận văn khác. Thế là công việc của tôi chẳng đi đến đâu dù đã học hết các chương trình, qua hết các kỳ thi và đã hoàn thành hết ba phần tư luận án.

Lúc đó, Rich rủ tôi thử tham gia vào sàn giao dịch chứng khoán. Tôi nghe theo và không quay lại trường nữa.

- Từ một nghiên cứu sinh toán học sang nhà kinh doanh ở sàn giao dịch, xem ra đây là một sự đổi thay “tận gốc rễ”.

Đúng vậy. Phải nói rằng logic toán học khác xa với kinh doanh. Ở sàn giao dịch mặc dù trước đó tôi cũng biết đôi chút về hoạt động dự đoán giá cả thị trường.

Dù sao, tôi cũng đến sàn giao dịch với rất nhiều dự kiến.

- Đó là những dự kiến gì ?

Tôi có ý nghĩ có thể áp dụng những kỹ thuật phân tích tôi có được khi làm luận án tiến sĩ vào các thị trường một cách trực tiếp. Tôi đã sai lầm.

- Ông có thử làm điều đó không ?

Số phận của những nhà kinh doanh ngoài sàn giao dịch phụ thuộc vào ý tưởng của họ về thị trường hoặc phụ thuộc vào phương pháp của họ. Với nhà kinh doanh trên sàn giao dịch thì khác, anh chỉ cần có khả năng đánh giá khi thị trường vượt mức bình thường một hoặc vài điểm. Khi anh thuần thục kỹ thuật, anh sẽ tồn tại, bất kể lý thuyết đằng sau của anh có hợp lý hay không cũng mặc kệ. Thực tế, tôi biết nhiều tay kinh doanh ở sàn giao dịch áp dụng những phương pháp khác nhau : "Trung bình di chuyển", "vòng tròn mặt trăng" và chỉ có trời mới biết được đó là cái gì. Khi có được tín hiệu từ những phương pháp này, họ mua bán theo những kiểu cách riêng và đến cuối tháng thu lợi, họ luôn cho rằng đó là nhờ những phương pháp của họ. Tuy nhiên, có không ít phương pháp hoàn toàn ngớ ngẩn. Có thể tôi đã kinh doanh theo nhiều cách khác nhau của cùng một lý thuyết. Tôi có những ý nghĩ về đầu cơ và mua bán và tôi đã làm rất tốt ở sàn giao

dịch. Tuy nhiên, tôi không chắc đã làm ra tiền nhờ những ý nghĩ này.

- Thế vấn đề cơ bản cho những quyết định mua bán của ông ở sàn giao dịch là gì ?

Nói chung, tôi mua khi nhiều người cần bán và tôi bán khi nhiều người mua. Nhưng ngẫm lại, tôi không chắc có phải chiến thuật này đem đến thành công cho tôi không. Nếu anh cho rằng mệnh giá theo lý thuyết nằm ở đâu đó giữa giá đặt mua (bid) và giá chào bán (offer) rồi anh mua theo giá đặt mua, như vậy, anh đã mua theo giá ít hơn giá trị cổ phiếu. Cũng vậy, nếu anh bán theo giá chào bán (offer), anh đã bán theo giá nhiều hơn giá trị cổ phiếu trên thị trường. Vì thế, để cân bằng, những thương vụ của tôi luôn mang tính hồi chuyển không kể đến chiến thuật của tôi ra sao. Đây có thể nói là yếu tố đem đến 100% thành công của tôi.

- Thực tế thì ông nghĩ đó là gì ?

Tôi cho rằng sự thực hành bén nhạy có thể là lý do chính dẫn đến thành công của tôi khi còn kinh doanh trên sàn giao dịch. Yếu tố chính bào mòn tài khoản của những nhà kinh doanh nhỏ không phải ở chỗ họ dễ phạm sai lầm mà đơn giản chỉ vì họ không đủ khả năng theo đuổi cuộc chơi.

- Ông từng là một nghiên cứu sinh toán học,

Ông có bao giờ bỏ lỡ cơ hội kinh doanh nào đòi hỏi nhiều yếu tố thông minh không ?

Lúc đầu thì có nhung dân dà tôi nghiên cứu kỹ lưỡng hơn về giá cả và đây cũng là một bài toán hóc búa như bất cứ bài toán nào trong chương trình nghiên cứu của tôi.

- Thế có những lãnh vực nào ông học ở toán có thể ứng dụng được trong các phương pháp kinh doanh không ?

Chắc chắn có - đó là thống kê. Phân tích giá cả hàng hóa có khuynh hướng suy luận theo thống kê cổ điển. Nhưng nếu sử dụng công cụ này mà không có sự hiểu biết cơ bản vững chắc sẽ dễ gặp rắc rối lắm.

Phần lớn ứng dụng của thống kê cổ điển dựa trên ý tưởng chủ đạo là sự đóng góp của các dữ kiện phải có tính tiêu chuẩn hoặc được thành lập theo một phương cách đã được biết trước. Thống kê cổ điển sẽ rất hữu hiệu cho phép anh rút ra những kết luận chính xác nếu anh thực hiện đúng những tính toán trên các dữ kiện. Tuy nhiên, chỉ cần một ít sai sót thôi cũng đủ làm sai các ước tính thống kê và đưa ra các kết quả thiếu chính xác. Nói chung, những phương pháp kiểm tra tính vi mà người thống kê sử dụng để nắm lấy những điều cốt lõi của các dữ kiện chung qui không có đất sống trong kinh doanh. Chúng ta cần làm cùn các công cụ thống kê rất mạnh của nó.

- Ông có thể cho biết ý ông muốn nói “rất mạnh” là sao ?

Một ước tính thống kê mạnh không bị đảo lộn nhiều bởi những sai lạc của các dữ kiện tham gia.

- Tại sao ông thấy những kỹ thuật như vậy thích hợp trong phân tích hệ thống kinh doanh ?

Bởi vì tôi nghĩ những dữ kiện tham gia là giá cả thị trường mang tính bệnh lý.

- Bằng cách nào ?

Ví dụ, sự tham gia của giá có nhiều “variance” (thuật ngữ thống kê, có nghĩa là lường khác biệt của các dữ kiện trong thống kê) hơn những gì người ta biết trong lý thuyết thống kê thông thường. Benoit Mandelbrot, cha đẻ của khái niệm kích thước phân số, đoán rằng những dữ kiện tham gia là sự thay đổi giá cả có những khác biệt (variance) vô hạn và khác biệt này ngày càng lớn hơn khi anh có thêm dữ liệu. Nếu điều này được chứng minh là đúng thì hầu hết những kỹ thuật thống kê chuẩn mực trở nên vô tác dụng trong ứng dụng các dữ liệu giá cả.

- Tôi không hiểu lắm ? Thế nào là “những khác biệt vô hạn” ?

Một ví dụ đơn giản sẽ cho anh thấy một ý nghĩa của vô hạn : trò chơi xấp ngửa đồng tiền. Trò chơi này sinh ra sự may rủi một chiều. Chúng ta thích thú

khoảng thời gian chờ đợi trung bình giữa hai khả năng thắng thua cân bằng nhau liên tiếp giữa mặt sấp và mặt ngửa, có nghĩa là, con số trung bình của các lần ném lên giữa hai khả năng trong tổng số lần úp và ngửa. Nếu theo dõi quá trình này, chúng ta sẽ thấy thời gian chờ đợi có chiều hướng ngắn đi. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên. Vì chúng ta luôn bắt đầu từ vị trí của một mặt đồng tiền trong tính toán thời gian chờ đợi. Tuy nhiên, có đôi khi chỉ có một mặt ngửa hoặc mặt sấp, ít xuất hiện, tuy rằng hiếm, và vì vậy, chúng ta phải chờ một khoảng thời gian rất lâu cho mặt đó, đặc biệt nếu những lần tung đồng tiền lên này lại cho chiều hướng làm tăng khả năng này lên thay vì làm giảm xuống. Vì vậy, trong thí dụ này, chúng ta thấy có rất nhiều khoảng thời gian chờ đợi ngắn, và nhiều khoảng thật dài.

Thế con số trung bình nằm ở đâu ? Trong ví dụ này, không có số trung bình hoặc số trung bình là vô hạn. Trong bất cứ giai đoạn nào, số trung bình cũng sẽ giới hạn, dĩ nhiên, nhưng nếu anh thu thập thêm dữ liệu, số trung bình sẽ lên đến vô hạn.

- Trong ví dụ về đồng tiền xấp ngửa vừa nêu, các tính toán dựa theo kiểu máy tính có thể tạo những mẫu dữ liệu khổng lồ cho phép ông kết luận rằng con số trung bình đó không có giới hạn. Nhưng làm sao ông có thể tuyên bố dứt

khoát rằng những khác biệt của những dữ liệu tham gia trong thống kê là giá cả hàng hóa lại không có giới hạn ? Có phải dữ liệu có sẵn đó không xa vượt quá giới hạn để rút ra một kết luận như vậy ?

Có những khó khăn khi khẳng định khác biệt của thay đổi giá cả là giới hạn hay vô hạn.

Những khó khăn này cũng giống như việc xác định liệu có phải chúng ta đang đối mặt với hiểm họa địa cầu hay không. Có những dấu hiệu cho thấy có, nhưng cũng khó nhận ra nhiệt độ tăng lên gần đây từ những khác biệt hỗn loạn khác. Để có đủ dữ liệu chắc chắn về sự vô hạn của khác biệt giá cả có mà mất hàng thế kỷ.

- Thế điều gì cho thấy sự khác biệt là không giới hạn ?

Nếu sự khác biệt là không giới hạn, sẽ có những kịch bản khắc nghiệt hơn ẩn giấu đâu đó, chắc chắn vượt qua những gì anh có thể tưởng tượng được, điều này vượt qua hầu hết những ứng dụng thống kê học. Chúng ta hãy quan sát một số ví dụ, chúng khoán S & P rớt xuống 8.000 điểm trong ngày 19 tháng 10, 1987. Lý thuyết thống kê bình thường sẽ bảo anh là sự chuyển dịch giá lớn như vậy trong một ngày chỉ có thể xảy ra vài lần trong một ngàn năm. Ở đây, chúng ta thấy điều này xảy ra chỉ sau mười năm ra đời của hợp

đồng S & P. Thí dụ này minh họa tuyệt vời cho tính vô hạn của sự khác biệt giá trên thị trường.

Bên cạnh việc ngũ ý rằng các nhà kinh doanh cần cẩn thận trong việc hạn chế rủi ro hơn là căn cứ trực tiếp vào các xác suất thống kê, còn có những dấu hiệu thực tế nào của việc sử dụng cái mà ông gọi là một phương pháp “rất mạnh” đối lại với những phương pháp thông thường không?

Một ứng dụng quan trọng luôn liên quan đến tình hình trong đó anh có vài dấu hiệu chỉ ra trong một thị trường nào đó. Vấn đề là làm thế nào kết hợp một cách hữu hiệu nhất những dấu hiệu này. Có thể dựa trên một số cách thức thống kê tinh vi nào đó để thấy được tầm quan trọng của những dấu hiệu khác nhau, nhưng phương pháp này có xu hướng chông chốt những giả định dựa trên mối quan hệ giữa các dấu hiệu.

Trong nhiều tài liệu thống kê, anh có thể thấy rằng, ở hầu hết các dữ kiện, chiến thuật tốt nhất không phải là sự đánh giá phần nào nhiều hơn phần nào mà đánh giá những dấu hiệu theo kiểu 1 hoặc 0, nói cách khác, chấp nhận hay phản đối. Nếu một dấu hiệu đủ thỏa mãn, có thể sử dụng được, thì xem nó quan trọng ngang với những dấu hiệu khác. Nếu không “đúng tiêu chuẩn” đó anh đừng nên quan tâm đến dữ liệu này làm gì nữa.

Nguyên tắc này cũng được áp dụng trong việc lựa chọn kinh doanh. Anh sẽ chia số vốn ra sao giữa những thương vụ khác nhau ? Một lần nữa, tôi khẳng định rằng vốn phải chia “công bằng”. Ý tôi muốn nói, nếu việc kinh doanh là khả quan, xứng đáng, anh cần đầu tư đúng mức cho nó. Ngược lại, nếu không, chẳng ích gì khi suy nghĩ về nó.

- Lúc nay, ông có nói về những cái “bẫy” trong phân tích thị trường. Ông có thể cho vài thí dụ không ?

Bất kỳ phép tính nào có nghĩa đều phải bất biến trong cách chọn đơn vị. Tôi lấy ví dụ một lớp học vẽ đồ thị đã vi phạm nguyên tắc này. Vài học viên dùng góc 45° để vẽ, còn những người khác lại dùng hình ngũ giác. Nhưng điều tôi muốn nói ở đây là họ đã có chung một ý nghĩ dùng các góc trên đồ thị. Rất nhiều thủ thuật kinh doanh, ngay cả những cách được xem là đặc dụng nhất, cũng áp dụng ý tưởng này.

Chỉ một thao tác đơn giản cũng đủ làm mất hiệu lực hoàn toàn tất cả những phương pháp “góc-có-dộ-lớn-khác-nhau” này : độ lớn của vật góc trên đồ thị không phải là bất biến, chúng có thể thay đổi tỷ lệ. Ví dụ, hãy xem xét kỹ thuật vẽ đường dịch chuyển giá ở góc 45° . Nếu anh vẽ đường này của cùng một hợp đồng trên hai biểu đồ với thời gian khác nhau và tỷ giá khác nhau, đường vẽ của anh sẽ khác nhau.

Các đường này sẽ giao với các mệnh giá ở những chỗ khác nhau. Thực tế thì góc của đường nối hai mệnh giá trên một đồ thị không phụ thuộc chút nào vào chuỗi giá mà hoàn toàn phụ thuộc vào đơn vị nào anh sử dụng cho giá và thời gian, và vào việc anh đặt chúng lên đồ thị như thế nào, tất cả những điều này hoàn toàn vô đoán. Có những phương pháp hay và có những phương pháp dở, nhưng những kỹ thuật góc này lại chẳng có phương pháp nào hết.

Như một điểm ngoài lề cần chú ý là những đường nối hai hay ba điểm trên chuỗi giá không hề thay đổi theo sự thay đổi tỷ lệ và vì thế, có ý nghĩa theo một cách mà những đường tạo ra bởi các độ dốc không có được. Trên các đồ thị có tỷ lệ khác nhau, một đường có nhiều độ nghiêng khác nhau nhưng giao với những chuỗi giá một cách chính xác ở cùng những điểm giống nhau.

Sự thiếu ý nghĩa nội tại của các góc trên một đồ thị có ý nghĩa quan trọng ngay cả với những nhà kinh doanh không áp dụng phương pháp đồ thị góc. Độ nghiêng ít hay nhiều trên đồ thị thường phụ thuộc vào sự xem xét có tính chất tâm lý trong việc thành lập một thương vụ. Nếu anh sa vào những ảnh hưởng này, anh sẽ để cho các suy tính mang tính thực tế và hoa mỹ của người tạo nên đồ thị ảnh hưởng lên việc kinh doanh của anh.

Thí dụ này còn làm rõ thêm một trong những lợi thế của kinh doanh “vi tính hóa”. Một máy vi tính có thể bỏ qua tất cả nhung không bao giờ bỏ qua những dữ liệu anh cung cấp cho nó. Nếu anh muốn hệ thống máy vi tính của anh hiểu biết về độ nghiêng, anh sẽ có một chương trình cho nó. Đến lúc này, rõ ràng giá trị của độ nghiêng phụ thuộc trực tiếp vào sự chọn lựa các đơn vị và tỷ lệ của thời gian cùng trực giá.

- Rất nhiều người không biết đến tính phụ thuộc tỷ lệ của các góc trong đồ thị hoặc chẳng quan tâm gì đến sự phân nhánh của chúng đã làm tôi ngạc nhiên không ít. Nhận thức của tôi về tính tùy tiện cố hữu của các phương pháp độ nghiêng của đường biểu diễn thì chính xác như lý do tại sao tôi không bao giờ thấy thích thú dùng thời giờ, thậm chí chỉ 5 phút, nghiên cứu các góc Gann hoặc làm theo lời đề nghị của phương pháp này.

Thế những cái “bẫy” do phân tích trong phác họa phương pháp kinh doanh là gì ?

Rất nhiều, trước hết là dễ phạm những sai lầm “sau sự kiện”.

- “Sau sự kiện” ?

Đó là sử dụng những thông tin chỉ có giá trị chỉ sau khi sự việc xảy ra. Đôi khi, sai lầm này rất hiển

nhiên - một sai lầm được lập chương trình sẵn. Giả dụ như anh dùng giá đóng cửa (closing price) trong một tính toán nhằm quyết định bước vào một thương vụ trước lúc giá đóng lại. Kiểu sai lầm này rất phổ biến, thường xảy ra khi anh thực hiện được một tính toán thống kê hoàn hảo những việc chưa xảy ra. Cũng có những kiểu sai lầm “sau sự kiện” ít nghiêm trọng hơn. Các giá cao nhất trong dữ kiện của anh được theo sau bởi những giá thấp hơn. Nếu anh kết hợp những giá cao nhất này vào một nguyên tắc kinh doanh hoặc nhét chúng vào qua những tính toán cân nhắc mang tính thời vụ, nguyên tắc này sẽ hoạt động hữu hiệu trên các dữ kiện của anh, nhưng chỉ sau khi sự kiện xảy ra mà thôi.

- Còn “bẫy” nào khác ?

Một điều đã được đề cập nhiều là vấn đề “quá tương hợp”. Anh càng có nhiều cấp độ tự do, phương pháp của anh càng tự thích hợp với chuỗi giá.

- Xin ông làm ơn định nghĩa “cấp độ tự do” cho những độc giả “ngoại đạo” về toán học.

Dạng rõ ràng nhất của một “cấp độ tự do” là một con số, được gọi là tham số. Con số này sinh ra một hệ thống khác nhau từ tất cả những giá trị cho phép. Ví dụ, một hệ thống tính tỷ lệ trung bình giá lên thay đổi phụ thuộc vào số ngày người ta chọn để tính trung bình. Đây là một cấp độ tự do và giá trị cho phép của

nó phải là những số nguyên dương. Nhưng cũng có những cấp độ tự do ẩn. Có những cấu trúc giữa một hệ thống có thể nhận những dạng thay đổi khác nhau. Nếu những thay đổi này được thử nghiệm, chúng sẽ tạo cho hệ thống một cơ hội khác tương hợp cách biểu đạt đã qua trong dữ liệu.

Không những có quá nhiều cấp độ tự do trong hệ thống là một điều nguy hiểm, còn xảy ra trường hợp những cấp độ tự do "có hại". Giả sử như một cấp độ tự do nào đó trong hệ thống của anh chỉ ảnh hưởng một số rất ít chiều hướng trong dữ liệu mà không gây tác động phuong pháp kinh doanh, những cấp độ tự do như vậy có thể tạo ra tình trạng quá tương hợp ngay cả khi các con số của những cấp độ tự do có thể kiểm soát được.

- Làm sao mà ông biết được việc thực hiện một hệ thống sẽ bị ảnh hưởng đến mức độ nào bởi các dữ liệu quá tương hợp nhưng lại đối kháng với những thực tế của diễn biến thị trường.

Cách tốt nhất là xem xét hàng trăm ví dụ. Đưa thêm các thông số vào trong hệ thống và xem anh có thể rút ra bao nhiêu. Đưa thêm những thông số giả và xem anh lấy được gì. Tôi biết không có cách nào khác để có kinh nghiệm về vấn đề này. Hãy thử nhiều phương cách khác nhau, cả những phương pháp anh

cho rằng có ý nghĩa lẩn phuong pháp có rất ít thông số lẩn nhưng cái có hàng đồng thông số. Sau một thời gian, anh sẽ có một trực giác kinh doanh giữa những cấp độ tự do và độ tin cậy về sự hoạt động đã qua như là một dấu hiệu chỉ ra sự hoạt động trong tương lai.

- Ông có một giới hạn nào về cấp độ tự do mà ông đưa vào một hệ thống không ?

Bảy hay tám có thể là quá nhiều, ba hay bốn là tốt nhất.

- Thế ý kiến của ông về optimization là gì ? (Optimization đề cập đến quá trình phân tích nhiều biến số của một hệ thống trong quá khứ rồi chọn lấy phương pháp tối ưu cho hoạt động kinh doanh hiện tại).

Đó là một phần có giá trị của thủ thuật kinh doanh, nhưng nếu anh bỏ qua sự suy xét mang tính phương pháp trong optimization, anh sẽ nhận được những kết quả chết.

- Làm thế nào tránh được điều này ?

Rõ ràng anh đã không thoát ra khỏi những yếu tố mâu thuẫn nhau. Nếu anh cố tránh việc phân tích nhiều biến số, anh sẽ nhận được cái cuối cùng là một hệ thống thấp hơn nhiều so với cái lê ra hệ thống này đã có. Tuy nhiên, nếu anh phân tích quá nhiều biến số, anh sẽ có một hệ thống cho anh biết nhiều về quá khứ

hơn tương lai. Anh phải bằng cách này hay cách khác đứng trung gian giữa hai thái cực.

- Ngoài những gì chúng ta đã đề cập đến, ông có lời khuyên nào cho những người đang quan tâm đến sự phát triển hệ thống ?

Nếu các kết quả biểu diễn không phải là vấn đề anh quan tâm hết mức thì chẳng ích gì khi theo đuổi nó. Cũng vậy, nếu anh muốn có các kỹ thuật thống kê tinh vi, chất đồng giả thiết để có kết quả biểu diễn hoàn hảo, anh phải đặc biệt nghi ngờ tính vững chắc của hệ thống.

Nguyên tắc chung là phải đặt nghi vấn với kết quả đạt được. Một hệ thống càng có vẻ vững chắc bao nhiêu, anh càng phải cứng rắn hơn trong cố gắng bác bỏ chúng. Ý nghĩ này đi ngược với suy nghĩ thường tình của con người rất nhiều. Con người thường muốn tạo lập một hệ thống trông càng tốt chừng nào hay chừng này !

Để chứng minh các lý thuyết của chúng tôi là không có căn cứ, chứ không phải khẳng định chúng, Kart Popper đã đấu tranh cho ý tưởng rằng tất cả sự tiến triển trong kiến thức đều có kết quả từ những cố gắng. Cho dù giả thiết này của ông ta về mặt đại thể đúng hay sai, chắc chắn đó là một quan điểm đúng đắn áp dụng trong nghiên cứu kinh doanh. Anh phải cố hết sức mình chứng minh các kết quả của anh là sai. Anh phải

cố tiêu diệt cái sản phẩm nhỏ này của mình. Hãy nghĩ đến tất cả sai sót trong hệ thống của anh và tất cả những vấn đề đáng nghi ngờ. Nếu anh thách thức hệ thống của anh bằng những cố gắng thật tình nhằm bắc bỏ nó, có thể, chỉ có thể thôi nhé, hệ thống của anh sẽ vững chắc.

- Ông có dùng mô hình đô thị trong các phương pháp của mình ?

Hầu hết những gì - bao nhiêu nhỉ ? 98% trông rất tốt đẹp trên đồ thị lại không hữu hiệu.

- Tại sao ?

Đầu óc con người được làm ra để sáng tạo nên các mô hình. Chúng ta có thể nhìn thấy mô hình giữa những dữ kiện rối rắm. Có một quyển sách thống kê diễn tả điều này như sau : "Một con mắt người cũng quá đủ để nhận thấy các mô hình ở khắp mọi nơi". Nói cách khác, trên một đồ thị, anh sẽ thấy nhiều hơn cả những gì biểu diễn trên đó.

Lại nữa, chúng ta không xem xét dữ liệu một cách chung chung - có nghĩa là, khi mắt người lướt trên một đồ thị, chúng sẽ không định giá tất cả dữ kiện theo kiểu cào bắng. Thay vào đó, chúng ta sẽ có khuynh hướng tập trung vào những trường hợp nào đó nổi bật và tạo nên ý nghĩ dựa trên các yếu tố cơ bản của những trường hợp đặc biệt này. Tính tự nhiên thường

tình của con người là nhặt ra những thành công vượt bậc của một phương pháp và cũng để xem xét kỹ những thất bại làm anh tồn đến giờ. Vì vậy, việc nghiên cứu kỹ lưỡng các đô thị sẽ làm cho người ta mang ý tưởng rằng thống kê đó tốt hơn nhiều so với giá trị thực tế của nó. Ngay cả trong trường hợp anh tiến từng bước một, vẫn sẽ có khuynh hướng ảnh hưởng đến kết quả. Thực tế thì ảnh hưởng này tồn tại trong tất cả cuộc nghiên cứu khoa học và đây là lý do tại sao xảy ra nhiều sự phân tích hết sức mù quáng. Ngay cả những nhà nghiên cứu thật thà nhất cũng sẽ gây ảnh hưởng đến dữ kiện trong giả thiết của họ. Điều này không thể chấp nhận. Khi tôi làm một cuộc nghiên cứu, tôi có quan niệm rằng phải trừ các kết quả của mình ra từ 20% đến 50%.

- Tôi nhớ một lần trên chuyến bay từ San Francisco đến New York, tôi nảy ra ý tưởng về một phương pháp đã làm tôi thích thú và tôi nóng lòng muốn thử nghiệm các kết quả trước hết trên đô thị. Phương pháp này liên quan đến việc sử dụng dấu hiệu chỉ dẫn thông thường (chỉ số chứng khoán) theo một cách hoàn toàn bất thường. Tôi thử phương pháp này trên vài thị trường khác nhau. Cuối cùng, khi nhờ máy vi tính hệ thống kiểm tra, tôi phát hiện thực tế đã bị thua lỗ. Điều này xảy ra là sự sắp đặt giữa chỉ số dưới đây đô thị và mệnh giá trên định đã

chấm dứt chỉ trong một ngày. Vì những dấu hiệu thường đến trong khoảng thời gian có sự dịch chuyển nhanh về giá, “chấm dứt trong một ngày” đã dẫn đến tình trạng thay vì ở về phía có lợi 1.000 điểm (5.000 USD trong cổ phiếu S & P) tôi lại ở về phía bất lợi 500 điểm tăng lên. Vì vậy, đây là một phương pháp trông có vẻ hoàn hảo nhưng lại hoàn toàn vô ích. Từ đó, tôi rất cẩn thận không khi nào rút ra kết luận gì qua tính toán bằng tay. Nay giờ, tôi chỉ chờ kết quả từ máy vi tính thôi.

Lòng ham muốn tìm ra mô hình của con người cũng khôi hài như việc người ta bị thuyết phục bởi sự mê tín, thuật chiêm tinh hoặc bói toán. Thành công gây nhiều kinh ngạc hơn thất bại. Anh chỉ nhớ đến thời gian khi lời sấm truyền thật sự đoán trúng tim đen nhưng lại quên những trường hợp trong đó lời dự đoán tỏ ra mù mờ hoặc sai lạc.

- Điều này hình như ngụ ý rằng quan sát các đô thị chỉ thêm dễ bị “mắc bẫy” và thêm các giả định vô căn cứ.

Đúng vậy. Tất cả nhà kinh doanh tôi biết đều thực hiện các thương vụ họ thực sự thích hơn các vụ chẳng đem lại mấy hứng thú cho họ. Nói chung, đây không phải là một ý kiến hay. Anh không nên đầu tư chính anh vào những thương vụ cá nhân. Và thật là sai lầm

khi đầu tư bản thân anh vào vài vụ kinh doanh này nhiều hơn những vụ khác. Cũng vậy, nếu anh nghĩ anh đang tạo ra được một vị thế có thể thu lợi bằng cách quan sát các biểu đồ, rất khó cho anh thoát khỏi cảm giác rằng buộc trách nhiệm thái quá nếu vụ kinh doanh không suôn sẻ.

- Ông muốn nói chiều hướng kinh doanh trở nên xấu hơn chút gì ?

Đúng, rất không ổn định.

- Vậy nếu ông áp dụng một phương pháp mang tính cơ học, khó khăn sẽ không xảy ra ?

Đúng vậy. Nhiệm vụ của anh là đi theo phương pháp này. Nếu có vài kết quả thua lỗ, đó chỉ là một phần được tính trước trong hệ thống.

- Tôi hoàn toàn hiểu được ích lợi tâm lý của một phương pháp mang tính cơ học (nhưng hữu hiệu), nhưng ông còn nói rằng ông nghi ngờ việc quan sát các đồ thị như là một phương pháp tổng quát áp dụng trong kinh doanh ?

Khi tôi nảy sinh ý nghĩ dựa trên mô hình đồ thị, tôi cố biến nó thành một thuật toán có thể kiểm tra bằng máy tính. Nếu một phương pháp thực sự vững chắc, anh nên giải thích nó trên một máy vi tính. Ngay cả nếu anh không thể định nghĩa một cách chính xác, anh vẫn có thể tạo ra một thuật toán miêu tả mô hình

này. Nếu thuật toán của anh chỉ cho ra kết quả đạt được gần zero - như phần nhiều trường hợp - đừng tự lừa dối mình đến chỗ tin rằng mô hình này có một sự vững chắc phụ thuộc vào sự giải thích nào đó không thể miêu tả được mà anh đã đem đến cho nó.

- Nói cách khác, máy tính không nói láo, nên tin vào máy tính hơn tin vào khái niệm trực giác về tính đáng tin cậy của đô thị.

Đúng, bởi vì, như tôi đã đề cập đến trước đây, đâu óc con người luôn có khuynh hướng tìm những mô hình ở nơi chúng không tồn tại.

- Ông theo phương pháp của ông một cách tuyệt đối hay đôi lúc lại để những phương pháp khác can thiệp vào ?

Vào thời điểm này của cuộc chơi, các phương pháp kinh doanh dựa trên máy tính chỉ là các thuật toán học vẹt. Chúng có thể phức tạp, nhưng vẫn đơn giản trong suy luận. Bất cứ hệ thống nào tôi biết, nếu kinh doanh ở mức độ rộng, thỉnh thoảng lại bị lạc lối dẫn đến rủi ro nghiêm trọng. Dĩ nhiên điều này có thể tránh được bằng cách kinh doanh nhỏ thôi, nhưng như vậy có nghĩa là chấp nhận trường hợp xấu nhất có thể xảy ra, như thế, đó là một giải pháp tốn kém so với toàn bộ chương trình thực hiện. Tốt hơn nên kinh doanh ở một cấp độ hợp lý, và nếu thấy anh đang bị đặt trong tình trạng nguy hiểm, hãy gạt phương pháp của anh qua

một bên và quay lại. Hơn nữa, một phương pháp hay sẽ thỉnh thoảng hướng anh đến chỗ làm điều gì đó ngu ngốc. Trong những trường hợp như thế này, sự phán đoán của chính anh rất quan trọng.

Tuy nhiên, nói chung, nếu đó là một phương pháp tốt, đừng bỏ qua trừ khi phương pháp này rõ ràng phá rối các ý định phác họa. Đừng lâm vào thói quen ngày nào cũng áp dụng hệ thống. Hãy dùng tài khéo léo và sức sáng tạo của chính anh trong nghiên cứu.

- Ông có thể đưa ra ví dụ về việc một phương pháp phá rối các ý định phác họa ?

Trong một ngày thị trường chứng khoán xuống giá thảm hại (ngày 19 tháng 10/1987), tôi đang bán non các cổ phiếu S & P và dollar châu Âu. Ở thời điểm đóng cửa, cổ phiếu S&P xuống 8.000 điểm nhưng dollar châu Âu chỉ xuống 5 điểm. Đầu óc kinh doanh của tôi bảo rằng dollar châu Âu lẽ ra phải xuống tối thiểu 40 hay 50 điểm để tương hợp với sự trượt giá S & P. Ngay cả mặc cho phương pháp của tôi vẫn là bán kỳ hạn dollar châu Âu, tôi cũng chấm dứt thương vụ vì không thích diễn biến của thị trường lúc đó.

- Quyết định này có đúng khêng ?

Đúng. Ngày hôm sau, thị trường mở cửa gần 300 điểm cao hơn.

- Khi ông phát hiện phương pháp ông đưa ra

tạo nên một điều gì đó không tương hợp với các ý định trước, nhưng trong trường hợp đồng dollar châu Âu ông vừa dẫn chứng, lúc đó ông có điều chỉnh lại phương pháp cho thích hợp với nguyên tắc mới trong trường hợp này không ?

Nếu anh thấy mình hay gặp phải cùng một kiểu rắc rối nào đó hoặc nếu anh phát hiện một sơ hở trong hệ thống, đó là lúc phải thay đổi. Nhưng anh cũng không nên cứ gấp điều gì không vừa ý là thay đổi xoành xoạch. Không có một hệ thống thuật toán có lý phức tạp nào hoạt động tương hợp với các ý định của người viết ra nó một cách hoàn hảo tất cả mọi sự kiện. Người viết chương trình không thể lường trước tất cả tình huống có thể xảy ra. Ngay cả nếu có thể, đưa một thông số vào hệ thống cho một điều cả năm chưa chắc xảy ra một lần là một việc làm ngớ ngẩn.

- Còn ví dụ nào khác trong đó ông không tuân theo phương án đã có sẵn trong đầu ?

Có, đó là trong thời gian xảy ra cuộc chiến vùng Vịnh. Đây hoàn toàn là một tình huống bất ngờ. Chưa bao giờ trước đó chúng ta chứng kiến một cuộc chiến có báo trước ngày giờ. Trong tâm trí, tôi không muốn kinh doanh lúc đó, nhưng tôi lại có suy nghĩ khác. Quan niệm của tôi là bỏ qua một cơ hội kinh doanh quan trọng là một sai lầm nghiêm trọng hơn nhiều một lần kinh doanh thất bại. Trong bất kỳ phương pháp

kinh doanh nào anh cũng có thủ sẵn các biện pháp bảo vệ (nghĩa là bảo đảm anh thoát ra khỏi thương vụ) trong trường hợp vụ kinh doanh trở nên bất lợi. Mặt khác, nếu anh bỏ qua một cơ hội, anh sẽ không có gì bảo vệ - anh sẽ không thể tham gia vào thương vụ nếu muốn. Hơn nữa, bỏ qua một cơ hội kinh doanh có thể làm anh nản chí và bất ổn định, đặc biệt khi anh đang lâm vào tình trạng thua lỗ. Và như nhiều quyết định kinh doanh sai lầm khác, điều này sẽ làm anh tốn nhiều tiền hơn cả số tiền anh thua lỗ trong kinh doanh. Bỏ lỡ một thương vụ lớn thường gây ảnh hưởng đến toàn bộ chiến lược kinh doanh của anh. Đôi khi có thể mất hàng tuần mới quay lại được vị thế cũ. Vì tất cả lý do này, tôi cảm thấy không kinh doanh lúc này là không thích hợp.

- Nhưng ông đang nói về lúc ông không tuân theo phương pháp đề ra mà.

Tôi tham gia vào vụ đó, nhưng kích cỡ thương vụ đã giảm xuống phân nữa.

- Điều gì xảy ra vậy ?

Tôi liên tiếp thua lỗ.

- Có tình huống nào khi không áp dụng phương pháp đề ra đã làm ông thất bại hoàn toàn ?

Rất nhiều. Một trường hợp đáng nhớ xảy ra vài

năm trước sau khi tôi đã bị một chuỗi thất bại dài hơn mức bình thường. Lúc đó, tôi đang đầu cơ tiền mặt. Một vài sự kiện thế giới nổ ra hồi cuối tuần khiến giá tiền mặt tăng lên không ngờ. Sáng thứ hai, có vẻ như tôi đang kiếm được một số kha khá.

Để giảm tình trạng nguy hiểm có thể nảy sinh cho bất ổn, tôi bán đi một nửa số tiền mặt đầu cơ để thu lợi. Thực tế thì lúc đó tình trạng rủi ro có thể xảy ra cho tôi là rất ít nhung tôi lại không thể dễ dàng giải quyết các rủi ro xảy ra trong các hợp đồng tiền mặt đơn giản vì trước đó tôi gặp rất nhiều thất bại. Tuy nhiên, tôi không thể chịu được ý nghĩ trả lại tất cả số lợi nhuận này. Tôi lý luận rằng giá đã lên đến đỉnh cao nhất rồi. Nhưng bỗng nhiên sau đó, lại nổ ra một lần vọt giá thứ hai cao hơn lần trước. Một cơ hội bị bỏ qua như vậy làm tôi tức tối hơn bị thua lỗ.

- Thế ông thấy rằng làm trái với phương pháp đã đặt ra có tốt hơn hay cản trở ông trong thương vụ ?

Có lần tôi tham gia cùng một lúc hai thương vụ, một cho tôi và một cho tài khoản của một công ty mà tôi chỉ kinh doanh theo phương pháp cơ học. Thương vụ cho tôi tiến triển tốt đẹp. Số tài khoản được kinh doanh hoàn toàn theo phương pháp kỹ thuật thậm chí còn hoàn hảo hơn.

- Nhưng trước cả thương vụ này, hẳn ông vẫn

nghĩ rằng điều này sẽ giúp ông nhiều trong kinh doanh chứ ?

Đó là bởi vì những lần anh làm điều gì đó nhằm cải tiến phương pháp của anh, anh đều nhớ cả, còn những sơ suất thường anh lại quên đi. Rõ ràng cải tiến hoặc thay đổi phương pháp đều tốn kém mặc dù với tôi, tôi lại nghĩ khác.

- Thế ông có thay đổi quan niệm về cải tiến phương pháp kinh doanh ?

Có chứ. Tôi nghĩ đây nên là một quá trình được chọn lựa kỹ càng hơn những gì tôi làm nhiều năm trước đó. Anh nên cố gắng biểu lộ ý chí và sự khéo léo bằng cách nghiên cứu ban đêm, đừng cải tiến phương pháp trong lúc đang kinh doanh. Cải tiến phương pháp là điều gì đó anh nên làm chỉ trong những trường hợp không định trước và với suy tính cẩn thận. Nếu cứ vài ngày anh lại đổi cách thức kinh doanh một lần, chắc chắn đó là dấu hiệu anh muốn một điều mà phương pháp của anh không có.

- Ngoài phương pháp hệ thống đã vạch sẵn, ông còn cách nào lựa chọn các phương án kinh doanh không ?

Tôi không thích mua lúc giá quay ngược lại. Nếu thị trường đang lên giá và tôi nghĩ tôi nên đầu cơ giá lên, tôi thích mua lúc thị trường đang mạnh hơn chờ

giá quay lại. Kinh doanh theo kiểu qui hồi này có một sức quyến rũ mạnh về tâm lý vì anh cảm thấy anh đang thu lợi so với giá đã nhìn thấy trước đó. Tuy nhiên, tôi cho rằng phương pháp này là con rắn độc anh nuôi trong nhà. Nếu thị trường qui hồi lại mệnh giá ở một mức đủ tạo nên khác biệt quan trọng đối với giá mua của anh, lúc đó tình hình sẽ hầu như không còn thuận lợi như trước nữa. Mặc dù thương vụ vẫn tiến triển nhưng chiêu hướng đang thay đổi. Chiến thuật mua theo giá qui hồi này sẽ thường làm anh bỏ lỡ toàn bộ thương vụ hoặc bị buộc phải mua ở giá cao hơn. Đây là một trong những thủ đoạn tạo ra sự thỏa mãn tâm lý hơn là một mồi lợi thực sự. Một nguyên tắc chung là : hãy tránh những gì tạo cho anh sự thoái mái, đó thường là sự thoái mái giả tạo.

- Ông có sự giải thích hợp lý nào cho việc tại sao phương pháp kinh doanh theo xu hướng lại hữu hiệu không ?

Người ta thường tập trung vào một ít kết quả có vẻ có thể xảy ra nhất nhưng bỏ qua những kịch bản khó có khả năng xảy ra. Những kết quả có thể xảy ra này hơn kém ở một vài cấp độ khác nhau, còn những khả năng “khó” xảy ra đôi khi lại đột ngột trở thành hiện thực. Như vậy, thỉnh thoảng thị trường phải tính đến các khả năng “mới” này. Ý nghĩa của phương pháp kinh doanh theo xu hướng là theo dõi những khả năng bất

ổn này và điều chỉnh hợp thời ngay từ đầu. Dĩ nhiên, khó khăn trong suy luận nhà kinh doanh theo xu hướng phải đổi mặt là phân biệt những phần đầu của sự điều chỉnh này từ các yếu tố bất ổn khác.

- Ông có biết nhiều về các chương trình hệ thống được bán ra ngoài không ?

Trước đây, tôi có tìm hiểu chúng nhưng thấy chẳng ích gì. Anh phải chọn lựa trong quá nhiều chương trình phức tạp và vô giá trị. Tôi nghĩ tốt hơn nên tiêu pha thời gian vào các hoạt động suy luận khác.

- Tại sao ông lại phân loại các hệ thống này là “vô giá trị” ?

Vì chúng quá tương hợp với dữ kiện quá khứ.

- Ông cho rằng vì người lập hệ thống trình độ còn kém hay họ làm thế cốt để bán được nhiều chương trình ?

Khoảng thời gian sau này, có thể cho đó là một mánh khép gian xảo.

- Ông đã xem qua bao nhiêu hệ thống như vậy rồi ?

Khoảng 50.

- Trong năm mươi cái này, bao nhiêu là có giá trị ?

Một. Tôi không nghĩ nó có giá trị như một hệ thống nhưng có một yếu tố tôi có thể sử dụng được sau đó.

- Vậy ông cho rằng mua những hệ thống này chỉ là việc tốn tiền vô ích ?

Nói chung, tôi nghĩ vậy. Tôi không thích nghĩ đến việc một người phải tốn bao nhiêu tiền để có được điều gì bổ ích bằng may rủi. Nếu anh tốn thời gian vào việc chọn lựa, đánh giá các hệ thống, tốt hơn anh nên tự tạo lấy hệ thống riêng của mình. Tôi không đề nghị việc mua các chương trình hệ thống này.

- Nếu một hệ thống hoạt động hữu hiệu - ý tôi muốn nói phải sinh lãi, ít rủi ro và hoạt động trong thời gian dài - điều này có mang ý nghĩa tài chính nào cho người bán nó không ?

Thỉnh thoảng, có ai tạo ra một cái gì đó có giá trị thực sự và bán đi vì anh ta cần tiền. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, một điều gì đó thực sự có giá trị đòi hỏi phải mất hàng năm nghiên cứu. Người ta không thể vừa ngồi xe buýt vừa liếc qua các đồ thị mà tạo nên một chương trình hệ thống được. Thông thường, nếu một người đầu tư tiền bạc và thời gian trong việc phát triển một hệ thống, anh ta sẽ muốn sử dụng hệ thống của mình hơn là bán đi.

- Thế ông nghĩ gì về ý kiến ngược lại ?

“Ý kiến ngược lại” nhằm đẩy ý tưởng kinh doanh

chống lại phần đông trong các thương vụ cá nhân. Mặc dầu về mặt lý thuyết, phương pháp này có thể hữu hiệu nếu có những thông tin chính xác về sự cấu thành thị trường. Thông tin cung cấp cho nhà kinh doanh theo cách này phải mang tính nghi vấn quan trọng.

- **Thế ông có ý kiến gì về các chỉ số kiểu mua vượt hoặc bán vượt thường thấy không ?**

Tôi nghĩ những chỉ số này hầu như vô giá trị. Tôi không ngụ ý rằng anh không nên bỏ tâm nghiên cứu các phương pháp này - anh có thể nghiên cứu nhiều phương pháp lẫn lện, nhưng trong kinh doanh thì nên chọn lọc.

- **Ông đã dùng thuật ngữ “chỉ số ma” trong nghiên cứu của mình ?**

Đúng vậy, chúng gần với số không trong khả năng có được lợi nhuận. Những gì được các chỉ số này tạo ra lúc thị trường ổn định sẽ mất đi lúc chuyển dịch.

- **Tại sao ông tin rằng những phương pháp này vẫn thông dụng ngay cả khi chúng chẳng có hiệu lực trong các mục tiêu kinh doanh ?**

Vì một điều, khi nhìn các chỉ số này được đặt lên trên cùng của bảng giá, anh sẽ thấy chúng “đẹp” hơn giá trị thực của chúng - Mắt người có xu hướng để ý những lần các chỉ số này lên xuống một cách chính xác nhưng lại bỏ qua tất cả các dấu hiệu giả và những

khoảng kéo dài không chính xác trong những lần dịch chuyển.

Nói một cách hình thức, sai lầm này là sự lẩn lộn giữa những khả năng xảy ra trước và khả năng xảy ra sau. Ví dụ, rất nhiều giá cực điểm có ngày nghịch chuyển. (Ngày nghịch chuyển là ngày thị trường lên đến một giá cao (hoặc thấp) mới và sau đó chuyển ngược hướng, đóng lại ở mức dưới (hoặc trên) một hoặc nhiều mệnh giá đóng hàng ngày trước đó).

Tất cả những điều đang nói anh nghe là khả năng có một ngày nghịch chuyển được đưa ra một mệnh giá cực điểm. Điều anh thực sự muốn biết là khả năng nào tạo ra mệnh giá cực điểm - có nghĩa là một sự thay đổi trong xu hướng thị trường - được đưa ra trong một ngày nghịch chuyển nào đó. Đó là một khả năng rất khác biệt chỉ bởi vì một khả năng có mệnh giá cao không hề cho thấy một mệnh giá khác cũng cao như vậy. Nếu 85% của tất cả mệnh giá cao nhất và thấp nhất có đặc tính X, nhưng đặc tính X cũng xuất hiện thường xuyên ở những nơi khác, sử dụng chỉ số này như một dấu hiệu sẽ làm anh khổ khốn không ít.

Hơn nữa, những phương pháp này có vẻ rất hấp dẫn vì chúng đánh trúng vào các xu hướng rất mạnh của con người khiến họ kinh doanh theo kiểu đối lập với xu hướng thị trường hoặc rút bớt đi các thương vụ theo xu hướng thị trường. Các phương pháp này luôn

xui khiến người ta thoát ra các vụ kinh doanh có lợi chỉ căn cứ vào các chứng cứ hết sức nồng cạn.

- Thế còn những phân tích tuần hoàn, điều mà các nhà kinh doanh khác dùng để cố nắm bắt những mệnh giá cao nhất và thấp nhất ?

Có các phương pháp khoa học rất hùng hậu của phân tích tuần hoàn, đặc biệt là phân tích Fourier, được phát minh vào thế kỷ 19, thực chất là để tìm hiểu sự chuyển giao “nóng”. Phân tích Fourier đã được áp dụng lặp đi lặp lại trên mệnh giá thị trường, bắt đầu hồi cuối thế 19 bằng công trình của nhà toán học Pháp Louis Bachelier. Nhưng toàn bộ nghiên cứu khoa học này đã thất bại trong việc tìm hiểu thành phần cấu tạo tuần hoàn hệ thống trong dữ kiện giá cả. Sự thất bại này chứng minh một cách hùng hồn tính không vững chắc của những hệ thống kinh doanh khác nhau dựa trên các chu kỳ. Và, tôi muốn nhấn mạnh rằng kỹ thuật nhằm tìm ra chu kỳ mạnh hơn nhiều kỹ thuật tìm xu hướng. Tìm chu kỳ là một vấn đề cổ điển mang tính khoa học.

- Còn tất cả những nghiên cứu khác nhau nhằm tìm ra chu kỳ trong dữ liệu giá cả ?

Thị trường lên và xuống. Vì vậy trong mức độ hiểu biết nào đó của con người, thị trường có chu kỳ. Vấn đề là ở chỗ anh có thể vẽ một đường sin một cách khá tương hợp ngay cả với những mô hình hoàn toàn bất

qui tắc như trên thị trường. Nếu anh cho phép các khoảng tuần hoàn ngắn lại hay rộng hơn và thậm chí quay ngược như nhiều lý thuyết gia về chu kỳ đã làm, anh có thể làm cho các chu kỳ này tương hợp với hàng loạt dữ kiện trôi nổi trên thị trường. Nhưng các kỹ thuật thống kê chính xác, như phân tích Fourier chẳng hạn, sẽ chỉ ra rằng những vòng chu kỳ này là hoàn toàn lộn xộn.

- Ông có tin rằng các cố gắng áp dụng thông minh nhân tạo vào kinh doanh sẽ thành công ?

Tôi cho rằng các công cụ điều khiển học cuối cùng sẽ thực hiện được tất cả công việc của con người, kể cả kinh doanh. Hiện nay, các công cụ điều khiển học còn nhiều hạn chế so với con người, tuy nhiên, một ngày nào đó, chúng sẽ được làm cho hoàn hảo hơn. Tôi không nghi ngờ rằng cuối cùng nhà kinh doanh giỏi nhất thế giới sẽ là một thiết bị tự động. Tôi không nói điều này sẽ sớm xảy ra, có lẽ phải mất vài thế hệ nữa.

- Phần lớn giới trí thức hàn lâm cho rằng vì tính chất bất định của giá cả thị trường nên không thể triển khai được các hệ thống kinh doanh có thể nắm bắt được các quy luật của thị trường trong một thời gian dài. Ông nghĩ sao ?

Bằng chứng họ đưa ra không có cơ sở thực tế. Rõ ràng ông đã thấy hàng trăm nhà kinh doanh và quản

lý thu lợi nhờ các phương pháp mang tính cơ học dựa trên giá cả thị trường.

- Thế còn lý luận rằng các nhà kinh doanh thành công là do may mắn ?

Có thể đúng, nhưng khả năng có thể thành công như vậy hầu như zéro. Một người đã thành công do may mắn lại tiếp tục gặp may nữa hầu như không tưởng. Thực tế, các phương pháp đã giúp chúng ta năm này qua năm khác. Chúng ta truyền đạt các phương pháp này cho người khác và chúng lại làm việc cho họ. Rồi họ quản lý tiền của người khác và các phương pháp lại tiếp tục làm việc. Luôn luôn có khả năng xảy ra may mắn nhưng khả năng này vô cùng nhỏ.

Thực sự đã có sự thay đổi về quan điểm trong vấn đề này. Lúc tôi mới bắt đầu bước vào nghề kinh doanh, phương pháp cơ học bị xem là trò vớ vẩn. Từ đó đã có rất nhiều bài viết càng ngày càng tăng chứng minh rằng lý thuyết thị trường không quy luật là sai lầm. Kinh doanh theo hệ thống từ đó chuyển biến từ một ý tưởng bên lề trở thành một phương pháp chính thống theo kiểu mới. Tôi không nghĩ rằng điều này xảy ra không có căn cứ. Tuy nhiên, tôi không quá quyết tâm về việc ý tưởng này sẽ được mọi người chấp nhận.

- Dĩ nhiên, ông không thể chứng minh phản ứng giá là không quy luật.

Đúng vậy. Anh đang cố chứng minh có sự cấu thành hệ thống về giá. Mặc dù một mệnh đề phủ định có thể đúng nhưng rất khó làm cho vững chắc vì anh đang cố chứng minh một điều không tồn tại. Ví dụ, hãy xem xét một mệnh đề phủ định rằng không có kẹo chocoala bay quanh Sao Mộc. Điều này có thể đúng nhưng rất khó chứng minh.

Lý thuyết thị trường không quy luật có nhược điểm là đó là một mệnh đề phủ định. Vì thế, trong sự vắng mặt của các chứng cứ chứng minh ngược lại, đây có thể là một lý thuyết khả thi để được duy trì. Tuy nhiên, tại điểm này, tôi nghĩ có đủ chứng cứ trái ngược để bất kỳ nhà khoa học nào tán thành ý tưởng rằng các thị trường là không có quy luật, nên nhìn vào thực tế để chấp nhận nó.

- Những năm gần đây, việc quản lý tiền tệ được các nhà kinh doanh chuyên nghiệp sử dụng các chiến thuật “vi tính hóa” và khuynh hướng nương theo xu hướng thị trường đã tăng lên đáng kể. Ông có cho rằng sự phát triển mới này sẽ giết chết những con gà đẻ trứng vàng như ta thường nói trong tục ngữ không ?

Câu hỏi liệu ưu thế của các nhà kinh doanh theo phương pháp mới đặc biệt là nhóm những nhà quản lý lớn, có đang làm hư hỏng việc kinh doanh theo phương pháp đã có hay không thì thật mà khó trả lời vì có hai

cách dẫn chúng khác nhau sinh ra kết luận trái ngược nhau. Thứ nhất, dẫn chứng thống kê định tính cho thấy rằng các phương pháp vẫn hoạt động hữu hiệu. Thế rồi lại nảy sinh lời bàn cãi rằng ưu thế của các nhà kinh doanh phương pháp phải thay đổi thị trường theo một cung cách mà lợi nhuận không còn có thể được trích ra nữa. Nói cách khác, các nhà lý thuyết về thị trường không quy luật có thể vẫn đúng vững. Rất khó mà xem xét những chứng cứ không đồng nhất như vậy theo một cách hiểu thông thường, vì vậy kiểu dẫn chứng này có thể chống lại kiểu dẫn chứng kia.

- Cả hai lý lẽ đều có thể đúng. Vậy ông tin vào cái nào ?

Các nhà kinh doanh phương pháp vẫn còn một đồng minh lâu đời và rất nặng ký : thiên tính con người. Thiên tính con người không bao giờ thay đổi. May mắn là vẫn còn có rất nhiều người kinh doanh theo bản năng. Nhưng không nghi ngờ trò chơi đã trở nên khó khăn hơn nhiều.

Trong thuyết tiến hóa, một trong những đáp án được đưa ra nhằm giải đáp câu hỏi cho sự phong phú của việc sinh sản theo giới tính là giả thiết "Red Queen". Giả thiết này dựa trên nhân vật trong truyện "Alice ở xứ thần tiên". Ở đất nước này, anh phải chạy nhanh hết tốc lực chỉ để ở lại một chỗ. Ý nghĩ cạnh tranh khốc liệt đến nỗi các loài phải tiến hóa thật

nhanh chỉ để tồn tại ; sinh sản là một kiểu tiến hóa. Tương tự, có một sự cạnh tranh gay gắt như vậy trong kinh doanh hệ thống đến nỗi nhà kinh doanh phải phát triển thật nhanh các phương pháp để có thể tồn tại.

- Việc các tay chuyên nghiệp tham gia ngày càng đông vào thị trường thế giới, theo ông, có làm thay đổi bản tính của các thị trường theo kiểu mà các phương pháp mạnh mẽ trước đây đã không còn hữu hiệu nữa ?

Tôi nghĩ điều này đúng. Đây là lý do tại sao tôi săn sàng chấp nhận các phương pháp có phần nào ít mang tính lý thuyết hơn nếu tôi nghĩ chúng có đặc tính khác với những gì phần nhiều những nhà kinh doanh theo phương pháp đang sử dụng.

Khi tôi nêu luận điểm với các nhà vạch kế hoạch rằng sự nghiên cứu quá thiên về tính lịch sử có thể bị mất hiệu lực bởi bản tính hay thay đổi của thị trường kỳ hạn, họ đều trả lời giống nhau rằng cách giải quyết là phát triển những phương pháp dựa trên dữ liệu hiện tại - nếu có thể được. Nhưng có khó khăn nghiêm trọng trong vấn đề này : dữ liệu hiện tại lại mang ít tính thống kê hơn dữ liệu lâu dài trong lịch sử. Các phương pháp chỉ dựa trên dữ liệu hiện tại không có mẩy cơ sở và không có cách giải quyết vấn đề này.

- Giả như được bắt đầu lại, ông sẽ làm điều gì khác đi ?

Tôi sẽ tập trung hơn vào quản lý tiền. Tiếc rằng tôi đã không để ý đến điều này trong những năm đầu. Điều khôi hài là mặc dù việc quản lý tiền quan trọng hơn dự đoán giá cả, nó lại dễ xử lý hơn xét về mặt toán học.

• Phương pháp quản lý tiền tệ của ông có nhất quán không ?

Điều trở ngại trong các chương trình quản lý tiền tệ là chúng bị gắn với các ý tưởng sử dụng hàm số lô-ga-rit. Thực chất của ý tưởng này là tỷ lệ mức độ tiêu xài của con người đối với số tiền do giàu có hơn vẫn không thay đổi so với tỷ lệ phần trăm tăng lên của số người giàu. Vấn đề quan trọng ở đây là các hàm này không hạn chế.

Có một lý lẽ mang tính kỹ thuật phản đối những hàm sử dụng không hạn chế này được biết dưới cái tên "Nghịch Lý" ST. Petersburg". Tôi sẽ đưa ra một ví dụ đơn giản trong lý lẽ phản đối này. Giả sử anh có 1 tỉ dollar. Nếu hàm sử dụng của anh là không hạn chế, sẽ có một số tiền có mức độ sử dụng lớn đến nỗi anh sẵn sàng đánh cược một đồng với toàn bộ số một tỉ dollar của anh. Nhưng sẽ không có chuyện một người đầu óc tinh táo tiêu mất một tỉ dollar theo cách như thế (mặc dù cũng có những suy tính không mang tính tài chính - ví dụ để đổi lấy việc sống thêm 100 năm nữa chẳng

hạn). Vì vậy, theo lý luận này, hẳn phải có điều gì bất ổn trong các hàm sử dụng vô hạn.

Chúng ta chỉ dùng các hàm sử dụng vô hạn trong công việc quản lý những rủi ro tài chính. Các hàm sử dụng đặc biệt chúng ta dùng cũng có đặc tính kỹ thuật rất đáng quan tâm cho thấy phân số giữa đầu tư không phụ thuộc vào mức độ giàu có.

- Ông có mạo hiểm nhiều trong một thương vụ ? Ông có cách thức nào cho vấn đề này không ?

Anh không nên mạo hiểm quá 2% trong một thương vụ. Tất nhiên, cũng có khả năng anh sẽ lỗ nhiều hơn thế nếu những khác biệt của thị trường vượt quá dự kiến ban đầu của anh.

Nếu anh lập đồ thị biểu diễn kích thước các thương vụ nhỏ trong một vụ kinh doanh, anh sẽ có một kiểu đồ thị giống mặt một con voi nghiêng về bên phải với cái trán thật cao. Phía trái đồ thị, biểu thị các thương vụ tầm vóc nhỏ, gần trực tọa độ. Trong khoảng này, những thương vụ có tầm vóc ngày càng tăng sẽ tạo nên một đường biểu diễn lên tương ứng. Nhưng khi đường biểu diễn vượt quá khoảng cho trước này, đường biểu diễn lên sẽ di xuống. Điều này xảy ra do kích cỡ các thương vụ hẹp lại, bắt buộc anh kinh doanh nhỏ hơn do xảy ra hàng loạt lần thua lỗ. Theo lý thuyết, điều kiện lý tưởng nhất là đạt đến đỉnh đầu, ngay

lỗ phun nước của cá voi. Về phía bên phải điểm này, đường biểu diễn lao thẳng xuống, chỉ cần một thương vụ cõ kích cõ hơi lớn hơn điểm lý tưởng một tí sẽ tạo ra đường biểu diễn âm.

Kích cõ các thương vụ là một vấn đề anh không nên đánh giá một cách lạc quan. Điểm lý tưởng sẽ đạt đến chỉ trước trực tung. Thay vào đó, kích cõ các thương vụ của anh nằm ở điểm cuối trong khoảng mà đường biểu diễn vẫn gần như thẳng.

- Thế trí thông minh có quan trọng trong kinh doanh không ?

Tôi không thấy có nhiều tương quan giữa kinh doanh thành công và thông minh. Trong các nhà kinh doanh siêu hạng, có vài vị khá thông minh, còn những vị khác lại không. Trái lại, nhiều người cực kỳ thông minh lại là những tay kinh doanh tồi. Thông minh vừa phải cũng đủ rồi. Cái quan trọng hơn là tinh thần.

- Tôi cho rằng ông có liên quan đến công trình phát triển những hệ thống mà nhóm the Turtles đã học được (Xin xem phần tiếp theo về nhóm Turtles).

Đúng vậy.

- Theo tôi biết, chất xúc tác cho chương trình đào luyện của nhóm Turtles là sự bất đồng ý kiến giữa ông và Richard Dennis về việc con người có

thể học hỏi nghệ thuật kinh doanh thành công hay không ?

Đúng. Quan điểm của tôi là kinh doanh không thể huấn luyện được. Tôi cho rằng không cần thiết phải học vì chúng ta có thể kinh doanh thành công. Chẳng ích gì cho một nhà kinh doanh có thêm một kiến thức nào đó chẳng thể bao quát hết trong một chương trình mang tính cơ học. Nhưng tôi đã sai lầm. Chương trình của Turtles cho thấy một thành công vượt bậc. Họ đã học được cách kinh doanh hết sức hoàn hảo. Câu trả lời cho vấn đề liệu kinh doanh có thể được huấn luyện không là một câu khẳng định hoàn toàn.

- Ông có cho rằng các phương pháp Dennis và ông trình bày với nhóm Turtles có phần nào bị biến dạng đi vì hiện nay đã có thêm 20 môn đồ sử dụng phương pháp này ?

Khó mà nói được điều này cho dù họ vẫn kinh doanh theo phương cách cũ. Tuy nhiên, cũng khó thấy họ sử dụng các phương pháp này đến mức độ nào. Tôi cho rằng nhiều người trong số này hiện nay đã ít nhiều làm khác đi.

- Nếu kinh doanh là có thể học hỏi được, vậy bất cứ ai đủ thông minh cũng học được chứ ?

Bất cứ ai. Đây không phải khoa học về vũ trụ. Tuy nhiên, học lúc nào cũng dễ hơn thực hành rất nhiều.

Phương pháp kinh doanh tốt lại thường trái với nếp nghĩ thông thường của con người. Với người cho dù đã học hết những điều cơ bản, chỉ một tỷ lệ phần trăm rất nhỏ sẽ trở thành nhà kinh doanh thành công.

Nếu một trò chơi cá cược giữa một nhóm người tham gia được kéo dài đến lúc nào đó, cuối cùng chỉ còn một người thắng trọn số tiền. Nếu có bất cứ kỹ thuật nào liên quan đến, kỹ thuật này sẽ làm mạnh thêm quá trình tập trung tất cả tiền đánh cược vào tay chỉ một vài người. Những điều tương tự như vậy cũng xảy ra trên thị trường. Xu hướng chung là các cổ phiếu từ nhiều người cứ tập trung vào một ít người nào đó. Điều này ngụ ý rằng để chiến thắng, anh phải đứng về phía thiểu số. Nếu cứ giữ lấy thói quen và khuynh hướng thường tình của con người trong kinh doanh, anh sẽ bị đa số thu hút và thất bại là điều không tránh khỏi.

- Ông có thể cho biết rõ hơn thói quen thường tình của con người dẫn đến thất bại, theo ý ông, là gì không ?

Các nhà lý thuyết trình bày thí nghiệm trong đó người ta được đưa ra nhiều sự chọn lựa khác nhau giữa những điều biết chắc (các món tiền nào đó chẳng hạn) và các vé xổ số đơn giản để xem những vật ua thích được sắp xếp theo thứ tự hợp lý như thế nào. Kết quả họ thấy là người ta nói chung sẽ chọn những thứ chắc

chắn có được (tiền) hơn là những món sẽ có với số tiền lớn hơn (vé xổ số) rồi họ mới chọn đến những vé số ít có khả năng trúng hơn (nhưng số tiền trúng lại cao hơn nhiều những thứ kia), cuối cùng họ tránh xa những vé số chắc chắn sẽ thất bại. Những khuynh hướng rõ ràng thuộc bản năng này của con người không thích hợp trong kinh doanh - hãy nhận phần lời của anh, nhưng đừng lánh xa các thất bại.

Lời khuyên người ta thường gặp là : hãy nắm lấy cơ hội nhưng đừng quên chuẩn bị chố đứng khi thất bại. Lời khuyên tốt hơn cho các nhà kinh doanh phải là : Đừng vồ vập lầm khi cơ hội đến, nhưng khi nước đến chân, hãy nhảy nhanh như thỏ.

Một câu cách ngôn phổ biến nhưng hoàn toàn sai lạc là : Có lợi nhuận, anh sẽ không phá sản. Câu này đã làm nhiều nhà kinh doanh thực sự phá sản. Những tay không chuyên phá sản vì thua lỗ nặng còn tay chuyên nghiệp phá sản vì lợi nhuận ít. Tóm gọn vấn đề lại là gì ? Thiên hướng con người không muốn tạo ra nhiều lợi nhuận nhất mà tạo ra nhiều cơ hội thu lợi nhất. Lòng ham muốn tạo ra nhiều nhất số lần thành công trong kinh doanh (hoặc hạn chế thấp nhất số lần thất bại) lại có tác dụng ngược chống lại nhà kinh doanh. Tỷ lệ thành công không phải là điều quan trọng nhất trong hoạt động kinh doanh.

- Còn thiên hướng nào khác của con người ông

cho rằng phá hỏng sự thành công trong kinh doanh ?

Một điều tôi mệnh danh là “Tiếng gọi phản phương hướng”. Đó là một tập hợp các yếu tố nhận thức và tình cảm làm nhà kinh doanh tự động đi ngược lại các phương pháp kinh doanh của anh ta. Người ta muốn mua rẻ bán đắt, chính điều này là một yếu tố phản phương hướng. Khái niệm thế nào là “rẻ” và “đắt” phải được xác định ở khoảng nào đó. Khuynh hướng chung của con người là xem một giá là “bình thường” vì mắt họ quen nhìn những giá trên hay dưới mức này đều bị xem là “bất thường”. Điều này dẫn người ta đến chỗ kinh doanh trái với xu hướng mới vừa xuất hiện với ý nghĩ rằng mệnh giá cuối cùng rồi sẽ quay lại mức “bình thường”. Như thế khác nào trải thảm đỏ cho các tai họa.

- Còn khía cạnh nào khác trong thiên hướng con người ngăn cản thành công ?

Điều thật sự đáng lưu ý là sự tham gia dài hạn của các kết quả rút ra từ kỹ thuật kinh doanh, phương pháp và các thủ tục. Nhưng, về mặt tâm lý mà nói, điều có vẻ tối quan trọng là liệu những vị thế kinh doanh anh có được hiện tại sẽ hoạt động hữu hiệu không. Vì thế hiện tại trông có vẻ quan trọng hơn bất cứ sự biến mịn mang tính thống kê nào khác. Như vậy, điều xảy ra khá phổ biến là anh uốn mình theo

hướng kinh doanh hiện tại với ý nghĩ lợi thế trong các con số thống kê lâu dài sẽ tự nảy sinh lợi nhuận trong tương lai. Hai trong số sai phạm nghiêm trọng trong kinh doanh - thả lỏng cương cho các thất bại và bộp chộp vơ lấy lợi nhuận khi chưa chín mùi - này đều chung một cố gắng nhằm giúp vị thế kinh doanh hiện tại được nhiều cơ may thành công hơn nhưng lại là điều phương hại nghiêm trọng cho các dự án lâu dài.

- Trong kinh doanh, có người tồn tại và có người bị đào thải. Thế ông nghĩ những cá tính nào phân biệt sự khác nhau giữa hai nhóm này ?

Người vượt qua sự khắc nghiệt của thị trường biết cách tránh né những tình huống trong đó các thương vụ không thành công khiến anh ta trở thành bất ổn định để rồi tạo thêm những thương vụ tồi tệ khác nữa. Anh ta cũng phải biết cảm nhận nỗi đau mất mát. Nếu không có được điều này, thật đáng buồn, anh sẽ ở trong tình trạng của những người kém may mắn không còn cảm nhận nỗi đau một cách bén nhạy. Như vậy, khi bàn tay đã cháy sạch anh mới biết đã để nó lên lò lửa. Chẳng có cách nào tồn tại trên thế giới này không đau đớn. Cũng giống như thế, trên thị trường, nếu thất bại không làm anh tổn thương, tồn tại về mặt tài chính xem ra rất ít cơ may.

Tôi biết một vài nhà đại triệu phú bắt đầu bước vào thương trường với khoản tiền được thừa hưởng.

Hầu như họ mất sạch số tiền này vì không cảm nhận được nỗi đau mất mát. Trong những năm đầu kinh doanh, họ nghĩ thất bại chẳng ăn thua gì để rồi cuối cùng quen với nỗi đau thất bại. Thật tốt hơn nhiều nếu anh bước đến thị trường trên một sợi dây với ý nghĩ rằng anh không thể chịu đựng nỗi sự thua lỗ vì anh không có gì bám víu nếu rót ra ngoài sợi dây. Tôi đặt cược vào người bắt đầu kinh doanh chỉ với vài ngàn dollar hơn những người có trong tay cả hàng triệu.

- Một nhà kinh doanh thất bại có thể làm gì để thay đổi chính anh ta ?

Tôi sẽ dẫn ra hai tình huống. Nếu không biết tại sao mình thua lỗ, nhà kinh doanh sẽ không còn tí hy vọng lật ngược thế cờ trừ phi anh ta tìm được lý do nào tạo nên sai sót. Trong trường hợp nhà kinh doanh biết mình đang phạm sai lầm gì, lời khuyên của tôi đơn giản lắm : Nên ngưng những sai phạm. Nếu nhà kinh doanh không thay đổi thái độ, kiểu người này có thể xem là một tay vô doán.

- Trong kinh nghiệm của mình, ông có thương vụ nào cho thấy đặc biệt khó khăn xét về mức độ tình cảm ?

Có một ngày trong năm làm ăn đầu tiên của tôi. Tôi đang đầu cơ giá lên trong khi thị trường chỉ còn vài cent là đến mức cao giới hạn (limit up). Sau đó, thị trường xuống từ điểm giới hạn cao đến giới hạn thấp

(limit-down) chẳng có lấy một lần nhích lên lại. Điều này xảy ra khoảng 3 phút. Các chứng cứ thuyết phục tôi đầu cơ giá xuống. Nhưng chỉ hai phút sau, thị trường lại lên đến điểm limit-up.

- Kinh nghiệm này cho ông bài học gì ?

Đó là bài học đầu tiên trong hạn chế rủi ro. Tôi mất hơn phân nửa số cổ phiếu trong hai vụ kinh doanh xảy ra trong 5 phút.

- Thế ông sửa chữa điều gì từ sai lầm này ?

Kinh doanh nhỏ, ra nhiều quyết định nhỏ tốt hơn cố tạo ra vài vụ kinh doanh nặng cả tấn.

- Ông có thấy khó mà đối phó với những tác động tình cảm khi thua lỗ nặng ?

Xét về tính bất ổn trong tình cảm, lời nhiều thậm chí còn quí quyết hơn lỗ nặng. Tôi nghĩ điều quan trọng là đừng nên để phần lợi nhuận lớn dẫn dắt cảm xúc. Tôi chắc chắn đã phạm những sai lầm tồi tệ nhất sau thời gian dài thắng lợi. Khi đang trên đà thắng lợi, sẽ có một cảm dỗ khiến anh cho rằng anh đang thực hiện điều gì đó đặc biệt sẽ cho phép anh nâng bản thân mình lên. Anh bắt đầu mang ý nghĩ có khả năng có sức chịu đựng những quyết định sai lầm. Anh có thể tưởng tượng điều gì xảy ra tiếp theo chứ ? Như một nguyên tắc chung, thua lỗ tạo nên sức mạnh còn lại nhuận sẽ làm anh yếu đi.

• Vui lòng cho phép tôi mở rộng câu hỏi. Ông có thấy khó đối phó với cảm xúc kinh doanh - dù là thua lỗ nặng hay thù lợi lớn ?

Xét về mặt tiền bạc, kinh doanh là một trò chơi tích cực, nhưng về mặt xúc cảm, đây là trò chơi tiêu cực. Trong một vài trường hợp, tôi có những kinh nghiệm sau đây : Một nhóm thị trường tôi đang đầu cơ mạnh mở ra với giá hoàn toàn bất lợi cho tôi. Sự thua lỗ có vẻ như rất lớn : tôi hầu như đang ở điểm thua lỗ giới hạn cuối cùng. Nhưng sau đó bỗng nhiên, như một phép lạ. Vào giữa ngày, các thị trường này dịch chuyển theo tình thế có lợi cho tôi cũng nhanh như vào ban sớm chúng chống lại tôi vậy. Điều này khiến tôi cảm thấy như thế nào ? Sự phấn chấn đang đến chẳng thể bù đắp tình trạng khốn khổ trước đó. Lợi nhuận cuối cùng xem ra rất lớn, dĩ nhiên, nhưng không thể bù đắp số thiệt hại trước đó.

Ở một mức độ nào đó, có thể nói ví dụ trên có phần phóng đại cảm xúc, nhưng những phản ứng đối xứng tương đương như vậy là hoàn toàn có thật. Ví dụ, nếu một mệnh giá dịch chuyển đưa thị trường đến điểm dừng của anh, anh không nên nghĩ đến việc giá sẽ qui hồi. Đây là một kiểu suy nghĩ - chứa đầy hy vọng cho phép nhà kinh doanh tiếp tục giữ vững vị trí mặc dầu sẽ có thêm thua lỗ. Tất nhiên, thị trường có thể qui hồi như hy vọng, nhưng đây không phải là vấn đề đáng

suy nghĩ đến nếu đó là thời điểm chấm dứt vụ kinh doanh. Nay giờ, chúng ta hãy để mắt đến trường hợp thị trường đang dọn cỗ cho anh. Lúc này, thật hoàn toàn hợp lý nghĩ đến giá qui hồi. Việc giá dịch chuyển cao như vậy chỉ ra tình trạng bất ổn của thị trường cũng đang gia tăng : vì thế cho nên, ngay cả một món lợi khổng lồ cũng có thể tiêu tan nhanh chóng. Tình trạng như thế này là một sự đối xứng. Khi anh đang thua lỗ, ý nghĩ về một sự qui hồi giá có thể làm anh thấy thoái mái, khái niệm này đi ra ngoài những giới hạn của sự suy xét. Trái lại, ý nghĩ về một sự quy hồi giá sẽ khiến anh bất an khi anh đang thu lợi trên thị trường, nhưng đây nên là một suy xét được tính trước. Kinh doanh chứa đầy những điều đối xứng như vậy và như tôi nói, tạo ra một trò chơi tiêu cực xét về mặt tình cảm.

- Nếu kinh doanh không đem lại thỏa mãn cảm xúc, nó chỉ lý xét về mặt tài chính thôi chứ gì ?

Tôi không thể tưởng tượng làm sao người ta kinh doanh không vì mục tiêu tài chánh. Đây là một trong số rất ít ngành công nghiệp nơi anh có thể vận động cổ máy biến giẻ rách thành tiền. Richard Dennis bắt đầu chỉ với vài trăm dollar và nay đã nắm trong tay hàng trăm triệu dollar chỉ trong chưa đầy 2 thập niên - quả là hấp dẫn.

Nếu anh chỉ muốn chơi trò tìm thỏa mãn trong cảm xúc, chắc chắn anh sẽ thua lỗ vì những cảm giác thoái mái thường đưa đến quyết định sai lầm. Richard Dennis thường nói, có phần mang tính bông phèn : “Đừng làm điều gì tạo cho anh thỏa mãn”. Một nguyên tắc chúng tôi truyền đạt cho nhóm Turtles là : “Khi tất cả tiêu chuẩn đã cân bằng, hãy làm những gì anh ít muốn làm nhất. Anh nên quyết định ngay từ đầu anh đang kinh doanh vì niềm vui hay thành công. Anh có thể so sánh sự thành công với tiền bạc theo một cách nào đó, điều này không quan trọng, nhưng để đạt chiến thắng trong kinh doanh, anh phải kinh doanh vì sự thành công.

Kinh doanh còn đòi hỏi niềm say mê tuyệt đối. Khi so sánh các yếu tố tăng cường sự say mê, các nhà tâm lý học hành vi thấy rằng không chỉ yếu tố tích cực mới tăng cường và kích thích niềm ham thích mà chính những yếu tố bất ổn định - cả tích cực lẫn tiêu cực - mới kích thích niềm say mê nhiều nhất (cũng như con chuột không biết trước cảm giác sung sướng hay đau đớn trước khi chạm vào chiếc bẫy). Có thể so sánh cảm xúc của một con bạc khát nước với nhà kinh doanh trong thị trường kỳ hạn, cả hai đều “nghiện” như nhau. Tuy nhiên, như hầu hết các yếu tố gây tác động của kinh doanh hàng hóa, thói “nghiện” luôn luôn treo trên đầu mối đe dọa của sự hủy hoại. Đây là lý do tại sao

nhiều tay chơi may mắn cuối cùng vẫn cháy túi rời sòng bạc.

- Ông có lời khuyên nào cho việc đối phó với cái bẫy tình cảm cản trở trong kinh doanh ?

Vài người rất giỏi kiềm chế cảm xúc trong trường hợp mất tự chủ. Một tay kinh doanh lão luyện có lần bảo tôi : "Đừng nghĩ đến việc thị trường sẽ làm gì, anh hoàn toàn bất lực trong việc kiểm soát thị trường. Hãy nghĩ đến điều anh nên làm vào lúc đó".

Một cách chi tiết, chẳng ích gì tiêu phí thời gian nghĩ đến những kịch bản lý tưởng anh vạch sẵn cho thị trường vì trong những tình huống hoàn hảo đó, anh chẳng còn chuyện gì để làm nữa. Thay vào đó, tốt hơn nên tập trung vào những việc anh ít muốn chúng xảy ra nhất và vào những phản ứng nên có của anh nếu những điều này xảy ra.

- Thế còn lời khuyên đối phó trong lúc đang thua lỗ ?

Lo lắng cho sự thua lỗ cũng chẳng lợi lộc mấy. Nếu anh lo lắng, hãy dồn sức vào việc tìm hiểu, nghiên cứu. Những năm ở C & D (công ty Dennis và Eckhardt cùng làm việc), khi lâm vào tình cảnh thua lỗ, chúng tôi tạo những cuộc nghiên cứu rất tốt.

- Ông cho rằng nhờ vào những lần đó, ông mới

có được động cơ mạnh nhất cải tiến các phương pháp kinh doanh ?

Có thể là.

- Trong những lần quan sát thị trường và việc kinh doanh những năm qua, có điều gì nổi bật đặc biệt gây kinh ngạc hoặc phản trực giác không ?

Khoảng vài năm trước, có một công ty tổ chức cuộc thi dự đoán hàng năm. Căn cứ vào một thời hạn cho trước, các ứng viên phải đoán được giá thỏa thuận của các hợp đồng kỳ hạn trong một khoảng thời gian nào đó. Một người trong văn phòng chúng tôi (Dale Dellutri) quyết định sử dụng phương pháp “quy luật bất ổn”. Nói cách khác, anh ta dự đoán bằng cách sử dụng các giá thanh toán vào thời điểm hết hạn của hợp đồng đã cố. Bất ngờ là anh ta thắng giải với thủ thuật này. Tên anh ta nằm trong số năm người hàng đầu trong danh sách 50 người có đáp số gần đúng nhất.

Cuộc thi này có hàng trăm ứng viên tham dự, vì vậy có hơn 95%, hoặc có thể hơn 99% ứng viên có số điểm kém hơn những kẻ đoán mò. Rõ ràng là một kỳ công.

Kết quả trong câu chuyện này hình như khẳng định một hiện tượng rõ ràng mà tôi đã quan sát nhiều lần

trong nhiều năm : Đa số kinh doanh kém hơn một tay kinh-doanh theo quy luật bất ổn.

Giả thiết của ông ngũ ý hầu hết nhà kinh doanh nên lao vào cuộc hơn là áp dụng các phương pháp hiện tại - một ý kiến có phần khiêu khích đấy. Ông giải thích câu chuyện trên như thế nào ?

Thị trường hành động giống như một đối thủ đang tìm cách xui anh tạo ra những vụ kinh doanh tồi. Ở đây, tôi không có ý cho rằng thị trường thật sự có các ý định, không hề có chuyện này. Có thể lấy thuyết tiến hóa làm một điều tương thích, cho dù sự tiến hóa có một mục đích. Ví dụ, mục đích sự tiến hóa của cánh chim là để bay. Về mặt kỹ thuật mà nói, điều này sai. Chim không phải là môn đồ của Darwin, anh có thể tin chắc rằng không một con chim nào hay phiên bản nào của chim có ý định mọc cánh. Tuy vậy, chọn lọc tự nhiên hành động y như rằng các loài có ý định tạo ra những vật có lợi cho sự tiến hóa.

Anh có thể bàn về thị trường theo cách này. Bất cứ ai đã kinh doanh sau một thời gian đều bắt đầu cảm thấy thị trường có các cá tính riêng nào đó. Anh rất thường mang ý nghĩ "chúng đang hại mình". Đây chỉ đơn giản là sự nhân cách hóa của một quá trình và cũng dễ hiểu thôi. Thị trường giống như ông thấy cứ chuyên truyền bá những kỹ thuật kinh doanh tồi.

Nhiều người chỉ biết được bài học này khi đã quá muộn.

- Ông có thể nói thêm về kiểu bài học gì mà ông thấy này dạy không ?

Vì đa số nhà kinh doanh hợp đồng nhỏ muốn chộp lấy phần lợi nhuận có nguy cơ mất đi, thị trường dạy anh đầu cơ thêm vào. Vì đang trong giai đoạn ổn định lâu dài hơn biến động, thị trường lại dạy anh mua ở giá ổn định và bán ở giá hồi phục. Vì cứ đang quay đi quay lại cùng một mệnh giá và hình như nếu anh đủ sức chờ một khoảng thời gian nào đó đủ lâu, đang quay lại những mệnh giá đó, thị trường lại xui anh tham gia vụ kinh doanh chẳng mấy sáng sủa này. Thị trường thích rủ anh ngủ trong một sự an toàn giả tạo của các kỹ thuật đem đến tỷ lệ thành công cao nhưng lại thường thất bại thảm hại trong tương lai lâu dài. Ý nghĩ chung là những gì hoạt động trong hầu hết thời gian gần như đối nghịch với những gì hoạt động lâu dài.

Chủ đề chính trong các lời bình luận của Eckhardt là điều gì làm anh cảm thấy thoái mái thường đưa anh đến những quyết định sai lầm. Như một ví dụ, các nhà

vạch kế hoạch đã chứng minh rằng thói thường người ta thích dừng lại ở một chiến thắng chắc chắn hơn là chấp nhận một cuộc chơi với mức ăn thua cao hơn. Một thói quen thông thường khác nữa là họ thích kinh doanh khi đang thua lỗ, ngay cả khi kết quả tồi tệ hơn dự tính ban đầu rất nhiều hơn là dừng lại ở một mức lỗ giới hạn. Những ý thích thuộc về bản năng này trái ngược vốn có lẽ là những nguyên tắc cơ bản nhất cho sự thành công trong kinh doanh : ngăn chặn thua lỗ, kéo dài lợi nhuận. Điều này xảy ra chỉ bởi vì những câu cách ngôn như vậy đã trở nên sáo mòn, kém tác dụng.

Một thí dụ khác của các bản năng ngăn cản sự sản sinh lợi nhuận là điều mà Eckhardt dùng thuật ngữ “Tiếng gọi phản phương hướng”. Người ta thích mua ở giá thấp và bán lúc giá cao. Điều này làm anh cảm thấy yên tâm hơn trong lúc thực hiện thương vụ, tuy nhiên, đi theo một chiến thuật phản phương hướng hầu như không thể tránh khỏi thất bại. (Lý lẽ này, xin nói rõ hơn, không ngu ý rằng chiến thuật ngược lại - thuận phương hướng - bảo đảm thành công, cả hai phương pháp đều phải chịu mất mát khi thực hiện).

Sự lô lảng thái quá của các nhà kinh doanh khi xem xét vị thế kinh doanh hiện thời của họ là một trường hợp điển hình cho thấy tác dụng dấn dắt các nhà kinh doanh thực hiện những điều khiến họ cảm

thấy thoải mái hơn. Vội vàng thu lấy lợi nhuận trước khi đạt đến mục tiêu dự tính vì nỗi lo thị trường sẽ lấy đi phần lợi hiển nhiên này, cố bám lấy một vị thế kinh doanh vượt quá sự thua lỗ cho phép với hy vọng thị trường sẽ phục hồi và họ chấm dứt thương vụ trước mức thua lỗ cho phép vì sợ sẽ chỉ nhận thêm thất bại, tất cả đều là những ví dụ về các hành động phản ứng tạo cảm giác thoải mái hơn trong vị thế kinh doanh hiện tại. Tuy nhiên, tất cả những hành động này thường gây tác động tiêu cực đến các thương vụ lâu dài.

Thiên hướng tự nhiên của con người còn làm họ sai lạc trong kinh doanh theo phương pháp. Một phương pháp càng tỏ ra hợp với chiêu hướng giá cả trong quá khứ bao nhiêu, người ta càng dễ có xu hướng áp dụng rập khuôn và nhà kinh doanh càng thấy an tâm áp dụng phương pháp này. Tuy nhiên, điều nguy hiểm là, nếu vượt qua điểm giới hạn, càng cố gắng áp dụng phương pháp này sao cho phù hợp với chiêu hướng giá cả đã qua, nhà kinh doanh lại càng nhận những kết quả tồi tệ hơn trong tương lai. Lòng ham muốn sáng tạo một phương pháp hoàn hảo cũng dễ đưa người ta đến chỗ chấp nhận các kết quả khả quan cho rập khuôn từ phương pháp đã có mà không có sự xem xét kỹ càng cần thiết. Rất nhiều khi các kết quả khả quan đơn giản chỉ là con đẻ của sai lầm hoặc một phương pháp kinh doanh ngày thơ nào đó. Lời khuyên của

Eckhardt là các nhà vạch kế hoạch nên tin vào kết quả của họ chỉ khi nào họ đã làm tất cả những điều gì có thể nhằm phản bác chúng.

Eckhardt còn cho rằng xu hướng cố tạo nên ý tưởng an tâm sẽ đưa hầu hết các nhà kinh doanh đến những kinh nghiệm thật sự tồi tệ hơn các kết quả bất ổn định trên thị trường. Theo Eckhardt, người ta thất bại không chỉ đơn giản vì họ thiếu những thủ thuật làm tốt hơn những bất ổn thị trường mà còn do hay tiên đoán các mệnh giá bất ổn, và cũng bởi vì những nét tự nhiên trong con người dẫn dắt họ đi theo các mô hình hành động đưa đến các kết quả còn tệ hại hơn sự bất ổn gây ra. Nếu Eckhardt đúng, điều này ngũ ý rằng bản năng thiên tính tự nhiên của con người sẽ dẫn ta đến sai lạc trong kinh doanh. Vì vậy, bước đầu tiên cho thành công của một nhà kinh doanh là rà xét lại chương trình hành động của mình trên thương trường : Làm điều đúng chứ không làm điều tạo cho anh cảm thấy thoái mái.

• Our "Project" is now complete.

For more information about the study, contact Dr. Michael J. Hwang at (319) 356-4000 or email at mhwang@uiowa.edu.

在於此，故其後人之傳，多以爲子雲之筆。蓋子雲之學，實出於家，故其文章，亦多成於家也。

1. *Chlorophytum comosum* (L.) Willd. (Asparagaceae) (Figure 1)

198

màu sét, lông vũ quét, mèo đeo cát, rồng cắn rết
nó là một tên khát khao, là một tên khát khao
để có thể làm được điều mà nó không bao giờ
đã làm được, để có thể làm được điều mà nó

Sự im lặng của... bầy rùa

Đó là một tên khát khao, là một tên khát khao
để có thể làm được điều mà nó không bao giờ
đã làm được, để có thể làm được điều mà nó

Xin các bạn hãy hình dung một căn phòng khách
bằng gỗ sồi theo kiểu Anh trong đó có hai người đàn
ông rõ ràng rất giàu có đang ngồi trên ghế hành đối
diện lò sưởi vừa bập tẩu thuốc vừa bàn về triết lý kinh
doanh của họ.

"Colin này, theo ý mình, ai cũng có thể học hỏi để
trở thành tay kinh doanh siêu hạng. Chẳng có gì bí
hiểm cả. Đơn giản chỉ là việc được đào luyện những
nguyên tắc kinh doanh thích hợp và làm theo các
nguyên tắc này. Tài năng chẳng đóng vai trò quan
trọng. Mình không nghi ngờ chút nào rằng mình có thể
huấn luyện hầu như bất cứ ai để thu lợi trong kinh
doanh".

"Vô lý, Duncan à ! Cậu cứ cho rằng kinh doanh

thành công là nhờ vào phương pháp của cậu. Điều cậu không nhận thấy là cậu phải có tài năng đặc biệt. Cậu có thể cho in các nguyên tắc của cậu trên một tờ giấy dài nửa thước, bắt ai đó đọc mỗi ngày như đọc kinh trong vòng một năm nhưng họ vẫn không thể nào thực hiện những gì cậu làm được trên thị trường. Thành công là chức năng của tài năng. Điều này không thể học tập được!".

"Hắn đây là lần thứ 100 chúng ta tranh luận về vấn đề này. Minh nghĩ nên giải quyết dứt khoát một lần cho xong. Tại sao chúng ta không chọn ra 10 người, huấn luyện cho họ phương pháp của tôi, đưa mỗi người 1 triệu bảng để kinh doanh xem kết quả thế nào".

"Ý kiến hay đấy, Duncan. Chọn 10 người, huấn luyện họ và nếu trong một năm họ không sinh lợi... để xem, trung bình là... tối thiểu 25% - một con số khiêm tốn, nếu so với cậu có thể tăng gấp đôi hay gấp ba con số này mỗi năm - cậu sẽ mất cho mình 1 triệu bảng. Nếu ngược lại, họ làm hơn 25%, mình sẽ mất cho cậu cũng số tiền đó".

Thế rồi Duncan và Colin bước đến cửa sổ, quan sát người qua lại để tìm những ứng viên có triển vọng cho cuộc thí nghiệm đặc biệt này...

Đây nghe giống như một bố cục tưởng tượng cho một quyển tiểu thuyết hay phim nào đó. (Thực tế, đây là một kịch bản phỏng tác theo tác phẩm nổi tiếng của

Mark Twain: "Tấm ngân phiếu 1 triệu bảng Anh"). Tuy nhiên, nếu chuyển bối cảnh từ London qua Chicago, bớt đi số tiền đặt cá độ, phương pháp kinh doanh được bàn đến tinh vi, rắc rối hơn, bạn sẽ có một câu chuyện thật. Nhà kinh doanh huyền thoại Richard Dennis, người được nhắc đi nhắc lại nhiều lần chỉ với vài trăm dollar làm vốn trên thương trường nay đã có một tài khoản ước tính lên đến 200 triệu dollar, thực sự đã có tranh luận với anh bạn làm ăn của mình William Eckhardt (được phỏng vấn trong phần trước) rằng thành công trong kinh doanh có thể học hỏi được, trong khi đó, Eckhardt phản bác điều này.

Để giải quyết cuộc tranh luận kéo dài, Dennis và Eckhardt quyết định tạo một phiên bản khác của thí nghiệm kể trên. Họ quảng cáo trên tờ Wall Street Journal tìm người muốn được huấn luyện trở thành nhà kinh doanh. Trải qua một quá trình nghiên cứu đơn xin việc, đánh giá kết quả thi và phỏng vấn những người vào chung kết, họ đã chọn được một nhóm 13 người trong số xấp xỉ một ngàn người tham dự. Trong thời gian khoảng hai tuần, Dennis và Eckhardt truyền đạt cho nhóm người may mắn này một số phương pháp của họ. Chẳng giấu giếm điều gì, họ cho biết tất cả những thủ thuật đặc biệt. Sau khóa học, Dennis mở tài khoản để họ có thể tự kinh doanh.

Trong năm đầu tiên, nhóm này hoạt động rất tốt

khiến Dennis quyết định thành lập một nhóm khác gồm 10 người trong năm tiếp theo. Hai nhóm này trở nên nổi tiếng và được biết đến dưới cái tên "The Turtles" (Những con rùa). Đây là một cái tên rất gợi tính tò mò do Dennis đặt ra trong một chuyến du lịch châu Á. Tại đây, Dennis có đến thăm một trại nuôi rùa. Ở trại này, rùa được nuôi trong những bể nước lớn. Theo Dennis, hình ảnh hàng ngàn con rùa khum mình trong bể nước chẳng khác nào những nhà kinh doanh đang được huấn luyện. Thế là bắt đầu một cái tên.

Liệu người được huấn luyện có thật sự trở thành nhà kinh doanh thành công như quan điểm của Dennis không ? Để trả lời câu hỏi này, xin mời bạn đọc quay lại thời điểm sáu năm sau khóa học kinh doanh của Dennis, đây cũng là lúc tôi đang chuẩn bị cho quyển sách này. Công việc đầu tiên của tôi là tìm những người có thể phỏng vấn. Trong lãnh vực thị trường kỳ hạn, nguồn thông tin tôi thích sử dụng đến là Managed Accounts Reports , một bản tóm tắt tài chính ra ba tháng một kỳ. Bản báo cáo này tóm tắt những hoạt động kinh doanh của một số lớn các cổ vấn kinh doanh trong thị trường kỳ hạn (CTA). Cuối bản báo cáo là bản tóm lược với các con số thống kê chính, ví dụ như tiền lãi trung bình tính theo tỷ lệ phần trăm so với cả năm, con số lớn nhất được rút ra tại đây v.v... Tỷ lệ lời/lỗ, tỷ lệ phần trăm của những tháng có lãi và dự đoán khả năng thua lỗ 50%, 30%, 20% của CTA. Để cho

khách quan, trước hết tôi kiểm tra các con số, sau đó là lời bình luận của các chuyên gia về những nhân vật nổi bật nhất và cuối cùng mới dò tìm tên của các nhân vật này. Kết thúc quá trình này, tôi có được 18 người nổi bật nhất trong hơn một trăm nhà kinh doanh có tên trong bảng điều tra của CTA. Tám trong số mười tám người này (44%) thuộc nhóm Turtles. Thật đáng kinh ngạc. Điều này minh chứng một cách hùng hồn quan điểm của Richard Dennis (Nhưng cũng phải thừa nhận rằng, kết quả của năm sau (1991) kém phần khởi hơn, đó là một năm nhiều người trong nhóm Turtles gặp khó khăn).

Rõ ràng, nếu còn giữ ý định tiếp tục truy tìm những đại diện xuất sắc cho sự thành công trong kinh doanh, tôi phải gặp nhóm Turtles. Có vẻ như thí nghiệm của Turtles đã cung cấp một cơ hội đặc biệt để xem những cá nhân khác nhau trong cùng một khóa huấn luyện làm ăn khác nhau trên thị trường như thế nào theo phương pháp họ đã áp dụng.

Suy nghĩ thì dễ nhưng việc thực hiện phỏng vấn nhóm Turtles không dễ chút nào. Một số thành viên của Turtles từ chối phỏng vấn. Tôi thuyết phục : "Này, tôi biết sự dè dặt của các anh. Tuy nhiên, tôi bảo đảm sẽ không có một chữ nào được in ra nếu không được các anh cho phép và nếu các anh thấy đã vô tình tiết lộ các bí mật kinh doanh, tôi hứa sẽ không sử dụng

những tài liệu đó. Tôi chịu trách nhiệm mà. Tôi sẽ ghi âm toàn bộ cuộc phỏng vấn sau đó biên tập lại nếu các anh không từ chối cho phép sử dụng băng ghi âm. Các anh mất gì nào ?". Mặc cho những lời bảo đảm, một số vẫn từ chối ngay cả chỉ tham gia một phần.

Việc từ chối phỏng vấn chỉ là một phần của vấn đề. Khó khăn chính là số người đồng ý lại rất kín đáo, ít hở môi cho biết điều gì thú vị. Tôi thấy có lẽ nhóm đã ký một thỏa thuận không tiết lộ bất cứ điều gì, như vậy, thật khó mà chia sẻ những bí mật này với thế giới. Vì thế cho nên, trong các cuộc phỏng vấn, tôi cố tránh những câu hỏi đặc biệt liên quan đến phương pháp kinh doanh của họ. Tệ hơn, nhóm Turtles cẩn thận đến nỗi họ tránh nói về bất cứ điều gì liên quan thậm chí rất xa với phương pháp này. (Tôi không thể không liên tưởng đến một bộ phim kể về chiến tranh thế giới lần thứ 2 khi các tù binh phi công Mỹ bị phỏng vấn chỉ trả lời lặp đi lặp lại cấp bậc, binh chủng và số

quân hiệu của họ, một điều khỏi cần hỏi cũng biết). Dưới đây là những trích đoạn có lẽ đại diện cho một cuộc phỏng vấn kiểu mẫu với Turtles.

- Anh lựa chọn các thương vụ như thế nào ?

Tôi sử dụng phương pháp theo hệ thống nhưng tôi không thể nói nhiều về điều đó.

- Tôi biết chúng ta không thể thảo luận về các chi tiết phương pháp của các anh, liệu anh có thể cho tôi biết một cách chung chung tại sao phương pháp này lại hữu hiệu hơn nhiều so với số đông các phương pháp “nương theo xu hướng thị trường” (trend-following system) đang được áp dụng ?

Tôi thực sự không nên trả lời câu hỏi này.

- À, để so sánh, hãy lấy phương pháp “dịch chuyển trung bình kiểu mẫu” (typical moving average system), đây thực chất là phương pháp nương theo xu hướng thị trường. Bây giờ, không tiết lộ bất cứ điều gì chi tiết về các bí mật kinh doanh hiểu theo cách nghĩ thông thường, liệu anh có thể nói những phương pháp Turtles, khác với những phương pháp có phần chuẩn mực này như thế nào.

Tôi không thể nói điều này.

- Những nguyên tắc kinh doanh của anh là gì ?

Đó cũng là nguyên tắc kinh doanh chung anh nghe được ở tất cả mọi nơi. Tôi nghĩ chẳng có gì nữa để thêm vào.

- Hãy nói về một trường hợp kinh doanh nào đó. Chiến sự bùng nổ giữa lực lượng không quân Mỹ và I-rắc đã khiến hàng loạt giá biến động chỉ

trong một đêm. Lúc đó, anh có tham gia trong thị trường nào không ? Anh có theo dõi các thị trường này trong đêm đó không ?

May mắn là thời gian đó tôi chẳng dính dáng gì đến thị trường dầu mỏ.

- Thế còn thị trường khác như vàng chẳng hạn. Thị trường này cũng biến động mạnh đấy chứ ?

Vàng, tôi cũng có một hợp đồng vàng lúc đó.

- Chẳng có gì bí mật khi nói rằng về bản chất, phương pháp của Turtles là phương pháp trend-following (nương theo khuynh hướng thị trường). Vậy thì rõ ràng là bởi vì thị trường đã tăng lên vượt khoảng nào đó trước khi nổ ra cuộc chiến trên không nên anh hẳn là đã đầu cơ giá lên trong thời điểm đó. Cuộc chiến bắt đầu lúc ban đêm và mặc dầu giá vàng lúc đầu có tăng lên, sáng hôm sau lại giảm xuống hơn 30 dollar. Anh có theo dõi thị trường trong đêm đó không ? Nếu có, anh phản ứng ra sao ?

Tôi bán đi.

- Có phải vì lý do thị trường nhận được tin về cuộc chiến và giá tăng lên nên nhiều nhà kinh doanh lao vào đầu cơ giá lên và bắt đầu giảm mức độ kinh doanh ?

Tôi không thể nói điều này.

- Tôi không nói về những bí mật kinh doanh ở đây. Khái niệm về sự thất bại của thị trường trong việc phản ứng một cách thích hợp với những tin tức quan trọng là điều mới của hoạt động giá cả, là vấn đề tôi đã đề cập trong một quyển sách xuất bản cách đây 6 năm. Tôi chắc mình không phải là người đầu tiên hoặc cuối cùng bàn về việc này. Tất cả những gì tôi muốn hỏi là đây có phải là một sự thua lỗ cấp thời mang tính chiến thuật hay còn điều gì khác nữa.

Còn điều khác nữa chứ, nhưng tôi không thể nói về điều này.

- Thế anh có điều gì muốn bình luận liên quan đến những khái niệm và triết lý của việc thành công trong kinh doanh mà chúng ta chưa nói đến không ?

(Dừng lại một lúc lâu). Không, thật sự là không. Tôi nghĩ không còn gì để bình luận.

OK, hẳn bạn đọc đã rõ. Áp dụng nguyên tắc kinh doanh, tôi quyết định ngưng cuộc phỏng vấn ngắn chẳng gặt hái được điều gì này và cũng chấm dứt luôn các lần phỏng vấn khác chỉ sau vài người đầu tiên. Rõ ràng, tính nhạy cảm đặc biệt của nhóm Turtles về khả

năng tiết lộ bất cứ những gì Richard Dennis đã dạy họ, ngay cả vô tình thôi, cho thấy một trở ngại hình như không thể vượt qua được để có một kiểu thảo luận cởi mở mà tôi đã có được với các nhà kinh doanh khác.

Tuy nhiên, tôi cũng chọn lọc được những đoạn đặc biệt từ hai cuộc phỏng vấn với nhóm Turtles. Điều này cung cấp cho bạn đọc một ý nghĩ nào đó về kinh nghiệm của Turtles cùng một độ nhạy bén của các bài học hoặc lời khuyên hữu ích trong kinh doanh.

Michael Carr

Sau các lần từ chối có phần khiếm nhã này, tôi cũng thực hiện được một vài cuộc phỏng vấn đã được đề nghị trước với nhóm Turtles, cụ thể là Michael Carr, một thành viên của nhóm. Điều này làm tôi bớt thất vọng phần nào. Michael Carr không những vui vẻ chấp nhận đề nghị của tôi mà còn, vì biết được nhiệt tâm đặc biệt của tôi, lịch sự tặng tôi một cuốn sách tựa đề “Đường đi của thời Băng Hà”.

Carr nằm trong nhóm huấn luyện đầu tiên của Richard Turtles. Anh ta bắt đầu kinh doanh năm 1984 và trong 4 năm làm việc cho Turtles, Carr làm lợi trung bình 57% mỗi năm (trong quý 3 năm 1988, việc kinh doanh của anh ta có phần thua lỗ, lúc Dennis chấm dứt chương trình huấn luyện). Mãi đến tháng 8/1989, Carr mới trở lại thương trường lập ra công ty CTA riêng của

mình. Đến cuối 1991, Carr đã nâng tổng số vốn ban đầu lên đến 89%.

Cuộc phỏng vấn diễn ra trong nhà riêng của Carr ở Wisconsin, tọa lạc trên một cái hồ nối với đất liền bằng con đường lớn và rất dài. Tôi vừa đến đây thì trời nổi cơn giông. Phòng của Carr bao quanh bởi bốn bên là nước, bạn có thể thưởng thức khung cảnh tuyệt đẹp này từ các cửa sổ đặt quanh phòng. Sự kết hợp giữa cảnh bốn bề mênh mông nước và cơn giông tạo nên một cảnh trí tuyệt vời, chỉ có điều câu chuyện của chúng tôi không được thơ mộng như cảnh vật. Mặc dầu thân thiện, cuộc trao đổi của chúng tôi vẫn bị trở ngại bởi sự dè dặt đặc trưng của tất cả thành viên nhóm Turtles.

- Anh trở thành một "Turtles" như thế nào ?

Tôi làm việc cho TSR, một công ty trò chơi của Dungeons và Dragons, lúc đó chỉ có một vài nhân viên. Những năm sau, công ty bước vào giai đoạn phát triển mạnh với hơn ba trăm người. Nhưng rồi gấp phải thời kỳ khó khăn và phải giảm biên chế số nhân viên để tồn tại. Tôi mất việc cùng với hai trăm công nhân khác. Trong khoảng thời gian này tôi thử tìm việc làm trên tờ Wall Street Journal và thật buồn cười, đó cũng là

ngày Richard Dennis cho đăng mục quảng cáo cần người tập sự kinh doanh.

- Lúc đó, anh đã có kinh nghiệm gì về thị trường tiền tệ ?

Chắc chắn là không có kinh nghiệm kinh doanh. Tuy nhiên, khi còn làm cho TSR, tôi đã quen với những ý tưởng sáng tạo một loại hàng hóa đặc biệt là trò chơi. Tôi nghĩ thị trường tiền tệ cũng có những thành tố cần thiết cho việc sáng tạo một trò chơi thành công. Để có được thông tin cơ bản về thị trường, tôi đã đặt mua rất nhiều ấn phẩm về kinh doanh ngoại hối. Tôi cũng ghi tên theo một khóa học kéo dài 6 học kỳ . buổi tối do một người môi giới chứng khoán phụ trách. Vì vậy, tôi cũng có những hiểu biết sơ đẳng về thị trường chứng khoán và tiền tệ, chỉ thế thôi, không nhiều lắm.

- Theo tôi biết, có hơn một ngàn ứng viên mà chỉ có 13 người được chọn. Tại sao anh tin rằng mình sẽ nằm trong số người may mắn này ?

Theo tôi biết, chỉ có tôi là người duy nhất từng làm việc cho một công ty trò chơi. Tôi tin rằng điều này sẽ giúp tôi được chú ý vì nó hoàn toàn khác với những ứng viên kia. Hơn nữa, rất nhiều điều trong kinh doanh tiền tệ đặt cơ sở trên lý thuyết trò chơi và khả năng của nó. Việc chọn một người có kinh nghiệm trong lĩnh vực này cũng là một điều không có gì đáng ngạc nhiên lắm.

- Ai phỏng vấn anh ?

Richard Dennis và vài người khác trong công ty của ông ta.

- Anh có thể nhớ những câu trả lời nào trong cuộc phỏng vấn anh cho rằng đã giúp anh có được việc làm.

Không có gì đặc biệt hết. Tuy nhiên, tôi nghĩ mặc dù chẳng có chút kinh nghiệm nào trong công việc này, tôi có thể đặt những câu hỏi thông minh và trả lời hợp lý. Tuy vậy, cũng có một ngoại lệ. (Anh ta cười lớn khi nhớ lại chuyện này). Có lẽ tôi là một trong những ứng viên hẫu như chẳng biết tí gì về Richard Dennis cho dù ông ta nổi tiếng là một nhà kinh doanh lớn nhất thế giới. Trong buổi phỏng vấn đó, tôi hỏi : "Ông kinh doanh theo nguyên tắc hay kỹ thuật ?".

Điều này làm ông ta bật cười. Ông ta trả lời : "Chúng tôi kinh doanh theo kỹ thuật".

Tôi trả lời bằng câu hỏi : "Vậy thì các phân tích nguyên tắc sẽ chết à ?".

Dennis mỉm cười trả lời : "Chúng tôi hy vọng là không".

- Rõ ràng, thiếu kinh nghiệm đã không làm hại anh.

Ngược lại là khác, 1/3 trong số 13 ứng viên được

chọn chẳng có tí kinh nghiệm gì, 1/3 khác có những kinh nghiệm đáng chú ý, số 1/3 còn lại có rất ít kinh nghiệm.

- Tôi biết anh không thể tiết lộ bất cứ chi tiết đặc biệt nào về khóa học. Tuy nhiên, có thể nói về một bài học chung chung nào đó trong các bài học ở khóa này.

Một nguyên tắc vàng tôi cho là có giá trị cho bất cứ nhà kinh doanh nào là : Đừng lo thị trường sẽ biến động như thế nào, hãy nghĩ về những gì anh sẽ làm để đối phó với nó.

- Còn lời khuyên nào mang tính tâm lý hoặc quan điểm không ?

Theo ý tôi, phần đông mọi người đừng bao giờ kinh doanh trong thị trường tiền tệ. Tôi không muốn lấy việc bài bạc để so sánh, nhưng kinh doanh tiền tệ cũng gần như đánh bạc. Những tay bài thông minh và liều lĩnh có thể sẽ là những nhà đầu cơ kinh doanh và liều lĩnh vì họ có phần nào đó không lệ thuộc vào giá trị đồng tiền. Ngược lại, những ai bị đồng tiền làm kích động, dù là trong sòng bài hay việc đầu tư, dễ dao động vì thua lỗ.

- Thế tại sao anh chọn nghề này ?

Dĩ nhiên một phần để kiếm sống. Tuy nhiên, kinh doanh cũng có nhiều yếu tố của một trò chơi. Nhiều

người giống tôi luôn thích thú các trò chơi, tôi không
nghĩ có thể có nghề nào tốt hơn.

Howard Seidler

Trong nhóm Turtles tôi phỏng vấn, Howard Seidler là người sôi nổi nhất. Nhìn anh, người ta thấy toát ra niềm say mê nghề nghiệp, trong tư tưởng cũng như trong lời nói. Trong buổi phỏng vấn anh ta tỏ vẻ hồ hởi đến nỗi tự nhiên tôi cho rằng anh ta hẳn đang gặp vận may trên thương trường. Nhưng thật ngạc nhiên, sau này tôi mới phát hiện ra rằng, nửa năm trước đó là lần thứ hai liên tiếp công việc kinh doanh của anh ta trở nên tồi tệ nhất (lỗ 16%). Seidler chắc chắn đoạt giải thành viên vui vẻ nhất trong nhóm Turtles. Tính đến lúc đó, lợi nhuận trong kinh doanh của anh ta bắt đầu từ năm 1984 là 34%.

- Anh gia nhập thương trường khi nào ?

Chính xác, từ lúc còn là một cậu bé, vì cha tôi lúc

đó tập tành bước vào thương trường. Khi còn ở trường trung học, tôi trở nên quan tâm đến thị trường kỳ hạn. Thị trường kỳ hạn lôi cuốn tôi cho sự đổi xứng giữa đầu cơ giá lên cũng như giá xuống. Tôi còn bị thu hút bởi qui tắc tiềm tàng của lực đòn bẩy. Lúc bắt đầu tìm hiểu thị trường tiền tệ qua sách vở, tôi nhận thấy một ý tưởng chung về thị trường này là : "Đây là một cuộc chơi nhưng khó ai thành công trong cuộc chơi này". Với tôi, điều này giống như một lời thách đấu.

- Vậy thương vụ thật sự của anh bắt đầu khi nào ?

Ở trường trung học. Tất nhiên, lúc đó tôi còn quá nhỏ để có thể mở tài khoản riêng, vì vậy tôi mở tài khoản dưới tên của cha tôi.

- Tài khoản có lớn không ?

Một ngàn đô. Tôi để dành được do làm mấy công việc vặt vãnh như xúc tuyết và xén cỏ. Đến hơn một năm sau tôi mới thua sạch số tiền này.

- Thật sự là khoảng thời gian khá dài nếu xét trên số tiền trong tài khoản. Hơn nữa, anh lúc đó chỉ là một tay non.

Đĩ nhiên, nhưng điều này cũng làm tôi tức tối lắm. Tuy vậy, khi lớn lên, tôi thấy mình đã kinh doanh khá tốt. Chắc chắn tôi đã mua được kinh nghiệm với số tiền đó.

**Vậy thì lúc đó, thương vụ nào nổi bật anh
cho là đáng học tập ?**

Có một vụ tôi cho là khá may mắn tôi đã bỏ lỡ. Căn cứ vào các phân tích thị trường của tôi, tôi nghĩ thị trường khoai tây đang xuống giá trầm trọng. Tôi đầu cơ giá xuống cho một hợp đồng. Thị trường lúc này bắt đầu đi theo chiều hướng của tôi và sau đó thu được một món kha khá, tôi quyết định tăng gấp đôi số lượng hợp đồng. Tệ thay, lúc đó tài khoản của tôi bé đến nỗi ngay cả một hợp đồng tôi cũng không mua được. Thế là tôi chẳng thể thêm thắt gì vào được.

Nhung ngay sau khi tôi vừa bán đi hợp đồng thứ hai, thị trường bắt đầu lên giá. Vì sợ mất số tiền trong tài khoản, tôi bèn thanh toán hợp đồng thêm vào, chấp nhận một khoản lỗ. Tuy nhiên, nhờ số tiền mất đi này, cuối cùng tôi cũng thoát được khỏi hợp đồng gốc. Hai ngày sau, thị trường lại bắt đầu xuống giá, đúng như trước đó tôi đã dự đoán.

- Tôi không hiểu tại sao anh dùng từ “may mắn” ?

Nếu tôi gõ lại toàn bộ hợp đồng và thu lợi lén đến vài trăm phần trăm trong thương vụ này, hẳn tôi sẽ nghĩ rằng tôi biết hết tất cả. Có những bài học anh tuyệt đối phải học nếu muốn là một nhà kinh doanh thành công. Một trong những bài học này là anh không thể thắng nếu anh kinh doanh theo kiểu tác dụng đòn

bấy mà điều này lại làm anh lo lắng. Nếu tôi không có bài học này, mai sau, giả như tôi kinh doanh với một số tiền lớn hơn, bài học này sẽ đắt giá hơn nhiều đấy.

- Anh có quay lại kinh doanh trước khi nhập vào nhóm Turtles không ?

Ngay sau khi đọc được mục quảng cáo của Richard Dennis trên tờ Wall Street Journal, tôi bỏ công việc là một cố vấn kinh tế để trở thành nhà kinh doanh chuyên nghiệp.

- Chỉ khoảng một trong số một trăm người đăng ký cho chương trình này là được chọn. Anh có nghĩ yếu tố nào giúp anh cuối cùng được ông Richard Dennis để mắt đến ?

Mặc dầu không tìm người có kinh nghiệm kinh doanh, họ cũng không loại bỏ những ứng viên đã là một nhà kinh doanh. Tôi cho rằng kiến thức về thương trường và triết lý của tôi giống một phần nào với Richard Dennis, điều này đã giúp tôi. Hơn nữa, điều này tôi chỉ dự đoán. Dennis hẳn tò mò muốn thấy một người được đào tạo chính qui như tôi - bằng kỹ sư của viện kỹ thuật Massachusetts (MIT) - làm ăn như thế nào.

- Anh có lời khuyên nào cho những ai muốn thành công trong kinh doanh ?

Tôi nghĩ yếu tố đơn giản nhưng quan trọng nhất là

một kế hoạch. Thứ nhất, hoạch định kế hoạch sẽ tăng cường rèn luyện trí óc, một yếu tố quyết định sự thành công trong kinh doanh. Thứ hai, kế hoạch cho phép anh đánh giá được những gì đã thực hiện trong thương vụ.

- Nhung nếu anh trung thành theo kế hoạch vạch ra mà vẫn thất bại ?

Ngay cả trong trường hợp này, ở vị trí là một nhà kinh doanh, anh cũng đã thực hiện được một điều gì đó. Qui tắc cơ bản là nếu anh thực hiện đúng kế hoạch để ra trong thời gian dài, khả năng thành công rồi cũng sẽ đến với anh, lúc đó anh phải nhanh chóng nắm lấy cơ hội.,

- Còn điều gì khác quan trọng để thành công trong kinh doanh ?

Anh cần kiên trì với các ý nghĩ của anh ngày này qua ngày khác, tháng này qua tháng khác, năm này qua năm khác, điều này khó đấy.

- Tại sao khó ?

Vì con người là con người. Nếu anh nhận nhiều những phản hồi tiêu cực trong khoảng thời gian ngắn, anh sẽ có xu hướng bị cuốn theo những điều này.

- Anh còn lời khuyên nào khác ?

Phân biệt giữa lưu ý đến thị trường và sợ hãi thị trường. Lưu ý đến thị trường bảo đảm anh giữ được

nguồn vốn, còn nếu anh sợ hãi thị trường anh sẽ không chiến thắng được. Sự sợ hãi sẽ ngăn không cho anh ra các quyết định đúng đắn.

Tôi thấy rằng chương này chẳng cung cấp được những câu trả lời rõ ràng về điều gì đã khiến nhóm Turtles thành công như thế trong kinh doanh. Tuy nhiên, một thông tin đặc biệt quan trọng cũng được đưa đến những ai quan tâm đến kinh doanh. Có thể phát triển một phương pháp đánh bại thị trường. Vì vậy, nếu anh phát hiện được một phương pháp như vậy và thực hành theo nó, anh sẽ thành công trên thương trường mà không cần phải là một nhà kinh doanh tài năng từ trong bụng mẹ.

Monroe Trout

RỦI RỎ THẤP NHƯNG LỢI NHUẬN NHIỀU

Lần đầu tiên tôi gặp Monroe Trout là khoảng vài năm về trước. Một nhân viên môi giới chứng khoán trong hãng của tôi lúc đó đang kinh doanh trên tài khoản của Trout đưa anh ta đến. Tôi không biết gì hơn ngoài việc Trout là một cố vấn kinh doanh hàng hóa (CTA). Sau này, tôi thường nghe nhắc đến Trout như là một CTA trẻ nhưng làm việc rất tốt. Tôi cũng chẳng biết tốt như thế nào cho đến khi tôi thực hiện quyển sách này.

Trong khi tham khảo tạp chí "Managed Accounts Reports" ra ba tháng một kỳ để chuẩn bị cho quyển sách, tôi phát hiện rằng xét về phương diện tỷ lệ tiền

lời và rủi ro (return/risk) Trout là một nhà quản lý tài ba nhất trong hơn một trăm nhà quản lý có tên trong tạp chí. Có vài người trong số này có tỷ lệ lợi nhuận trung bình hàng năm lớn hơn và cũng có người số thua lỗ do rủi ro ít hơn (tuy nhiên, mức lợi nhuận vẫn thấp hơn Trout) nhưng chẳng ai có thể kết hợp hài hòa giữa hai thái cực đối kháng này tuyệt vời như Trout. Trong khoảng thời gian 5 năm, tỷ lệ lợi nhuận của anh ta là 67% nhưng điều đáng kinh ngạc là trong toàn bộ khoảng thời gian này, tỷ lệ thua lỗ cao nhất của Trout chỉ trên 8%. Như vậy là, nếu xét riêng về mặt lợi nhuận, tất cả mọi tháng, anh ta thu lợi 87%. Tôi đặc biệt ngạc nhiên thấy rằng trong thời gian Trout kinh doanh (anh ta trở thành nhà quản lý tiền mặt năm 1986), ngay cả nhà kinh doanh huyền thoại lừng danh như Paul Tudor Jones cũng không đạt được con số return/risk này.

Một trong những điều Trout gây thêm sự thích thú nơi tôi là anh ta không thổi phồng sự thành công của mình. Ví dụ như lần đầu tiên gặp anh ta mấy năm trước, lúc đó, anh đã rất thành công trong lĩnh vực kinh doanh nhưng theo tôi nhớ, anh ta không hề đề cập đến hoạt động của mình.

Trout xem bản thân anh ta là một nhà kinh doanh có nhiệm vụ tạo lợi nhuận cho khách hàng của mình như có lần anh nói: "Vài người làm giấy, vài người

làm nhà, còn chúng tôi làm ra tiền và người ta đã trả cho tôi rất hậu để làm lớn thêm số tài khoản của họ”.

- Anh bắt đầu quan tâm đến thị trường khi nào?

Năm 17 tuổi, tôi nhận làm việc cho một nhà kinh doanh ở thị trường kỳ hạn, ông Vitar Kelly. Ông này sống ở cùng thành phố với tôi - tại Connecticut. Ông ta có một máy vi tính hiệu Apple nhưng lúc đó (1978) ông ta không thể mua dữ liệu trên đĩa mềm được hoặc có lẽ ông ta không biết chỗ mua nếu giả sử có bán. Ông ta có hàng đống tài liệu về giá cả thu thập được từ các bác và muốn đưa vào máy vi tính. Ông ta bèn mướn tôi trả hai đô một giờ để đánh các dữ liệu này.

- Công việc nghe có vẻ đáng chán quá nhỉ.

Vâng, đúng vậy, nhưng ông ta cũng dạy tôi điều về thị trường kỳ hạn và chương trình phần mềm. Những hiểu biết về máy vi tính đặc biệt có giá trị vì lúc đó, máy tính cá nhân (PC) vẫn còn là một diều gì mới mẻ.

Công việc này gây cảm hứng cho tôi về thị trường. Trong năm thứ hai tại đại học Harvard, tôi nhận thấy tôi muốn trở thành nhà kinh doanh. Tôi ghi tên theo học tất cả những khóa về thị trường và cuối cùng tôi làm luận văn cho năm thứ tư về chỉ số chứng khoán trên thị trường kỳ hạn.

- Điều kết luận của luận văn này là gì ?

Kết luận quan trọng nhất là xác xuất của sự biến động mạnh về giá lớn hơn nhiều so với giá dựa trên các ước tính thống kê chuẩn mực. Vì thế cho nên, dùt khoát phải chuẩn bị một biện pháp kiểm soát nhằm đối phó trong những tình huống không thể dùng các biện pháp thống kê.

- Tôi cho rằng thị trường chứng khoán trong những ngày biến động cực mạnh vào tháng 10/1987 và tháng 10/1989 là một ví dụ hoàn hảo.

Đúng vậy. Nếu biến động giá được phân bố đều đặn, khả năng thay đổi giá mỗi ngày đến mức này hầu như là zero, dĩ nhiên, đã không có chuyện đó.

- Tôi cho rằng nhận thức về mặt lý thuyết đã làm anh kinh doanh ít hơn anh muốn.

Đúng, tôi không sử dụng tiền vay nhiều lắm.

- Thế còn có kết luận nào đặc biệt trong luận văn của anh không ?

Tôi thấy rằng các mệnh giá không độc lập. Có nghĩa là, có một vài kiểu mẫu mang tính thống kê.

- Thế anh có tiếp tục học sau đại học không ?

Không.

- Anh đã tốt nghiệp loại xuất sắc của Harvard. Tôi cho rằng anh có thể theo học chương trình

sau đại học của bất cứ trường nào ở nước Mỹ. Bỏ lỡ cơ hội này anh không thấy hối tiếc sao ?

Không chút nào. Tôi biết tôi muốn gì - kinh doanh. Học tiếp chỉ làm trì hoãn mục tiêu này. Tôi không bao giờ nghĩ đến điều này.

- Anh tham gia thị trường như thế nào ?

Một giáo viên diên kinh ở Harvard, Jack Reardon, quen với Victor Niederhoffer, người đang quản lý một hãng kinh doanh ở New York, hãng NCZ Commodities. Victor tốt nghiệp Harvard năm 1964 và là một vận động viên bóng quần (squash). Jack biết tôi thích kinh doanh nên đề nghị tôi nói chuyện với Victor. Chúng tôi gặp nhau và ông ta cho tôi một việc làm. Đó là một việc tuyệt vời vì tôi đã nhận rất nhiều trọng trách không lâu sau đó.

- Anh làm gì ?

Trong hai tuần, tôi kinh doanh trên sàn giao dịch của New York Futures Exchange (kinh doanh chỉ số chứng khoán). Victor kinh doanh ở khắp mọi nơi nên rất cần người.

- Anh thực hiện những chỉ thị của ông ta ?

Ít thôi. Chủ yếu là tôi đầu cơ cho tôi. (Scalp : để cập đến nhân viên môi giới chứng khoán ở sàn giao dịch kinh doanh kiếm khoản lợi nhuận nhỏ, rất nhanh trên thị trường. Hai phương pháp chính của scalp là :

1. nắm lấy mức bid/ask chênh nhau qua thủ thuật đứng về phía đối diện với các lệnh mua bán của khách hàng ;
2- Lợi dụng tình trạng không nhất quán tạm thời của những mệnh giá nhỏ giữa hai cổ phiếu có liên quan (ví dụ, hợp đồng chỉ số chứng khoán tháng ba với hợp đồng tháng sáu).

- Anh vẫn còn là một tay mơ mới ra trường.
Làm sao anh học được những thủ thuật Scalp ?

Hỏi nhiều, nói chuyện với nhiều người chung quanh. Bàn giao dịch thật sự là nơi tuyệt diệu học hỏi nhanh chóng lúc mới vào nghề vì có hàng trăm nhà kinh doanh chung quanh anh. Nếu chộp được một người hiểu biết về thị trường săn lòng nói chuyện, anh sẽ học rất nhanh.

- Anh còn nhớ đã học những gì trong mấy ngày đầu này ?

Tôi biết anh sẽ mất tiền nhanh như thế nào nếu anh không biết mình đang làm gì.

- Anh có thấy điều này xảy ra cho ai đó không ?

Có chứ. Một ngày có ai đó đứng cạnh anh ở bàn giao dịch, hôm sau anh ta biến mất. Chuyện này xảy ra như cơm bữa. Tôi còn học được nhiều điều về phí tổn thực hiện (transaction costs) và có thể ước lượng phí tổn này tương đối chính xác cho nhiều kiểu kinh

doanh. Thông tin này mang tính quyết định cho việc định giá tiềm năng của bất cứ mô hình kinh doanh nào mà tôi có thể thực hiện.

- Xin cho một ví dụ cụ thể.

Hãy lấy các cổ phiếu làm ví dụ. Người không kinh doanh tại sàn giao dịch có thể cho rằng phí tổn thực hiện hơn tiên hoa hồng tối thiểu phải bằng với chênh lệch bid/ask, trên thị trường cổ phiếu là 1 chấm (31,25 USD). Thực chất, nếu anh có một người môi giới chứng khoán giỏi, phí tổn thực hiện chỉ ở khoảng 1/2 chấm vì anh ta kiên nhẫn, hầu hết thời gian anh ta lập đầy giá mua. Nếu anh có một người môi giới tồi, có thể vẫn là một chấm. Vì vậy, phí tổn giao dịch trong trường hợp này không cao như anh nghĩ. Thế thì, một hệ thống kinh doanh chứng khoán mà anh loại bỏ, vì cho rằng lợi nhuận ít, lại có thể thực sự tồn tại nếu anh có khả năng thực hiện tốt - như chúng tôi đã làm. Thị trường S & P, trái lại, lại đối lập hoàn toàn. Anh có thể dự đoán chênh lệch bid/ask của 1 chấm (5 điểm = 25 USD), nhưng thường là cao hơn, vì khi anh mua ở giá chào bán, chúng lại không tồn tại.

- Anh còn học được điều gì ở sàn giao dịch nữa ?

Tôi biết người ta thích dừng lại ở đâu.

- Ở đâu ?

Ngay trên mệnh giá cao và dưới mệnh giá thấp của ngày hôm trước.

- Nói rằng thị trường thường kéo ra khỏi những điểm này có công bằng không ? Sự tập trung lệnh dừng ở một khoảng nào đó giống như sóng gọn một lá cờ trước những người môi giới trên sàn giao dịch, nói thế có đúng không ?

Đúng. Đó là cách nhiều người làm ra tiền. Họ cố tìm chỗ của các lệnh dừng, điều này thực sự hoàn hảo nếu họ thực hiện theo một lối hợp lệ.

- Đã có được kinh nghiệm này, bây giờ không còn kinh doanh trên sàn giao dịch nữa, anh có tránh sử dụng lệnh dừng không ?

Tôi không đặt nhiều lệnh dừng thực sự. Tuy nhiên, tôi dùng lệnh dừng tính toán. Chúng tôi đặt những tín hiệu phòng khi bắt đầu thua lỗ, sẽ xảy ra một tín hiệu báo động cho chúng tôi biết nên bắt đầu thanh toán các cổ phiếu.

- Những bài học nào nhà kinh doanh rút ra được khi biết thị trường sẽ có xu hướng di chuyển đến vùng có lệnh dừng ?

Nhà kinh doanh nên tránh việc đặt lệnh dừng ở những nơi quá rõ ràng. Ví dụ, dừng nên đặt lệnh dừng 1 chấm trên mệnh giá cao của ngày trước, hãy đặt hoặc là 10 chấm dưới mệnh giá cao để anh có thể thanh toán

trước khi tất cả những điều này xảy ra, hoặc 10 chấm trên mệnh giá cao vì có thể các lệnh dừng sẽ không đưa thị trường lên xa quá như vậy. Nếu anh chuẩn bị sử dụng lệnh dừng, có thể đặt chúng ở các vị trí thông thường là tốt nhất. Không có gì chính xác 100% cả nhưng nói chung, đó là một ý nghĩ khôn ngoan.

- Anh có cho rằng kinh nghiệm ở sàn giao dịch giúp anh thành công vượt bậc sau này ?

Tôi tin như vậy. Tôi có một con mắt khá tốt nhận ra nơi các lệnh sẽ dừng, ngay cả khi không ở trên sàn giao dịch. Tôi cố xâm nhập thị trường một ít trước khi đến được điểm đó.

- Ví dụ về một điểm dừng phổ biến anh vừa đề cập - Khoảng ngay trên mệnh giá cao và thấp ngày hôm trước - là quá rõ ràng. Có ví dụ nào khó thấy hơn của các điểm dừng phổ biến không ?

Những con số tròn. Ví dụ, khi chỉ số Dow Jones bắt đầu nhích lên đến 3.000, tôi sẽ mua một ít với ý định chỉ số này sẽ vượt qua 3.000. Mức 3.000 giống như nam châm vậy.

- Như vậy, thị trường dễ bị kéo đến những con số tròn. Có phải thị trường thường đạt đến con số tròn hay dừng lại trước đó một khoảng ?

Tôi tin rằng thị trường hầu như luôn đạt đến con

số tròn. Vì vậy, nơi tốt nhất để bước vào là trước khi đạt đến số đó và chơi trò tôi gọi là “anh hưởng nam châm”. Ví dụ, tôi sẽ mua các thị trường chỉ số chứng khoán khi chỉ số Dow ở 2.950 với hy vọng đạt đến 3.000. Khi thị trường gần đến 3.000, sự việc sẽ trở nên khó khăn hơn. Khi điều này xảy ra, tôi thích tất cả mọi người trong phòng giao dịch cầm lấy ống nghe với một người môi giới khác và lắng nghe mức độ ôn ào của sàn giao dịch. Âm thanh ở đó gây kích động như thế nào ? Kích cỡ kinh doanh của thị trường ra sao ? Nếu không ôn lâm và kích cỡ các lệnh không lớn lầm, tôi sẽ cho bán tháo số cổ phiếu của chúng tôi bởi vì thị trường có thể sẽ xuống giá. Trái lại, nếu âm thanh ôn như vỡ chợ và các lệnh lớn được thực hiện, tôi sẽ giữ số cổ phiếu lại.

- Hãy cho tôi một ví dụ gần đây về mức độ ôn ào trên sàn giao dịch.

Khi dầu thô lên đến 20 dollar (trong khung hoảng Vùng Vịnh), có rất nhiều tiếng ôn trên sàn giao dịch và thị trường tiếp tục lên cao hơn.

- Anh còn học được điều gì khác từ những kinh nghiệm kinh doanh ở sàn giao dịch.

Tôi biết thời gian nào trong ngày người ta dễ thanh toán nhất. Khi anh kinh doanh một hợp đồng, điều này không quan trọng. Nhưng với hàng ngàn hợp đồng thì lại khác.

- Đó là khoảng thời gian nào trong ngày ?

Lúc mở cửa, nhung ngay sau đó, mức thanh toán giảm đi nhanh chóng. Khoảng thứ hai trong ngày là lúc đóng. Mức độ kinh doanh có thể biểu diễn bằng một đường cong hình chữ U trong một ngày. Rất nhiều cổ phiếu được thanh toán ngay lúc mở, sau đó giảm dần đi đến điểm thấp nhất vào giữa trưa, rồi lại leo lên trở lại, đạt đến đỉnh điểm lúc đóng. Nói chung, điều này xảy ra ở hầu hết các thị trường.

Biết được thời điểm không thanh toán cũng quan trọng vì đó là thời gian tốt nhất cung cấp các cổ phiếu của anh. Ví dụ, tôi đang đầu cơ giá lên 1.000 hợp đồng S & P lúc 11 :30 giờ Chicago, có thể tôi sẽ thực hiện một vài lệnh mua như mua 10 lô mỗi khi xuống 1 chấm để giữ thị trường theo hướng của tôi. Điều này chẳng làm tôi tốn kém mấy vì lúc đó chẳng có nhiều hợp đồng được kinh doanh. Càng giữ thị trường lâu, anh càng có thể thoát ra tốt hơn.

- Thế khuyến khích thị trường không phải là một cố gắng vô ích hay sao ? Nói cách khác, cuối cùng thị trường vẫn không đi theo hướng anh muốn, dù anh có khuyến khích hay không.

Nếu xét theo thời gian lâu dài, điều này đúng nhung với một thời điểm ngắn, nhà kinh doanh có thể di chuyển được thị trường. Tôi có thể hướng thị trường theo ý tôi trong vòng một ngày. Điều quan trọng là

thực hiện một cách thông minh. Ví dụ, nếu cổ phiếu S & P gần với mệnh giá cao ngày hôm qua, tôi đang đầu cơ giá lên rất nhiều hợp đồng và muốn thoát ra, tôi có thể đẩy mệnh giá lên cao hơn mệnh giá cao của ngày hôm qua để tạo kích thích và nâng mức độ kinh doanh lên. Khi khối lượng kinh doanh đã nâng lên, điều nào tạo điều kiện rất dễ dàng cho tôi bán đi các cổ phiếu.

- Tại sao ông không kinh doanh ở sàn giao dịch nữa ?

Tôi thấy rằng điều tôi làm tốt nhất trên sàn giao dịch là kinh doanh các cổ phiếu. Tôi có kinh nghiệm về máy vi tính khi còn ở đại học. Mỗi ngày, khi hoàn thành công việc ở sàn giao dịch, tôi trở về văn phòng phát triển những kiểu mẫu kinh doanh trên máy vi tính. Victor để cho tôi kinh doanh theo những kiểu mẫu này và tôi thấy càng ngày mình càng thu lợi. Trên sàn giao dịch, tôi kinh doanh trực tiếp chỉ với một thị trường, sẽ hữu hiệu nhiều hơn cho tôi nếu kinh doanh ngoài sàn giao dịch.

- Độ dài của một thương vụ trong kiểu mẫu kinh doanh của anh là bao lâu ?

Khoảng một ngày đến một tuần.

- Kinh nghiệm của tôi trong kinh doanh theo kiểu mẫu là tạo ra những dấu hiệu trong thời gian rất ngắn - độ dài trung bình là một tuần

hoặc ít hơn - không vượt quá chi phí thực hiện (transaction costs). Anh đồng ý chứ ? Vậy có gì khác với điều này trong kiểu mẫu kinh doanh của anh ?

Trước hết, cửa chúng tôi được định hướng bởi thống kê nhiều hơn. Thứ hai, chúng tôi có những chi phí thực hiện thấp hơn hầu như tất cả mọi người. Tiền hoa hồng của chúng tôi có thể thấp hơn 99% của số quỹ.

- Tại sao ?

Vì sự kết hợp vài trăm triệu dollar đặt dưới sự quản lý và vốn luân chuyển thường xuyên mang ý nghĩ rằng chúng tôi tạo ra nhiều vụ kinh doanh hơn hầu như bất cứ người nào khác. Khối lượng kinh doanh khổng lồ này cho phép chúng tôi điều đình những tỷ lệ hoa hồng thấp. Hơn nữa, tôi tin rằng chúng tôi có những vụ thực hiện hoàn hảo nhất so với bất kỳ nhà kinh doanh ngoài sàn giao dịch nào khác. Chúng tôi sử dụng nhiều người môi giới khác nhau trong mỗi bàn giao dịch và còn có quá trình chọn lọc thường xuyên. Nếu một người môi giới nào đó tỏ ra không đủ năng lực, anh ta sẽ mất việc ngay. Trái lại, nếu làm tốt, chúng tôi sẽ giao thêm công việc cho anh ta. Chúng tôi rất nhanh về nhân sự, nếu cần thiết, chúng tôi có thể để một lúc 10 người gọi điện đến những bàn giao dịch đã định sẵn. Chúng tôi còn rất cẩn thận kiểm soát sự khác nhau giữa giá thực hiện ước tính và giá thực hiện

thực tế. Cuối mỗi ngày, ban tham mưu sẽ đưa tôi một bản tóm tắt liệt kê sự khác nhau này trên mỗi thị trường.

- Làm thế nào anh quyết định giá thực hiện khi đang vào một lệnh nào đó ?

Mỗi khi một lệnh nào đó ra khỏi miệng nhà kinh doanh, anh ta phải nhìn giá cuối cùng trên màn hình. Nếu cho rằng giá cổ phiếu trên bảng là 17 và lệnh mua ở khoảng 18, chúng tôi ghi lại sự khác nhau chênh lệch là -1.

- Làm thế nào anh biết có mức độ khác nhau này hay không hoặc liệu thị trường có thực sự dịch chuyển tính từ mệnh giá cuối trên bản điện ?

Chúng tôi tạo ra những giả định đơn giản hóa rằng trong thời gian dài, thị trường sẽ hoạt động theo cả hai cách - có nghĩa là, thị trường sẽ kinh doanh theo phương hướng lệnh của anh cũng như trái các lệnh này. Vì thế, đôi khi thị trường cung cấp cho anh những chi tiết mang tính tiêu cực hơn, nhưng cũng đôi khi, sẽ cho anh những yếu tố tích cực hơn. Sau khi đã thực hiện hàng ngàn thương vụ, anh sẽ có một ý nghĩ khá tốt về ai là người mà các nhà môi giới chứng khoán cung cấp những chi tiết tốt nhất cũng như yếu tố chênh lệch nào là hợp lý ở mỗi bàn giao dịch kinh doanh.

- Thế thì, vì phí tổn thực hiện của anh (hoa hồng cùng chênh lệch) rất thấp, nên có vài hệ thống lề thì (chênh lệch giữa giá vốn và giá bán) không hoạt động hữu hiệu đối với một nhà kinh doanh kiểu mẫu nhưng lại tạo thêm lợi nhuận cho anh.

Đúng. Ví dụ, nếu lợi nhuận trung bình trên một hệ thống kinh doanh cổ phiếu là 40 dollar trên một lô và tôi đang kinh doanh dưới 10 dollar hoa hồng với một yếu tố chênh lệch $1/2$ chấm (16 dollar), tôi sẽ có thể kinh doanh hệ thống này để có được một món lợi thường xuyên. Ngược lại, nhiều người trả 30 dollar cho một vòng quay và yếu tố chênh lệch là 1 chấm. Kiểu kinh doanh như vậy khác nào một ống dẫn tiền thoát ra ngoài.

- Thế phần lợi nhuận do kiểm soát được phí tổn thực hiện là bao nhiêu.

Tôi đoán là chúng tôi tiết kiệm được 6% mỗi năm trong việc giảm chênh lệch thông qua việc chọn lọc và giám sát kỹ càng nhân viên môi giới chứng khoán của chúng tôi và 6% khác trong việc trả 10 dollar cho mỗi vòng quay thay vì 20.

- Tại sao cuối cùng anh không làm cho công ty của Victor nữa.

Có hai lý do. Thứ nhất, tôi muốn tránh sự thay đổi

đơn điệu cứ một giờ 45 phút lặp lại một lần. Thứ hai, tôi nghĩ trong tương lai lâu dài tôi có thể làm được nhiều tiền hơn cho chính bản thân tôi - mặc dầu điều này không chắc chắn lắm trong khoảng thời gian ngắn.

- Anh định nghĩa thành công trong kinh doanh là gì ?

Tôi tin tưởng một cách thành thật rằng người có tỷ lệ Sharpe tốt nhất mỗi ngày trong năm là nhà kinh doanh thành công nhất. (Tỷ lệ Sharpe là một phép tính toán thống kê chia trung bình lợi nhuận và thua lỗ với những khả năng khác nhau của lợi nhuận được dùng trong đo lường sự thua lỗ. Ví dụ, giả sử nhà kinh doanh A và B quản lý hai số tiền bằng nhau và cùng kinh doanh như nhau, nhưng A luôn luôn nhập các lệnh gấp đôi số hợp đồng B nhập. Trong trường hợp này, A sẽ thấy khả năng thu lợi của mình lên đến gấp hai lần nhưng khả năng xảy ra thua lỗ cũng tăng gấp đôi, do đó tỷ lệ Sharpe là cân bằng nhau cho cả hai nhà kinh doanh A và B. Về mặt kỹ thuật, sẽ xảy ra một ít khác biệt vì lợi nhuận rủi ro tự do (rise-free return) cũng sẽ được tính vào đây. Thông thường, tỷ lệ Sharpe được tính toán theo dữ kiện hàng tháng. Vì vậy, chỉ có khác biệt ở cổ phiếu được xem xét trên cơ sở từng tháng một. Trout khi nói câu trên đã đi khá xa hơn điều vừa trình bày nhiều. Theo định nghĩa của Trout, thực hiện kinh

doanh không nên chỉ hòa hợp chặt chẽ với rủi ro mà nên tạo ra các khác biệt từng ngày của cổ phiếu.

- Anh giải thích thành công của anh như thế nào ?

A. Chúng tôi nghiên cứu vì thế nên có được độ nhạy bén trong kinh doanh. B. Chúng tôi có phương pháp hợp lý và thực tế trong quản lý tiền. C. Chúng tôi trả hoa hồng thấp. Sự thực hiện của chúng tôi rất hoàn hảo. E. Phần lớn người làm việc ở đây đều có cổ phần trong quỹ của công ty. Riêng với cá nhân tôi, 95% số tiền kinh doanh của tôi nằm tại công ty.

- Tôi cho rằng anh không rút nhiều tiền ra để tiêu xài cá nhân chứ ?

Chẳng rút đồng xu nào. Tôi thuê nhà và đi bằng chiếc xe rẻ tiền.

- Có phải vì anh muốn giữ kỷ lục trong kinh doanh hay anh còn có mục đích cuối cùng nào khác ?

Lúc này, không chỉ đơn thuần việc muốn giữ kỷ lục. Tôi có thể về hưu ngay tức thì và sống một cách thoải mái, tiện nghi cho đến hết đời với số tiền kiếm được. Vấn đề là tôi thích kinh doanh. Khi còn nhỏ, tôi thích các trò chơi. Hiện giờ, tôi đang có một trò chơi hết sức lý thú mà lại còn được trả một món không phải là ít. Thành thật nói rằng tôi chẳng thấy điều gì hắc tú

vị hơn. Giây phút tôi không còn thấy thích thú trong kinh doanh hoặc tôi nghĩ mình đã hết khả năng tạo lợi nhuận, tôi sẽ bỏ nghề.

- Thị trường có thay đổi nhiều lắm không từ khi anh bắt đầu kinh doanh ?

Khối lượng kinh doanh tăng một cách đáng kể, điều này thật tuyệt. Thị trường cũng hình như trở nên có hiệu suất cao hơn.

- Anh có thể đưa vài ví dụ của một kiểu mẫu kinh doanh đến nay không ai dùng nữa ?

Trước kia, tôi thích đặt các cổ phiếu trên thị trường chứng khoán trong cùng phương hướng với giá chuyển dịch 2 ngày trước đó. Ví dụ, nếu thị trường lên giá vào thứ hai, tôi sẽ thiên về hướng mua vào thứ tư. Đây là một kiểu kinh doanh tôi không còn mấy tin tưởng nữa.

- Kiểu phát triển hệ thống của anh hình nhu phần lớn dựa trên kiểu mẫu cũ. Nếu anh thử nghiệm đầy đủ các kiểu mẫu này, có cái nào trong số này đem lại phần trăm lợi nhuận lớn ngay cả được áp dụng trong khả năng thông thường hiện nay ? Giống như nếu anh có 10 ngàn người tung một đồng xu lên 10 lần, vài người trong số họ sẽ có 10 lần mặt ngửa cùng một lúc. Điều này không có nghĩa những đồng tiền này may mắn hơn trong việc có tiếp những mặt ngửa

trong lần tung lên tiếp theo. Làm sao anh phân biệt giữa kiểu mẫu cho thấy chẳng có ảnh hưởng gì trên thị trường và những kiểu chỉ xảy ra do ngẫu nhiên, một kết quả không thể tránh khỏi của việc xem xét nhiều mô hình như vậy ?

Một kiểu kinh doanh nào đó bắt buộc phải có ý nghĩa. Ví dụ, nếu tôi cho rằng việc đồng bảng Anh biến động 40 ngày trước về mặt thống kê là một dấu hiệu cho dự đoán giá cổ phiếu S & P ngày hôm nay, tôi sẽ không đặt tin tưởng vào điều này. Tại sao giá đồng bảng Anh 40 ngày trước lại gây ảnh hưởng cổ phiếu S & P được chứ ? Vì vậy, tôi đã vứt đi các kiểu lý luận vô lý này ngay cả khi chúng có khả năng thành công cao.

- Tại sao anh không thử những kiểu kinh doanh này xem ?

Đặt một máy vi tính lớn cho thử nghiệm tất cả những kết hợp của thị trường với những mối liên hệ từng lúc và sau đó xem xét các mối liên quan xuất hiện trong các con số thống kê thực sự dễ hơn quyết định thử nghiệm kiểu kết hợp này.

- Có phải thống kê là một trong những bí quyết trong phương pháp kinh doanh của anh ?

Đúng, vì chúng tạo cho chúng tôi suy nghĩ hợp lý.

Chúng tôi muốn thấy những gì đã xảy ra trước khi quyết định đầu tư tiền vào đó.

- Bao nhiêu kiểu mẫu hay mô hình kinh doanh anh đã sử dụng trên thị trường ?

Không đếm được.

- Vì muốn có nhiều dạng khác nhau ?

Đúng vậy. Chúng tôi cố làm ra nhiều dạng khác nhau cả trên chiến thuật và thời gian kinh doanh.

- Ý anh muốn nói anh sử dụng cùng một kiểu kinh doanh có dữ liệu mỗi giờ, mỗi ngày và mỗi tuần ?

Đúng. Đơn giản là theo thị trường qua toàn bộ khoảng kinh doanh và chuẩn bị vào cuộc khi xảy ra điều gì đó bất cứ lúc nào.

- Thế kiểu mẫu hoặc phương pháp kinh doanh của anh quyết định bao nhiêu phần trăm trong thương vụ ?

Khoảng 50%. Cũng khó nói chính xác vì có thể phương pháp của chúng tôi bảo mua 1.000 hợp đồng trong ngày nào đó nhưng chính tôi lại quyết định lúc nào nên mua.

- Vì vậy, các thủ thuật mua bán cổ phiếu của anh là một yếu tố quyết định trong việc thực hiện kinh doanh ?

Hoàn toàn chính xác.

- Nếu anh chỉ làm theo các phương pháp một cách mù quáng bằng cách đặt lệnh sử dụng nguyên tắc nào đó - ví dụ, mua lúc thị trường mở cửa hoặc lúc đóng hoặc trong khoảng thời gian nào đó được qui định trước trong ngày - thay vì xem xét kỹ khả năng thị trường lúc đó, anh có cho rằng điều này làm giảm các kết quả hàng tháng không ?

Rất khó nói, nhưng nếu chúng tôi mù quáng làm theo các phương pháp định sẵn, có thể thành công của chúng tôi chỉ còn một nửa hoặc ít hơn. Tôi có thể cho mười CTA (cố vấn kinh doanh) biết chính xác các phương pháp chúng tôi sử dụng, nhưng vài người trong số này vẫn không làm ra được đồng nào.

- Anh nói khoảng 50% trong các thương vụ của anh không được quyết định bởi các phương pháp. Xin vui lòng cho một ví dụ về kiểu kinh doanh này.

Sở thích của tôi là “ảnh hưởng từ trường” như tôi đã nói trước đây. Khi thị trường đạt đến một con số tròn hay một điểm quan trọng, tôi thích để thị trường tự động đi đến giá đó.

- Có khi nào anh thử hệ thống hóa quan điểm này ?

Không, vì tôi không nghĩ có thể hệ thống hóa được. Có thể tôi tình cờ nhận ra rằng một mức nào đó là điểm then chốt, hoặc thông tin có thể đến từ những liên lạc của chúng tôi trên sàn giao dịch. Chúng tôi luôn hỏi người của chúng tôi trên sàn giao dịch : "Người ta đang tìm những số nào ?".

- Còn ví dụ nào khác của kiểu kinh doanh tự do làm theo ý mình (không theo phương pháp) ?

Chúng tôi lấy thông tin liên tiếp từ sàn giao dịch. Có thể cứ một phút là một cú điện thoại chúng tôi nhận được từ các thư ký của chúng tôi.

- Báo anh biết ai đang làm điều gì à ?

Đúng vậy.

- Điều này có thật sự ích lợi không ?

Nếu có nhiều tay chơi đáng kính nể hình như cũng đang làm như chúng tôi làm, điều này nhắc chúng tôi mua lấy cùng một số cổ phiếu như vậy hoặc tăng cường số cổ phiếu lên nếu chúng tôi đã ở về một bên.

- Còn ví dụ nào của việc kinh doanh không theo hệ thống ?

Một kiểu khác tôi thích làm là tìm ra khi nào có sự dịch chuyển giá do tác động của dân kinh doanh địa phương - Chúng tôi có những liên lạc rất tốt tại sàn

giao dịch, vì vậy tôi có thông tin này, sau đó, chúng tôi đi theo hướng ngược lại. Lý luận cho việc làm này là dân kinh doanh địa phương sẽ thanh toán số cổ phiếu của họ trước lúc cuối ngày, điều này sẽ đưa thị trường trở lại từ nơi đã đến.

- Anh có cả một nhóm nhà kinh doanh cùng làm việc chung. Tuy nhiên, tôi cho rằng anh là người duy nhất ở đây tạo những quyết định kinh doanh tự ý. Anh sử dụng những người này như thế nào ? Anh không thể chỉ quan sát các thị trường rồi dùng một số thư ký giúp anh đặt các lệnh.

/ không

Trong thị trường, có nhiều thông tin đến nỗi tôi/thế theo dõi hết hoặc phân tích chúng. Những nhà kinh doanh đặt dưới sự chỉ dẫn của tôi sẽ báo tôi biết khi nào một điều gì đó quan trọng sắp xảy ra. Họ còn cung cấp đầy đủ thông tin khi nào thị trường sắp biến động mạnh căn cứ vào những sự kiện hoặc thông báo quan trọng. Một thí dụ gần đây là tuyên bố của Jim Baker (Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ) với báo chí ngày 9 tháng Giêng. Chúng tôi đã được chuẩn bị kỹ cho một tuyên bố ôn hòa hơn. (Ngày 9/1/1991, Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ James Baker gặp đại sứ I-rắc trong một cố gắng ngăn ngừa cuộc chiến. Lúc đó, có một cắp độ lục quan hợp lý đặt vào cuộc tiếp xúc vì quan điểm của I-rắc

xem ra không được thế giới ủng hộ lắm. Nhưng, sau cuộc gặp, phát biểu với các nhà báo, Baker bắt đầu : “Thật đáng tiếc...”. Nhà kinh doanh không chờ nghe thêm một lời nào nữa, sau đó là một làn sóng cổ phiếu và chứng khoán được bán ra tới tấp trên thị trường).

- Thế anh có bán ngay sau khi nghe “thật đáng tiếc” ?

Điều này đối với chúng tôi thật quá trễ. Với khối lượng như của chúng tôi, tất cả đã qua rồi. Ví dụ, chúng tôi mất 1.200 điểm trên cổ phiếu S & P trong nửa giờ, hầu hết trong số đó chỉ xảy ra trong 10 giây đầu tiên. Chúng tôi đang dâu cơ giá lên khoảng 700 hợp đồng. Nếu như lúc đó chúng tôi cố bán ra các cổ phiếu, thị trường sẽ xuống giá mạnh hơn và có thể sẽ bán ở cái giá thấp của ngày.

- Khi thình lình nổ ra một tin nào đó, làm thế nào anh quyết định khi nào nên hành động ngay lập tức và khi nào nên chờ cho cơn kích động ban đầu lắng xuống ?

Có sự khác nhau rất lớn giữa khối lượng kinh doanh nhỏ và lớn. Nếu tôi đang kinh doanh khối lượng nhỏ - ví dụ như chỉ 10 lô ở cổ phiếu S & P - tôi có lẽ sẽ hành động ngay. Nghĩa là bán ngay các cổ phiếu khi vừa nghe chữ “thật đáng tiếc”.

- Nhưng rõ ràng anh không còn ở vị trí đó

nữa. Hiện tại, anh luôn kinh doanh khối lượng lớn, anh có phải cắn răng chờ một tin tức gây kinh ngạc nào đó đến với thị trường không ?

Tôi chờ đến khi thị trường ổn định một lúc - đặc biệt nếu điều này gây cho tôi nỗi đau do các đồng dollar nói lời từ giã.

- Cuối cùng điều gì đã xảy ra ngày đó ? anh có bán đi tất cả cổ phiếu S & P ?

Có, trong thời gian còn lại của ngày. Chẳng thể làm điều gì khác hơn vì một trong những nguyên tắc quản lý rủi ro là nếu mất hơn 1,5% của toàn bộ số cổ phiếu trong một thương vụ nào đó, chúng tôi thoát ngay.

- Còn những nguyên tắc kiểm soát rủi ro khác ?

Nếu chúng xuống 4% trong 1 ngày, chúng tôi đóng tất cả cổ phiếu và chờ đến ngày hôm sau. Nguyên tắc này được áp dụng chỉ 2 lần trong hai năm vừa qua, một lần vào ngày 9/1. Tôi bán toàn bộ số cổ phiếu vì đã xuống 4%.

- Ngày đó, anh mất bao nhiêu ?

Khoảng 9,5 triệu USD.

- Chỉ trong một thời gian rất ngắn à ?

Nói theo thực tế, chỉ khoảng 10 giây.

- Cho tôi biết cảm xúc của anh khi mất một triệu dollar một giây.

Lúc này, sự việc xảy ra nhanh đến nỗi tôi không thể nói được lời nào. Thường khi thua lỗ, tôi rất tức tối. Đó thường là cảm giác đầu tiên đến với tôi.

- Tức vì thị trường hay vì bản thân anh ?

Nghiêng về thị trường nhiều hơn, nhưng dĩ nhiên, điều này vô lý vì thị trường không phải là một con người : nó không cố hại tôi. Thế là tôi kìm hãm con giận lại vì tôi nghĩ rằng là một nhà kinh doanh giỏi, điều quan trọng là phải biết kiểm soát cảm xúc của mình và phải tỏ ra hợp lý. Đã nhiều năm, tôi cố bỏ hoàn toàn con giận khi thua lỗ và đi đến kết luận rằng : không thể được. Tôi có thể vẫn theo đuổi mục tiêu đó nhưng cho đến lúc chết, tôi vẫn không nghĩ rằng mình có thể chứng kiến một sự mất mát lớn mà không nổi giận.

- Thế con giận có làm ảnh hưởng kinh doanh ?

Không. Điều này tôi thực hiện khá tốt.

- Trở lại ngày 9/1, sau phản ứng "không nói nên lời" đó, anh đã làm gì ?

Khi nhận ra chúng tôi đã xuống đến 4%, tôi đặt ra một kế hoạch thoát ra theo thứ tự tất cả các thị trường trước lúc đóng. Trong tình hình này, sau khi đặt kế hoạch, tôi bước ra khỏi phòng giao dịch vì tôi muốn việc

thanh toán phải được thực hiện theo một cung cách hợp lý. Tôi để cho các nhà kinh doanh khác thực hiện nốt công việc.

- **Đêm đó anh có ngủ được không ?**

Nói chung, tôi ngủ không ngon chút nào. Dù sao, đó cũng là một trong những cái giá nhà kinh doanh phải trả. Tôi ước mình sẽ không lâm vào tình trạng này, nhưng kinh doanh là thế.

- **Thế lúc thắng anh ngủ ngon hơn lúc thua chứ ?**

Không hẳn. Thực ra, có thể tệ hơn bởi vì tôi quá phấn khích.

- **Mất bao nhiêu lâu anh mới thoát khỏi ảnh hưởng của ngày hôm đó và tiếp tục công việc ?**

Tôi bắt đầu quên một ít vào ngày hôm sau. Nó kéo dài vài ngày.

- **Khi xảy ra thua lỗ như vậy, anh có cho rằng điều này chỉ làm anh khó chịu trong chốc lát ? Anh có ngạc nhiên thấy phải mất một tuần anh mới hoàn toàn mất đi ấn tượng này ?**

Tôi biết phải mất một tuần. Tôi không bao giờ muốn lâm vào một tình trạng tồi tệ đến nỗi không thoát ra được. Đó là một trong những lý do tại sao tôi rất bảo

thủ trong việc kiểm soát rủi ro. Tôi muốn chắc chắn rằng ngày mai tôi lại bắt đầu nhập cuộc.

- Lúc trở lại bình thường, mặc dù đã mất một khoản không nhỏ, anh có cảm thấy tốt hơn vì đã thoát khỏi tình trạng cảm xúc này không ?

Dễ chịu hơn chứ, vì con đau đã qua rồi và tôi cũng đã biết chính xác tôi mất gì, một cảm giác có phần nào nhẹ nhõm.

- Xét về mặt ý nghĩa, mất 4% khi anh đang kinh doanh 100 triệu dollar, anh sẽ lỗ nhiều hơn lúc anh kinh doanh chỉ 1 triệu dollar, đúng không ?

Đúng vậy. Tuy nhiên, tôi cũng biết có nhiều nhà kinh doanh đạt con số kỷ lục đáng kinh ngạc về tỷ lệ phần trăm chiến thắng tích lũy được. Tôi đã xem có trường hợp họ đạt đến 1000% trong thời gian một năm, nhưng nếu anh xem xét kỷ lục này về phương diện đồng dollar thực chất đạt được hay thua lỗ, anh sẽ thấy điều ngược lại.

- Bởi vì họ tạo được lợi nhuận phần trăm lớn với số vốn nhỏ và thua lỗ lúc đang quản lý một số tiền lớn ?

Chính xác là như vậy. Tôi không phải là một CTA. Nhưng nếu tôi có là một CTA, một trong điều đầu tiên tôi xem xét là tổng số lợi nhuận thực chất bằng tiền

của một người đạt được - có nghĩa là bao nhiêu đồng dollar anh ta lấy ra khỏi thị trường bỏ vào túi anh ta. Nếu đó là số âm, rõ ràng anh ta thất bại, mặc cho số lợi nhuận phần trăm có là bao nhiêu.

• Có phải qui tắc rủi ro “4%” trong ngày đã giúp thoát khỏi việc thua lỗ thêm trong ngày 9/1 ?

Trong trường hợp đặc biệt này thì không. Giá như chúng tôi cần rằng bám lấy các cổ phiếu lâu hơn, tình hình đã khả quan hơn rất nhiều.

• Nhưng điều này không thay đổi niềm tin của anh vào nguyên tắc 4% chứ ?

Nếu không có nguyên tắc đó chúng tôi đã gặp rắc rối to vào ngày 19/10/1987, một sự chần chờ trong việc bán tháo đi các cổ phiếu S & P đang được đầu tư giá lên cũng sẽ dẫn đến tai họa.

• Cho đến nay, anh đã đề cập đến 2 nguyên tắc hạn chế rủi ro : một, giới hạn cao nhất là 1,5% trong một cổ phiếu và 4% trong toàn bộ số cổ phiếu trong một ngày. Anh còn sử dụng nguyên tắc nào khác ?

Điểm mất tối đa là 10% một tháng. Nếu mất đến số đó, chúng tôi sẽ đưa ra tất cả cổ phiếu và chờ đến tháng sau mới bắt đầu kinh doanh lại. Cũng may, điều này chưa hề xảy ra.

Chúng tôi còn có nguyên tắc thứ tư : Vào đâu mỗi

tháng, tôi quyết định khối lượng số cổ phiếu mà tôi muốn kinh doanh trên mỗi thị trường, không vượt quá giới hạn đó, mặc cho tôi có dầu cơ giá lên hay giá xuống. Nguyên tắc này kiềm chế tôi lại.

- Anh có dùng đồ thị không ?

Tôi quan sát độ thị chủ yếu là để hình dung các nhà kinh doanh sẽ cảm thấy hứng thú ở điểm nào trên thị trường. Tôi biết họ thích nhìn biểu đồ nào.

- Anh dùng cả hai phương pháp kinh doanh tự ý và theo cách thức vạch sẵn. Anh có điều gì muốn nói về mặt thuận lợi và bất lợi của mỗi phương pháp ?

Điểm quan trọng là anh phải có độ nhạy bén kinh doanh. Một trong những cách rèn luyện đức tính này là tìm ra một phương pháp thành công. Tuy nhiên, nếu anh chỉ là một tay kinh doanh theo phương pháp và khi bắt đầu quản lý một số tiền lớn, anh sẽ thấy phí tổn thực hiện dần dần ăn vào phần lớn lợi nhuận của anh. Nói chung, có lẽ cách tốt nhất là nằm ở đâu đó giữa hai khoảng kinh doanh theo ý muốn và kinh doanh có phương pháp. Như tôi đã đề cập trước đó, anh có thể bổ sung phần yếu kém trong phương pháp của anh bằng cách sử dụng vài thủ thuật kinh doanh tự do theo ý muốn khi mua bán các cổ phiếu.

- Anh có xem qua các hệ thống thương mại không ?

Có chứ. Chúng tôi mua rất nhiều. Chính tôi là người đánh giá các hệ thống nhưng giờ đây tôi thuê một người trong văn phòng làm thay tôi việc đó. Nhưng chúng tôi chưa bao giờ dùng những hệ thống này, chỉ sử dụng chúng để có thêm tư liệu trong xây dựng nên các hệ thống của chính chúng tôi.

- Anh có ý kiến gì về các hệ thống được bán ra ?

Hãy gia nhập câu lạc bộ 3000. (câu lạc bộ phát hành các bản tin do các thành viên thực hiện bàn về các hệ thống và những mặt khác của kinh doanh. Cái tên "3000" có nguồn gốc của nó. Các thành viên gia nhập câu lạc bộ là người đã mất đi số tiền xấp xỉ 3.000 dollar mua một hệ thống mà sau này họ mới vỡ lẽ ra là hoàn toàn vô giá trị và muốn chia sẻ các thông tin về những hệ thống này). Tôi cũng tham gia viết bài cho câu lạc bộ này như Thị trường kỳ hạn, Phân tích kỹ thuật của chứng khoán và hàng hóa, và Báo cáo người tiêu thụ và Nhà Kinh doanh Hàng hóa... Còn một điều nữa, khi mua một hệ thống, nên thử nghiệm bằng chính dữ liệu của anh.

- Nói cách khác, đừng tin lời người bán. Anh có nghĩ rằng họ đã thổi phồng quá mức các hệ thống của họ không ?

Đúng vậy.

- Vì người bán có ý đồ trình bày sai hay chính họ cũng không biết điều này ?

Thực sự thì cũng có một vài hệ thống có phần hợp lý. Tuy nhiên, tôi thường thấy những hệ thống này không đủ quan sát cân thiết để có những con số thống kê quan trọng. Hơn nữa, các hệ thống này dựa vào những yêu cầu trao đổi tối thiểu bên lề để khẳng định tỷ lệ lợi nhuận tính theo phần trăm của họ.

- Tôi hiểu. Các quảng cáo chỉ nói về mặt lợi nhuận, họ không đếm xỉa gì đến mặt rủi ro.

Đúng. Tôi cũng phạm một sai lầm y như vậy trong tiểu luận tốt nghiệp. Tôi đưa số lợi nhuận tính theo phần trăm trên giả định của một khối lượng tài khoản để tăng gấp đôi yêu cầu trao đổi tối thiểu bên lề (minimum exchange margin requirement), đây là một khoản tiền không hợp lý. Trên thực tế, nếu kinh doanh theo cách này, anh sẽ phá sản, vì các yếu tố bất lợi là quá lớn.

- Anh có tin rằng nếu ai đó phát triển được một hệ thống thực sự hoàn hảo, anh ta sẽ không bao giờ bán nó ?

Ở một chừng mực nào đó, tôi nghĩ như vậy. Chắc chắn, có thể rằng người phát triển hệ thống này tung tiền, nhưng nếu hệ thống này thực sự tốt, anh ta cũng

có thể thuyết phục bạn bè, gia đình hoặc bất cứ ai đầu tư và kinh doanh với hệ thống này.

- Có những dấu hiệu kỹ thuật nào anh cho là hữu dụng.

"Thiệt hại di chuyển". Điều này sẽ hữu dụng nếu anh quan tâm đến việc hạn chế rủi ro. Tôi tin rằng anh có thể tạo ra một lợi nhuận cao hơn rủi ro nếu sử dụng "thiệt hại di chuyển" một cách thông minh.

- Anh đang gặp vận may ngày này qua ngày khác, có khi nào anh tự này ra ý nghĩ : "Điều này chắc không còn kéo dài nữa" ? Và anh bắt đầu giảm số lượng cổ phiếu kinh doanh của mình chỉ vì ý nghĩ này ?

Thực tế là, càng thành công, tôi càng chơi mạnh tay hơn và càng thất bại, thương vụ của tôi càng giảm xuống.

- Vậy ông tin có vận may không ?

Tin, nhưng không phải trong kinh doanh, phần lớn tôi tin có vận may ngoài đời. Nếu ai đó thắng cả 8 lần

trong một trò chơi, anh sẽ không tin vào chiến thắng của anh ta trong lần thứ 9 đâu.

- Có sai lầm nào trong kinh doanh mà anh biết được cách tránh những sai lầm này ?

Nói chung, tôi không thích đặt lệnh dừng. Nếu là tay chơi có hạng, anh thực sự nên cẩn thận trong việc đặt lệnh dừng trong thị trường.

- Anh học được điều này từ một sai phạm nghiêm trọng khi đặt lệnh dừng à ?

Tôi chưa bao giờ đặt quá nhiều lệnh dừng trong nghề kinh doanh của mình, tuy nhiên, trước đây tôi làm điều này nhiều hơn hiện nay.

- Nếu anh thực sự cho một lệnh dừng, anh có thấy khuynh hướng gấp phải phản ứng của thị trường cao hơn ?

Nếu tôi đặt một lệnh dừng lớn trên thị trường, không những xảy ra khuynh hướng này mà, khi lệnh này thực sự công hiệu, giá sẽ có chiều hướng cao lên. Vì vậy, tôi sẽ không chỉ bỏ lệnh dừng mà còn đáp ứng những giá trung bình thấp hơn lệnh dừng của tôi.

- Ở khối lượng kinh doanh hiện nay, tôi cho rằng anh có thể tránh nhập các lệnh dừng lại với nhau.

Đúng. Đôi khi, nếu muốn đẩy giá lên một mức nào

dó, tôi đặt lệnh dừng và sau đó hủy bỏ lệnh một khi thị trường gần đúng. Tôi rất thường thực hiện thủ thuật này. Thực tế, tôi đã làm điều này trong ngày hôm nay và kết quả rất mỹ mãn. Nhưng nếu kết quả không như mong đợi, anh cũng thấy mình có được một vài cổ phiếu, dù anh không thích chúng lắm.

- Có vẻ anh rất tin tưởng vào khả năng kinh doanh của mình. Lúc nào anh cũng tự tin như vậy à ?

Có thể là trong khoảng 4 năm.

- Nay giờ không nói về bản thân anh mà nói theo xu hướng chung, anh có cho rằng có một mối tương quan giữa mức độ tự tin và khả năng thành công trong kinh doanh ?

Có sự tương quan nào đó, nhưng không hẳn 100%. Vài người chỉ tự tin nhưng họ không có sự nhạy bén trên thương trường và họ vẫn thua lỗ như thường.

- Điều anh nói là không phải tất cả người tự tin đều sẽ trở thành nhà kinh doanh giỏi. Tuy nhiên, hầu hết những tay kinh doanh tài ba đều tự tin ?

Vâng, tôi luôn nghĩ rằng hầu như tất cả nhà kinh doanh giỏi đều tin tưởng vào khả năng của họ.

- Anh có nhớ khi nào anh thực sự tin vào mình

trong kinh doanh ? Có một điểm chuyển tiếp nào không ?

Tôi đoán đó là lúc quyết định kinh doanh cho riêng mình.

- Điều này bắt nguồn từ các thương vụ thành công không ngừng của anh ?

Đúng vậy. Tôi biết lúc đó tôi đang có những kết quả hết sức khả quan.

- Anh có một kiến thức mang tính sách vở thậm chí còn làm luận văn về chủ đề có liên quan đến thị trường chứng khoán. Tôi chắc anh hoàn toàn nhận thức được rằng hầu hết giới trí thức vẫn giữ vững những giả thiết có hiệu quả về thị trường. Nhưng rõ ràng anh không kinh doanh theo sách vở.

Thị trường không phải là lĩnh vực lonen xon, bất qui tắc nhưng cũng không phải do các giả định đó mà thị trường hoạt động khác đi. Tôi không đồng ý với những giả định.

- Nhưng tôi vẫn chắc rằng nhiều vị giáo sư của anh tin vào các giả thiết về thị trường này.

Đúng, và có thể đó là lý do tại sao họ là giáo sư và tại sao tôi làm ra tiền bằng cách làm những gì tôi đang làm. Hơn nữa, tôi nghĩ một người có kiến thức hàn lâm có thể cho rằng anh ta đã thử tất cả khả năng

của những phương pháp đưa ra. Tuy nhiên, khi anh có tiền thực sự, anh có thể suy nghĩ một cách khá sáng tạo. Luôn luôn có điều gì đó khác hơn thử nghiệm. Tôi cho rằng giới trí thức chỉ không kiểm tra nhiều trong những phương pháp "sống" trên thị trường. Chắc chắn rằng, nếu anh chỉ bỏ ra một ít thời gian theo đuổi các khóa học mang tính sách vở, anh sẽ chẳng tìm ra điều gì đặc biệt đâu. Không có cách nào khác hơn thực hành. Nếu có, ai cũng trở nên giàu sụ cả rồi. Những thủ thuật hiệu quả chỉ có thể đạt được khi anh tốn thời gian của tất cả mọi ngày trong đời nghiên cứu thị trường dưới sự trợ giúp của một máy tính thích hợp.

- Nhà kinh doanh thành công cần có những đức tính gì ?

Suy nghĩ hợp lý, có óc phân tích, biết kiềm chế cảm xúc, thực tế và hướng về lợi nhuận.

- Lời khuyên nào anh dành cho bạn đọc muốn trở thành nhà kinh doanh ?

Học nhiều về thống kê, học cách sử dụng máy vi tính, tìm phương pháp thích hợp. Lập ra một vài nguyên tắc hạn chế rủi ro.

- Anh đề nghị nên đọc quyển sách nào về thị trường ?

Chúng tôi cho những nhà kinh doanh mới nên đọc ba quyển này trước khi bắt đầu công việc : quyển đầu

tiên của anh, "Hướng dẫn về thị trường kỳ hạn" (The Complete Guide to the Futures Markets) (Jack D.Schwager, John Wiley & Sons, 1984, "Sách chỉ nam của thị trường kỳ hạn" (The Handbook of Futures markets) của Perry Kaufman và "Trò chơi trong thị trường kỳ hạn : ai thắng ? Ai bại ? Tại sao ?" (The Commodity Futures Game : Who wins ? Who loses ? Why ?) của Richard J.Tewles và Frank J.Jones (Mc Graw-Hill, 1987). Sau đó là vài quyển tham khảo như cuốn "Market Wizard" của anh. Còn rất nhiều sách trong thư viện của chúng tôi. Chúng tôi để họ chọn quyển nào họ thích.

- **Người ta thường có kiểu quan niệm không đúng nào về thị trường ?**

Họ tin rằng có thể làm việc chơi chơi cũng được hàng tấn tiền. Họ nghĩ có thể có được tỷ lệ lợi nhuận 100% một năm bằng vào chút ít công việc nghiên cứu vào cuối tuần. Thật buồn cười.

- **Họ đánh giá quá thấp khó khăn và ước lượng quá cao kết quả ?**

Chính xác là như vậy. Hơn nữa, khi thua lỗ, họ sẵn sàng đổ cho bất cứ ai chỉ trừ chính bản thân họ. Tôi cảm thấy khó chịu khi đọc một bài báo gần đây trên tờ Wall Street Journal kể chuyện một tay nào đó thắng kiện hàng chứng khoán của y vì đã mất sạch số tiền trong tài khoản. Không phải người môi giới của y quyết

dịnh sai lầm mà chính y đã quyết định thực hiện thương vụ ! Y kiện hàng chứng khoán, nói rằng lê ra hàng không nên để cho anh ta kinh doanh theo kiểu như vậy. Tôi cho rằng đây là một đất nước tự do. Nếu anh muốn kinh doanh, anh có quyền làm điều đó, nhưng nếu mất tiền, đó là trách nhiệm của anh.

- Người ta thường phạm phải những sai lầm nào trên thị trường ? Tôi muốn nói những sai sót thực tế, không phải sự hiểu sai.

Trước hết, nhiều người chẳng có sự nhạy bén nào. Họ kinh doanh chỉ vì người môi giới bảo họ làm. Đó không phải là sự nhạy bén. Tuy nhiên, thật tình, hầu hết những tay đầu cơ nhỏ sẽ không bao giờ ở lâu để xem phương pháp của họ có hoạt động hiệu quả không vì họ đặt cược quá nhiều trong các thương vụ hoặc vì tài khoản quá nhỏ.

- Vậy cũng có người thực sự có những ý tưởng kinh doanh tốt có thể giúp họ làm ra tiền nhưng họ không bao giờ thấy được vì lần đầu tiên thực hiện thương vụ họ đã đặt quá nhiều và bị nốc ao khỏi cuộc chơi.

Đúng vậy.

- Đôi khi anh cũng làm việc suốt đêm chứ ?

Chúng tôi hoạt động 24/24. Tôi còn có một thiết bị báo giá cầm tay có thể kiểm tra thị trường tại nhà.

Nhưng mặc dù kiểm tra các định giá mỗi đêm, tôi cố không thực hiện điều gì. Đây chỉ là xu hướng bị thúc bách.

- Có phải những người làm việc ban đêm dưới quyền sê gọi điện đánh thức anh dậy lúc nửa đêm nếu có điều gì quan trọng xảy ra ?

Đúng vậy.

- Điều này có thường xuyên không ?

Không thường lắm, 3 hay 4 lần trong một năm.

- Anh giải trí ra sao ?

Tôi đi xem các sự kiện thể thao, đọc sách. Tôi cũng thích thú với tâm lý học và triết học. Tôi còn đọc nhiều sách tự rèn luyện, nhưng có lẽ tôi hơi lạm dụng. Tôi thấy rằng càng đọc sách rèn trí nhớ, trí nhớ tôi lại trở nên kém hơn.

- Anh còn chơi bóng rổ không ? (Trout là đội trưởng đội bóng rổ ở trường đại học). Anh không nhớ nó à ? Ý tôi muốn nói, có lúc, môn thể thao này đối với anh khá quan trọng.

Không, vì tôi đang chơi một môn “thể thao” lớn : kinh doanh.

- Có bao giờ anh nuôi mộng trở thành tay chơi bóng rổ chuyên nghiệp ?

Hồi còn ở trường trung học, tôi có hy vọng chơi cho

một đội chuyên nghiệp, tôi nghĩ mình có thể làm được điều đó. Tuy nhiên, trong năm thứ nhất ở đại học, tôi nhận thấy nhiều người khác cũng chơi rất xuất sắc. Lê ra tôi có thể chơi ở châu Âu. Thực tế thì rất nhiều bạn bè trong đội bóng của tôi đang là cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp ở châu Âu, nhưng vài người có thu nhập chỉ khoảng 10.000 đô một năm. Tôi chẳng ham tí nào.

- Anh có hay đi nghỉ mát không ?

Tôi chỉ có 3 ngày nghỉ trong một năm.

- Có phải bởi vì khi anh đi xa, anh sẽ mất một khoản chi phí nào đó ?

Có thể cho là như vậy ở một mức độ nào đó. Hơn nữa, tôi cảm thấy cần ở hằng cùng ban tham mưu để chắc chắn việc kinh doanh vẫn tiến hành suôn sẻ.

- Có lúc nào anh cảm thấy bị công việc giam hãm không ? Anh muốn đi đâu đó trong vài tuần và vứt bỏ hết mọi chuyện ?

Muốn chia, nhưng để kinh doanh thành công anh không được phép nghỉ ngơi. Tôi được 10 ngày nghỉ một năm nhưng không bao giờ tôi nghỉ trọn 10 ngày. Tôi tin tưởng chắc chắn rằng tất cả mọi điều trong cuộc sống này đều có cái giá phải trả của nó.

- Anh sống bằng những nguyên tắc kinh doanh nào ?

Hãy chắc chắn anh có một sự nhạy bén trong kinh doanh và biết rõ sự nhạy bén của anh là gì. Phải có những nguyên tắc hạn chế rủi ro hữu hiệu như tôi đã nói đến. Tóm lại, để làm ra tiền anh phải nhạy bén và áp dụng cách quản lý tiền hữu hiệu. Chỉ riêng khả năng quản lý tiền không đủ để nâng cao độ nhạy bén trong kinh doanh của anh. Nếu hệ thống kinh doanh của anh không thật tốt, anh vẫn sẽ thua lỗ cho dù có phương pháp quản lý tốt đến đâu. Nhưng nếu anh có phương pháp hợp lý làm ra tiền, lúc đó các nguyên tắc quản lý tiền có thể tạo nên sự khác nhau giữa thành công và thất bại.

- Mục tiêu hiện nay của anh là gì ?

30% tiền lãi mỗi năm, thua lỗ không vượt quá con số 10%.

- Anh còn muốn nói điều gì khác ?

Tôi rất phấn khởi và tin tưởng vào tương lai. Nếu không, tôi đã bỏ kinh doanh từ lâu rồi.

Kỷ lục của Trout, một kỷ lục kết hợp giữa tỷ lệ lợi nhuận hàng năm cao và thua lỗ hết sức thấp, đã khiến tôi cho rằng đây gần như là một điều bí ẩn. Tất nhiên Trout không phải là người duy nhất có được sự kết hợp tuyệt vời này. Nhiều nhà kinh doanh khác tôi phỏng vấn trong quyển sách trước và quyển sách này cũng có

những kỷ lục hoàn hảo như vậy. Thế tại sao tôi dùng từ "bí ẩn"? Từ những gì tôi biết về Trout, anh ta kinh doanh căn bản dựa trên những dấu hiệu do các hệ thống kinh doanh mang tính kỹ thuật được "vi tính hóa" tạo ra.

Tôi đã mất rất nhiều năm phát triển và đánh giá các hệ thống kinh doanh kỹ thuật nhưng chúng tỏ ra hết sức bất định cho dù tôi cũng tìm được những hệ thống gần tương tự như Trout đã làm (dựa trên số lãi trung bình hàng năm). Thua lỗ 25% trong các phương pháp của tôi là chuyện thường tình, thậm chí có lần vượt quá 50%. Chắc chắn rằng tính bất ổn của các phương pháp hệ thống này vẫn có thể được làm giảm đi bằng cách cắt các khoản vay lãi suất cao (ví dụ : số hợp đồng kinh doanh cho mỗi 100 ngàn dollar). Tuy nhiên, thực hiện điều này sẽ dẫn đến việc hạ thấp lợi nhuận.

Chưa bao giờ tôi thấy được phương pháp nào như của Trout có thể điều khiển các hoạt động liên quan đến việc đo lường mức độ lợi nhuận và rủi ro từ xa hoàn hảo đến vậy. Tất cả những nhà kinh doanh khác tôi phỏng vấn có được lợi nhuận cao và rủi ro hết sức thấp đều cho thấy họ là một nhà kinh doanh tùy ý (dựa trên sự tổng hợp các thông tin thị trường để cho ra các quyết định kinh doanh), đối lập với việc sử dụng các

tín hiệu kinh doanh từ các chương trình vi tính. Vậy, làm thế nào Trout có thể thực hiện được điều này ?

Tôi đã có câu trả lời trong cuộc phỏng vấn này. Một phần do sự tin cậy của Trout về các phương pháp chủ yếu đặt cơ bản trên phân tích thống kê, đối lập với các phương pháp chuẩn mực hơn, nghiêng về "chiều theo xu hướng thị trường". Nhưng, có lẽ yếu tố chính vẫn là thủ thuật đặc biệt của Trout trong mua bán các cổ phiếu. Điều này, theo như anh ta ước lượng, chiếm đến phân nửa số tiền lãi của Trout. Anh ta nói : "Tôi có thể cho mười CTA biết chính xác phương pháp chúng tôi đang sử dụng, nhưng vài người trong số này vẫn không làm ra được đồng nào". Vì thế, một lần nữa, chúng ta lại đang nói về sự tổng hợp những thông tin không thể vi tính hóa (ví dụ : mức độ ôn ở sàn giao dịch) là nguyên nhân của các thương vụ hoàn hảo. Nói cách khác, Trout đi đến những quyết định kinh doanh cũng giống như cách các nhà kinh doanh theo phương pháp khác đã làm, nhưng anh ta thực hiện những quyết định này theo cách của một nhà kinh doanh tự ý.

Thông điệp chính của Trout gồm 2 phần. Thứ nhất, sự nhạy bén để đánh bại thị trường. Những cái khác đều là thứ yếu. Anh có thể có phương pháp quản lý tài khoản thích hợp nhưng không ai cung cấp cho anh sự nhạy bén, điều này anh chỉ có thể thực hiện được bằng

chính nỗ lực của mình. Thật rõ ràng, nhưng rất nhiều nhà kinh doanh bước vào thương trường chẳng có chứng cứ gì cho thấy sự nhạy bén của họ trong kinh doanh.

Thứ hai, giả dụ anh đã có một suy nghĩ sắc sảo, anh phải rèn luyện kỹ năng hạn chế rủi ro để bảo vệ anh khỏi những sự kiện bất ngờ gây nên biến động giá khủng khiếp có thể bỗng chốc nghiên mất đi một phần lớn trong số tài khoản của anh. VÀ, như đã được chỉ ra trong luận án của Trout, khả năng biến động giá mạnh lớn hơn nhiều so với giả định mang tính thống kê chuẩn mực đã đề nghị. Vì thế cho nên hạn chế rủi ro là một yếu tố sống còn. Không thể chỉ đơn giản đó cho yếu tố không may mắn khi nhà kinh doanh bị phá sản bởi sự đột biến giá, vì những sự kiện như vậy xảy ra thường xuyên đến nỗi không thể không chuẩn bị kỹ càng để đối phó với chúng.

Chúng ta cũng có thể so sánh các kinh nghiệm của Monroe Trout với Blair Hull (xem chương VI). Mặc dù phương pháp kinh doanh của họ hoàn toàn khác nhau, đánh giá của cả hai về chìa khóa của sự thành công trong kinh doanh hầu như đồng nhất : Sự kết hợp nhuần nhuyễn của một đầu óc nhạy bén và sử dụng phương pháp hạn chế rủi ro có hiệu quả.

the first time, and the author has been unable to find any reference to it in any of the standard works on the subject. It is described as follows:

The plant is a small shrub, 1-2 m. high, with a dense, rounded crown. The leaves are opposite, elliptic, acute, 10-15 mm. long, 5-7 mm. wide, with a prominent midrib and several prominent veins. The flowers are numerous, white, bell-shaped, 5-6 mm. long, arranged in cymes at the ends of the branches. The fruit is a small, round, yellowish-orange berry, 5-7 mm. in diameter.

This description corresponds closely with the plant seen by the author, and it is believed to be a new species. The name *Psychotria* is derived from the Greek words *psyche* (mind) and *tri* (three), referring to the three-lobed fruit. The specific epithet *lanceolata* is derived from the Latin words *lancea* (lanceolate) and *lata* (wide), referring to the shape of the leaves.

Al Weiss

BỘ BÁCH KHOA TOÀN THƯ VỀ BIỂU ĐỒ GIÁ

Nếu nói về tỷ lệ lợi nhuận và rủi ro (return/risk), Al Weiss là một CTA giữ kỷ lục dài và hoàn hảo nhất. Bắt đầu kinh doanh năm 1982 cho AZF Commodity Management, Weiss có tỷ lệ lãi trung bình 52% một năm. Một ngàn dollar đầu tư cho Weiss năm 1982 sẽ trị giá gần 53.000 dollar cuối năm 1991. Tuy vậy, số tiền lãi chỉ là phân nửa của câu chuyện, yếu tố thực sự gây ấn tượng ở Weiss là con số thất bại hết sức thấp trong kinh doanh cổ phiếu : trong toàn bộ khoảng thời gian nói trên, lần thua lỗ nặng nhất là vào năm 1986, chỉ 17%. Trong 4 năm qua (1988-91) rủi ro được hạn chế của Weiss đạt đến tiêu chuẩn đáng kinh ngạc :

năm tồi tệ nhất cũng chỉ dưới 5% trong khi tỷ lệ thu lãi trung bình hàng năm luôn vượt qua con số 29%.

Cho dù có tất cả những điều này, Weiss vẫn rất hết sức khiêm tốn. Đã bao nhiêu lần anh ta từ chối các cuộc phỏng vấn. Anh giải thích : "Tôi không nghĩ các phương pháp của tôi là hoàn hảo trừ phi phải ít nhất là 10 năm tôi luôn có được những thương vụ kinh doanh tuyệt mỹ". Anh ta còn cho rằng các cuộc phỏng vấn sẽ thu hút những nhà đầu tư anh ta cho là không thích hợp như vậy sẽ gây khó khăn thêm trong công việc. Lúc này, sự dè dặt đó đã dịu bớt, Weiss đang nắm giữ một số tiền anh cho rằng sẽ có thể quản lý tốt mà không bị một ảnh hưởng tiêu cực nào gây nên cho các thương vụ của anh (xấp xỉ 100 triệu USD).

Mặc dù hiện nay, Weiss vẫn hay từ chối nhiều nhà đầu tư mới, thỉnh thoảng anh cũng có những ngoại lệ, như anh giải thích : "Đôi khi, tôi chấp nhận quản lý một tài khoản nhỏ (100 ngàn dollar) nếu cảm thấy người này thật sự thành thật, đôi khi, tôi vẫn từ chối kinh doanh cho một số tiền lớn. Chỉ gần đây thôi, tôi chấp nhận một nhà đầu tư mới vì bị ấn tượng bởi việc anh ta đã xem kỹ danh sách 500 CTA trước khi quyết lựa chọn một người. Buồn cười là, trong lúc đang nói chuyện với người này, ngân hàng Pháp quốc gọi đến tôi đề nghị đầu tư 30 triệu USD nhưng tôi từ chối, tôi chấp nhận số tài khoản nhỏ 100 ngàn này.

Weiss cũng ngại nhiều người biết đến mình vì bản tính kín đáo tự nhiên. Weiss thú thật rằng, trong 10 năm quản lý số tiền của các nhà đầu tư, anh chỉ gặp 5 trong số khách hàng của anh. Có thể anh ta sôi nổi và hướng ngoại khi làm việc qua điện thoại, nhưng trong anh sự e dè vẫn ngụ tri phần nhiều.

Một trong những thú vui của Weiss là đầu tư cùng những nhà kinh doanh khác. Anh bỏ ra một hoặc hai ngày trong tháng cho cố gắng này. Anh ta ước tính đã xem xét thành tích kinh doanh của gần 800 nhà kinh doanh. Anh đã chọn 20 trong số này cho việc đầu tư cá nhân của mình. Mục tiêu của Weiss không phải là việc chọn những nhà kinh doanh riêng lẻ mà kết hợp các nhà kinh doanh có những thương vụ cho thấy lợi nhuận cao và tỷ lệ thua lỗ thấp vào thành một nhóm. Điều thú vị là tính chất các thương vụ của nhóm nhà kinh doanh này có cùng nét giống với những thương vụ Weiss đã thực hiện. Trong khoảng thời gian từ 1988 đến 1991, nhóm này có tỷ lệ lợi nhuận trung bình hàng năm là 19%, đặc biệt tỷ lệ thua lỗ tính trung bình hàng năm cao nhất chỉ dưới 5%. Tỷ lệ này ($19/3 = 6,3$) hầu như tương khớp với những con số của Weiss trong cùng thời gian này ($29/5 = 5,8$).

Cuộc phỏng vấn Weiss là một trong những lần khó khăn nhất tôi thực hiện. Nói thật, nếu không vì thành tích của anh ta thôi thúc, tôi đã bỏ không thực hiện

chương này. Hầu như sau mỗi câu hỏi đặt ra, Weiss lại tuôn ra một thôi những câu trả lời chẳng mấy liên quan đã được chuẩn bị kỹ lưỡng và cuối cùng dừng lại, nhìn tôi như muốn nói “nếu không dừng lại, chắc tôi còn đi lạc đê xa hơn nữa”. Cuộc phỏng vấn rõ ràng thất bại cho cả hai chúng tôi nên chúng tôi bèn quyết định tạm ngừng cho bữa cơm chiều. Trong những cuộc phỏng vấn khác, ở những trường hợp như thế này, tôi đều đem theo máy ghi âm và biết đâu, mà thường là như vậy, những điều còn khúc mắc chưa được giải đáp trong lần phỏng vấn vừa qua sẽ được tiết lộ trong bữa ăn. Tuy nhiên, lần này, triển vọng xem ra u ám đến nỗi tôi chẳng buồn gì khi để máy ghi âm lại phòng. Tôi nghĩ một cuộc nói chuyện thân tình có thể giúp chúng tôi cởi mở hơn.

Sau bữa chiều, chúng tôi quyết định cố gắng nối lại cuộc phỏng vấn thất bại trong lần đi dạo. Không khí có vẻ thuận tiện cho câu chuyện khi chúng tôi lang thang dọc theo các con phố yên tĩnh của một hòn đảo nhỏ ngoài khơi Florida trong một buổi chiều mùa đông ấm áp. Tuy vậy, buổi nói chuyện vẫn theo kiểu đứt đoạn, không mạch lạc. Tôi thấy mình cứ luôn hết bật rồi tắt máy ghi âm.

Dưới đây là những trích đoạn từ câu chuyện của chúng tôi với thêm một vài tài liệu tôi có được.

- Anh trở thành nhà kinh doanh như thế nào ?

Đây không phải là quá trình chỉ diễn ra có một đêm. Tôi đã bỏ ra 4 năm nghiên cứu trước khi kinh doanh một cách nghiêm túc. Sau hàng ngàn giờ nghiên ngẫm các biểu đồ giá, cố gắng phân tích các sự kiện xảy ra, tôi bắt đầu hình dung vài mô hình nào đó làm cơ sở cho phương pháp kinh doanh của tôi.

- Anh mất đến 4 năm nghiên cứu trước khi bắt đầu kinh doanh ?

Đúng vậy. Tôi là người không thích rủi ro. Tôi muốn thật tin tưởng vào phương pháp của tôi trước khi bắt đầu.

- Chính xác là anh đã nghiên cứu các biểu đồ giá của thời nào ?

Có nhiều thị trường riêng lẻ khác nhau với những biểu đồ khác nhau. Với thị trường lương thực, tôi quay về xa đến những năm 1840.

- Có thực sự cần thiết phải xa như vậy không ?

Cần chú. Một trong những yếu tố chủ chốt của phân tích giá trong thời gian dài là việc nhận dạng được các hoạt động đổi khác của thị trường trong các chu kỳ kinh tế khác nhau. Việc nhận ra các mô hình lặp lại và thay đổi trong thời gian dài như vậy đòi hỏi rất nhiều sự tham gia của lịch sử. Biết được anh đang ở đâu trong một chu kỳ kinh tế - thời kỳ lạm phát hay

giải lạm phát - rất quan trọng trong việc giải thích mô hình giá cả liên quan đến thời kỳ đó.

- Thế anh sống bằng gì trong bốn năm chỉ chú tâm nghiên cứu thị trường ?

Đầu những năm hai mươi tuổi, tôi đi tiên phong trong việc "Phát triển vật liệu thép dành cho ván trượt băng" và rất thành công về mặt tài chính. Tôi đầu tư số tiền kiếm được này vào thị trường bất động sản và cũng đem lại cho tôi rất nhiều lợi nhuận. Kết quả là tôi có đủ số tiền cần thiết để dành thời gian vào nghiên cứu.

- Vậy về cơ bản anh là nhà kinh doanh theo phương pháp kỹ thuật. Tại sao anh tin rằng phương pháp của anh tốt hơn so với những CTA khác cùng sử dụng phương pháp tương tự ? Đặc biệt, tôi muốn biết anh xoay xở tránh rủi ro như thế nào. Có lẽ đây là yếu tố giá trị thực chất của phương pháp này.

Mặc dù tôi sử dụng các thao tác phân tích kỹ thuật để đề ra các quyết định, cũng có những sự khác biệt quan trọng giữa phương pháp của tôi với những nhà kinh doanh khác cùng loại. Thứ nhất; rất ít nhà kinh doanh kỹ thuật chịu khó đi ngược lại 30 năm trong nghiên cứu biểu đồ giá, nói gì đến hơn cả trăm năm. Thứ hai, tôi không luôn áp dụng cứng ngắc từng phương pháp theo một kiểu như nhau. Tôi cũng cố tìm

ra các yếu tố cho thấy chỗ đứng hiện nay trong chu kỳ kinh tế. Chỉ riêng điều này thôi cũng dẫn đến các thay đổi cơ bản giữa những kết luận tôi rút ra từ biểu đồ giá với kết luận của các nhà kinh doanh không kết hợp yếu tố này. Cuối cùng, tôi không chỉ đơn giản vào các mô hình giá cổ điển (đầu và vai, tam giác v.v...) xem như đó là những thông tin độc lập, mà có khuynh hướng kết hợp những mô hình hoặc nói cách khác, mô hình trong mô hình. Sự kết hợp nhiều mô hình có phần phức tạp này sẽ cho thấy nhiều khả năng kinh doanh cao hơn.

- **Những mô hình biểu đồ giá thông thường nào chỉ chính xác 50%.**

Rất nhiều. Nhưng đây không phải là điều trở ngại. Một mô hình chỉ hữu hiệu 50% có thể rất tốt nếu anh áp dụng kết hợp với một kế hoạch hạn chế rủi ro hoàn hảo.

- **Phân tích kỹ thuật là một nghệ thuật hay một khoa học ?**

Cả hai. Là một nghệ thuật theo cách hiểu nếu anh đề nghị mười nhà kinh doanh khác nhau định nghĩa mô hình đầu và vai là gì, anh sẽ có 10 câu trả lời khác nhau. Tuy nhiên, đối với bất cứ nhà kinh doanh nào, định nghĩa này có thể được làm một cách chính xác toán học. Nói cách khác, nhà kinh doanh theo biểu đồ giá là một nghệ sĩ nếu họ không định nghĩa mô hình

của họ theo toán học như một phần của cấu trúc hệ thống, lúc này họ trở thành nhà khoa học.

- Tại sao anh chọn một phương pháp đơn thuần kỹ thuật và xem nhẹ các sự kiện quan trọng cơ bản ?

Nhiều nhà kinh tế cố ứng dụng các quy tắc cơ bản trong kinh doanh hàng hóa và cuối cùng thường là thất bại. Vấn đề là thị trường hoạt động thiêng về mặt tâm lý hơn dựa trên các sự kiện. Ví dụ, anh cho rằng giá bạc sẽ ở mức 8 dollar và cứ cho đây là một định giá chính xác. Tuy nhiên, dưới các điều kiện nào đó - như lạm phát chẳng hạn - giá có thể tạm thời lên cao hơn nhiều. Trong lần đại khủng hoảng lên đến cao điểm năm 1980, giá bạc ở mức 50 dollar - một mức giá vượt qua bất kỳ tỷ lệ giá trị dựa trên quy luật cơ bản nào. Tất nhiên, cuối cùng thị trường rồi cũng quay về giá trị cơ bản của nó - thực tế, trong lịch sử các thị trường, tôi không nghĩ một loại hàng hóa nào đó cuối cùng vẫn không quay lại giá trị cơ bản - nhưng trong thời kỳ quá độ, bất cứ ai kinh doanh đơn thuần dựa trên các nguyên tắc cơ bản sẽ bị phá sản ngay.

- Anh có vụ kinh doanh nào đặc biệt đáng nhớ không ?

Bất cứ khi nào đi nghỉ mát tôi cũng luôn quan sát biểu giá trên thị trường. Mùa hè năm 1990, lúc nghỉ mát ở Bahamas, trong khi cập nhật các biểu giá dưới

bóng mát của một hàng cọ, tôi chú ý đến các biểu đồ chỉ ra những dấu hiệu mua trong tất cả thị trường nhiên liệu. Những dấu hiệu này có vẻ không hợp lý lắm vì với triển vọng của thị trường dầu lúc đó, việc đặt lệnh mua quả là một điều bất thường. Tuy nhiên, tôi cũng không suy nghĩ gì thêm chỉ đơn giản gọi về và đặt lệnh mua. Ba ngày sau, I-rắc tấn công Cô-oét và giá dầu nhảy vọt lên.

- Anh trung thành theo hệ thống của anh một cách tuyệt đối hay đôi lúc cũng có những ngoại lệ ?

90% thời gian tôi theo hệ thống của tôi, nhưng thỉnh thoảng, tôi cũng cố làm tốt hơn thế. Nói chung, nếu tôi làm chệch hệ thống này một cách có chọn lọc, các thương vụ của tôi sẽ được cải tiến hơn.

- Anh có thể đưa một ví dụ về việc cố ý làm sai phương pháp ?

Tháng 10/1987, thị trường chứng khoán đang lâm vào tình trạng suy sụp, tôi bắt đầu nhận được những cú điện thoại lo lắng của khách hàng nôn nóng muốn biết liệu họ có chịu lỗ nặng không. Tôi bình tĩnh giải thích chúng tôi vẫn thu lợi 37% trong năm và tất cả tỷ lệ rủi ro cho toàn bộ số hợp đồng chỉ có 4%. Tôi có cảm giác mọi người đang thấy bất an trên thị trường và chắc chắn sẽ có một mức nhảy vọt trong hối phiếu T⁽¹⁾.

(1) T-bill : là hối phiếu tiết kiệm của Nha Ngân khố Mỹ phát hành (Treasury)

Tôi bèn quyết định bỏ hết toàn bộ sổ hợp đồng đang
đầu cơ giá xuống trong hối phiếu T. ngay cả cho dù hệ
thống của tôi không cho thấy một dấu hiệu hối chuyển
nào. Đây là một hành động đúng đắn, vì thị trường hối
phiếu T. vượt lên đến đỉnh ngay sau đó.

- Trước đây anh nói rằng các chu kỳ rất quan
trọng. Anh có thể nói rõ hơn không?

Chu kỳ có mặt ở khắp nơi - thời tiết, sóng biển và
thị trường. Một trong những chu kỳ dài và quan trọng
nhất là chu kỳ từ lạm phát đến giải lạm phát. Cứ mỗi
hai thế kỷ - khoảng 47 đến 60 năm - lại có một thị
trường giải lạm phát. Ví dụ, nói về thị trường hàng
hóa, chúng ta hiện thời đang ở trong thời kỳ giải lạm
phát bắt đầu năm 1980. Trong 200 năm qua, những
thời kỳ giải lạm phát này thường kéo dài từ 8 đến 12
năm. Vì chúng ta đang ở trong năm thứ 12 của sự giải
lạm phát giá cả hàng hóa, tôi nghĩ chúng ta đang ở rất
gần với điểm thấp nhất trong giá cả hàng hóa.

Một sự suy xét quan trọng khác nữa khi nói về chu
kỳ là độ dài của các chu kỳ khác nhau rất xa ở từng
thị trường riêng biệt. Ví dụ, thị trường lương thực chịu
ảnh hưởng rất nhiều vào thời tiết, nên trong đó anh có
thể đầu cơ giá lên khoảng 5 lần chính trong mỗi chu
kỳ 20 năm. Trong thị trường vàng, trái lại, chu kỳ đầu
cơ giá lên chủ yếu có thể xảy ra chỉ 3 hoặc 5 lần trong
một thế kỷ. Sự suy xét này có thể làm cho các nhà

kinh doanh trong một thị trường như vàng sẽ ~~ẩn~~ thận trọng cố gắng tạo một làn sóng đầu cơ giá tiếp theo.

- Điều gì anh cho là quan trọng nhất khi anh nói về thị trường ?

Yếu tố chủ yếu là hầu như thị trường dựa trên tâm lý con người. Lập biểu đồ cho thị trường, anh chỉ đơn giản làm công việc thay đổi những biểu hiện trong tâm lý người thành những biểu hiện của hình vẽ mà thôi. Tôi tin rằng đầu óc con người ta mạnh hơn bất kỳ máy tính nào trong việc phân tích những dấu hiệu của đồ thị giá cả này.

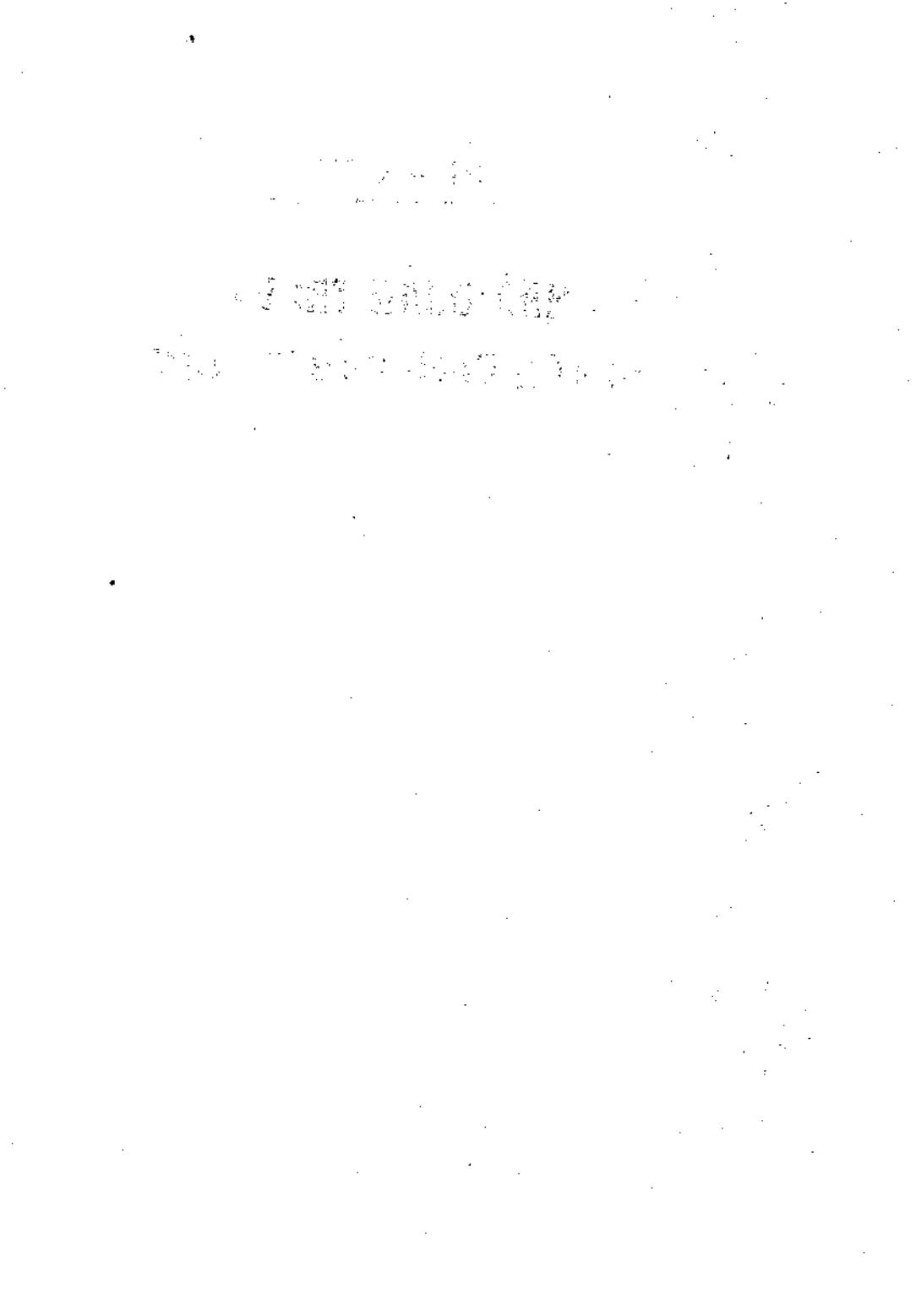
Rõ ràng không phải ai cũng thấy thích hợp phương pháp rất mang tính cá nhân này của Weiss. Nhưng chắc chắn, những lời bình luận của anh ta sẽ gây chú ý cho những người nghiêm về xu hướng phân tích chu kỳ. Tuy nhiên, tôi cần phải nói thêm rằng những nhà kinh doanh chuyên nghiệp khác, như Eckhardt chẳng hạn, phản bác lại điều này một cách rất thuyết phục. Có lẽ, điều đáng học tập nhất ở Weiss là mức độ tin cậy của phân tích biểu giá có thể được nâng lên rất nhiều thông qua việc nghiên cứu các mô hình biểu giá cổ điển như là một phần của sự kết hợp phức tạp chứ không sử dụng một cách riêng lẻ như mọi người thường làm. Weiss cũng nhấn mạnh rằng : Khi đã theo hướng

phân tích biểu giá, anh nên kéo dài nghiên cứu của mình lùi xa về quá khứ. Trong những thị trường có thể lấy các dữ liệu, Weiss đã đưa những thao tác phân tích biểu đồ của mình lùi đến 150 năm về trước.

Tôi cho rằng Weiss thành công nhờ kết hợp sự nghiên cứu với tầm cỡ đồ sộ như vậy trong phân tích biểu giá với một sở trường quan sát các mô hình phức tạp có liên quan. Cuối cùng, điều này dẫn đến kết luận rằng anh có thể thành công nếu anh đọc được một biểu giá với kỹ năng đặc biệt như của Weiss. Thông tin này chẳng ích lợi gì, phải không ? Tuy nhiên, đường biểu diễn đi lên không ngừng trong đồ thị lợi nhuận hàng năm của Weiss và thua lỗ đạt đến mức thấp nhất cho thấy chúng cứ hùng hồn rằng phân tích biểu giá có thể sản sinh một phương pháp kinh doanh hết sức hữu hiệu.

PHẦN IV

**NHÀ QUẢN TRỊ VÀ
HOẠCH ĐỊNH ĐẦU TƯ VỐN**



Stanley Druckenmiller

NGHỆ THUẬT ĐẦU TƯ TỪ TRÊN XUỐNG

Stanley Druckenmiller thuộc thế giới của những nhà quản trị tài sản cờ hiến đang điều khiển trong tay những số vốn lên đến hàng tỉ đô la. Thu về một món lợi nhuận gần 40% trên tổng số tiền 100 triệu đô la đã là một điều đáng khâm phục đối với nhiều người nhưng cạnh đó còn có một điều khó tin nổi là tài điều hành số vốn lên đến nhiều tỉ đô-la. Trong 3 năm kể từ khi nắm quyền quản lý quỹ Quantum Fund từ tay người cố vấn và đồng thời là thần tượng George Soros, Druckenmiller đã đưa về số lợi nhuận hàng năm trên 38% trên số tài sản từ 2 tỉ đến 3,5 tỉ đôla.

Sự nghiệp của Druckenmiller đã tiến nhanh khi anh

quyết định bỏ học đại học để bước vào trường đời. Sau chưa đầy 1 năm làm chuyên viên phân tích cổ phần cho ngân hàng Pittsburgh National Bank, Druckenmiller được đề bạt lên vị trí trưởng ban nghiên cứu cổ phiếu. Druckenmiller đã là một nhà quản lý tài năng nhưng rất lập dị, đã rời bỏ sự đề bạt ấy. Nhưng, người ta ngờ rằng dẫu sau đó còn có những điều khác - nữa, đặc biệt là khi người ta thấy những thành tựu kế tiếp của Druckenmiller chưa đầy 1 năm sau đó, khi sếp của Druckenmiller thôi không làm việc cho ngân hàng nữa, Druckenmiller lại được đề bạt vào thay chiếc ghế đó, một lần nữa qua mặt các nhà quản lý cao cấp khác đang nhắm vào chức vụ đó. 2 năm sau 1986, khi tuổi đời còn rất trẻ - 28 -, Druckenmiller bỏ việc ở ngân hàng sang lập công ty riêng - công ty Duquesne Capital Management. Năm 1986, Druckenmiller được Dreyfus tuyển dụng là giám đốc điều hành ngân quỹ. Theo hợp đồng, Druckenmiller vẫn tiếp tục điều hành Duquesne Fund (DF) của mình. Đến lúc Druckenmiller tham gia với Dreyfus, cung cách quản lý của anh đã biến đổi phương pháp thông thường là nắm giữ những cổ phần sang chiến lược tổng hợp là liên kết các trái phiếu, tiền tệ và cổ phần, thêm vào đó là sự linh hoạt trong việc buôn bán những cổ phần sụt hay tăng giá. Dreyfus đã quá phục tài tiếp cận thị trường bẩm sinh của Druckenmiller đến nỗi công ty đã cho mở thêm vài ngân quỹ đặt dưới quyền điều khiển của Druckenmiller

và nổi tiếng nhất là Strategic Aggressive Investing Fund (Quỹ đầu tư chiến lược).

Tiếng tăm của Druckenmiller ở công ty Dreyfus đã đem lại nhiều điều tốt đẹp. Cuối cùng ở công ty của Dreyfus, Druckenmiller đã điều khiển 7 ngân quỹ. Công việc quá căng thẳng, lại thêm ý thích làm việc với Soros, người mà Druckenmiller cho là nhà đầu tư vĩ đại nhất của thời đại, đã thúc đẩy anh sang làm việc với Soros 1 thời gian ngắn, sau đó, Soros giao quyền điều khiển hết cho Druckenmiller, khi ông ta chuyển qua theo đuổi mục đích giúp chuyển đổi các nền kinh tế bế quan tỏa cảng của Đông Âu và Liên Xô (cũ).

Tài năng của Druckenmiller được thể hiện rõ nhất qua cách điều khiển công ty riêng của anh - Công ty Duquesne. Từ khi thành lập 1980, hàng năm quỹ thu về 37% tiền lời. Druckenmiller nhấn mạnh rằng cách thức hoạt động của Duquesne không trước sau như một mà rất linh hoạt biến hóa vì giữa năm 1986 anh phải thay đổi cấu trúc công ty để thích ứng với điều kiện hoàn cảnh. Từ sau 1986, Druckenmiller đã có 45% tiền lời hàng năm.

Tôi đã đến phỏng vấn Druckenmiller tôi rất ngạc nhiên trước tuổi đời còn rất trẻ của anh : thật khó lòng ngờ rằng một người đã mấy năm điều hành 1 trong những ngân quỹ lớn nhất lại mới vào lứa tuổi "băm". Ngã người trong phòng khách, Druckenmiller kể chuyện

anh đã tập tinh bước vào nghiệp doanh gia như thế nào.

Tôi ghi danh vào học đại học kinh tế. Tuy nhiên, tôi thấy chương trình học quá nhồi nhét và lí thuyết suông, không chú trọng đến thực tiễn. Tôi hết sức thất vọng và sang học kỳ 2 thì tôi bỏ học tôi đi làm tập sự quản lý ở Pittsbusgh National Bank, hy vọng là từ đó sẽ định hướng được nghề nghiệp.

Công tác được mấy tháng thì tôi được điện thoại của 1 giám đốc trong ban tham mưu “Nghe nói anh học ở đại học Michigan ra”. Khi tôi xác nhận là đúng thì ông ta nói : “Tuyệt”. Ông ta hỏi tôi có bằng MBA (Cao học quản trị kinh doanh) không thì tôi bảo không. Ông ta bảo : “Thế càng hay. Anh lại chỗ tôi làm”.

Ông ta cho anh làm gì ?

Tôi làm chuyên viên phân tích cổ phiếu.

- Anh có nghĩ rằng anh sẽ thăng tiến từ chức vụ ấy không ?

Lúc đó, tôi thật sự không biết sự nghiệp tôi sẽ dừng ở đâu nữa. May người cùng tập sự tại ngân hàng với tôi đều muốn trở thành nhân viên phụ trách về cho vay tiền. Tôi đã học hành tống được tay trưởng ban bảo là tôi sẽ chẳng làm nên trò trống gì ở công việc ấy đâu.

Ông ta nói tính tình tôi lắc cắc và nói chung là không hợp với nghề tiếp thị buôn bán. Tôi nhớ rõ là lúc ấy tôi cảm thấy hết sức thất vọng trước những lời nhận xét ấy.

Xin anh kể về những tháng ngày đầu tiên làm chuyên viên phân tích cổ phiếu.

Trưởng ban đầu tư là Speros Drelles, người đã đưa tôi về làm. Ông ta thông minh, có năng khiếu dạy dỗ nhưng rất lập dị. Năm tôi 25 tuổi và đã làm được 1 năm, ông ta cho gọi tôi vào phòng và bảo ông ta sắp bổ nhiệm tôi làm trưởng ban nghiên cứu cổ phần. Đây là 1 hành động khó coi vì sếp của tôi đã 50 tuổi và 25 năm làm việc cho ngân hàng. Ngoài ra, mấy người khác đều có MBA và đã thâm niên công tác hơn tôi. "Cậu biết tại sao tôi làm vậy chứ" ông ta hỏi

"Không ạ".

"Thì cũng như người ta đưa những chàng trai tuổi 18 ra trận vậy mà".

"Thế là thế nào ạ ?". Tôi hỏi lại.

"Bởi vì chúng điếc nên không sợ súng" Ông ta tiếp tục.

"Các cổ phiếu đã hạ giá 10 năm qua (lần nói chuyện ấy là vào 1978) và tôi nghĩ trong thập niên tới, cổ phiếu sẽ tăng giá mạnh. Thật tình, 10 năm qua tôi đã gặp nhiều vết sẹo thất bại, mà cậu thì chưa. Tôi nghĩ

chúng ta sẽ cộng tác làm việc hữu hiệu vì cậu còn dại khờ và non nớt kinh nghiệm nên có thể thử làm một cái gì đó. Còn cái anh chàng kia (ông ta muốn ám chỉ sếp tôi) cũng hết “ken” như tôi đây rồi”.

- Vậy là, anh đã qua mặt sếp anh. Ông ta có tức giận không ?

Rất tức giận và điều đó chẳng hay ho gì. Dù bây giờ tôi nhận thấy rằng sếp tôi đã xử sự thế là cũng được lầm trong tình thế như vậy. Ông ta cay cú, và bây giờ tôi, thông cảm với ông ta hơn. 12 năm nữa mà có ai đem anh chàng 25 tuổi thay thế tôi thì tôi chẳng xử sự hay hơn được đâu.

- Hiển nhiên là Drelles cử anh làm trưởng ban không chỉ vì anh còn trẻ. Chắc lí do nào nữa đấy chứ ?

Với nghề kinh doanh, tôi có năng khiếu tự nhiên và ông ta rất thích cách thức tôi phân tích tình hình ngân hàng. Về những vấn đề kinh tế, tôi khá tinh thông và sự thấu vững các dòng chảy tiền tệ quốc tế của tôi đã gây ấn tượng tốt.

Công việc nghiên cứu của anh là làm gì ?

Các chuyên viên phân tích trình bày ý kiến của họ trước 1 ủy ban chọn lựa cổ phiếu gồm 7 thành viên. Sau phần trình bày sẽ có phần hỏi đáp chi tiết để các chuyên viên bảo vệ ý kiến của mình.

- Sau đó thì sao ?

Nếu đa số trong ủy ban đồng ý thì cổ phiếu đó sẽ đưa vào danh sách chọn lựa cổ phiếu khi đó, các giám đốc ngân quỹ sẽ được phép mua cổ phiếu đã được chấp thuận đó. Họ không được mua cổ phần nào nằm ngoài danh sách.

- Nếu cổ phiếu đó hạ thì sao ?

Nếu đã lỡ đưa vào danh sách rồi thì phải bỏ nó ra.

- Anh thích làm chuyên viên phân tích không ?

Rất thích. Sáu giờ sáng tôi đi làm và ở lại sở cho đến 8 giờ tối. Xin nhớ đây là ngân hàng, không phải sở môi giới chứng khoán mà giờ giấc như vậy là không bình thường. Điều thú vị là, dù Drelles đã 30 năm làm việc tại ngân hàng, ông ta vẫn làm việc đều đặn như vậy.

- Khi định giá các cổ phiếu, anh đã dùng phương pháp phân tích nào ?

Khi bắt đầu, tôi tham khảo kỹ các tài liệu về mọi loại cổ phiếu. Trước khi đệ trình báo cáo lên Ủy ban, tôi phải nộp qua trưởng ban. Tôi đặc biệt nhớ lúc nộp bản báo cáo đầu tiên, tôi rất tự hào về công trình của mình. Ấy vậy mà ông ta đọc qua rồi bảo “Cửa này là thứ vô dụng. Yếu tố nào làm cho cổ phiếu lên hay xuống ?”. Câu nói ấy như đinh thúc ngựa đâm vào sườn tôi. Từ đó trở đi tôi tập trung xác định rõ cái yếu tố

tương quan chặt chẽ với sự biến động giá cả cổ phiếu thay vì xem xét tất cả mọi điều.

- Rồi anh nghiệm ra câu trả lời gì ?

Thường thì yếu tố then chốt liên quan đến tiền lãi. Điều này đặc biệt đúng đối với các chứng khoán ngân hàng. Và thi trường chứng khoán là phải đi trước sự phát triển của xã hội.

Tôi cũng học được 1 nguyên tắc xác định sự biến động thị trường chứng khoán là dựa vào phân tích chuyên môn. Drelles cứ bám theo những nguyên tắc chuyên môn và thích chúng hơn bất kì ai. Cho dù Drelles là sếp nhưng ai cũng cho rằng ông ta là tay lập dị vì những biểu đồ mà ông ta lưu giữ. Tuy nhiên tôi thấy phân tích chuyên môn đem lại kết quả rất tốt.

- Những chuyên gia phân tích khác có chịu anh làm trưởng ban nghiên cứu không ? Vì anh trẻ hơn và kém kinh nghiệm hơn nhiều mà.

Một khi họ thấy Drelles đã quyết định và nhất quyết như vậy, họ chấp nhận tình hình. Tuy nhiên, cũng cùng năm ấy, Drelles thôi làm việc ở ngân hàng và bỗng nhiên tôi thấy hụt hắng sự hậu thuẫn. Tôi mới 25 tuổi trong khi các trưởng ban khác đều 30, 40 rồi. Khi có tin Drelles sắp ra đi thì nổ ra cuộc tranh dành chạy đua vào chức vị đó.

Mỗi sáng thứ hai, tôi và các trưởng phòng trình bày

những ý kiến của mình cho người lãnh đạo phòng tài chính là một luật sư chẳng hiểu biết gì về đầu tư. Ai cũng biết là ông ta sẽ sử dụng bản tường trình này cốt chỉ để thế chỗ cho Drelles. Rõ ràng là ai cũng nghĩ là tôi đã bị loại ra khỏi cuộc đua, và may mắn là giữ lấy chức vị trưởng ban nghiên cứu, dùng mơ tưởng đến chuyện kế nghiệp Drelles.

Sau đó, nguyên thủ Iran bị lật đổ. Chính chỗ này mà sự non nớt thiếu kinh nghiệm của tôi đem lại điêu may. Khi nguyên thủ Iran bị truất phế, tôi quyết định chúng tôi đầu tư 70% số vốn vào các cổ phiếu dầu hỏa và 30% các cổ phiếu quốc phòng. Với tôi thế là hợp lý rồi, khỏi cần xem xét gì thêm. Lúc ấy, tôi chưa hiểu được tốt đa diện phúc tạp của thị trường. Với tư cách trưởng ban, tôi cho trình bày thật nhiều những gì có liên quan đến cổ phiếu tôi thích, mà chủ yếu là cổ phiếu dầu hỏa và quốc phòng.

Sáng thứ hai hàng tuần, tôi dùng chiến lược như vậy để trình bày lên ban tham mưu. Dĩ nhiên là các trưởng ban đều cãi lại những gì tôi trình bày, cãi lại chỉ để cốt cãi lại mà thôi. Tuy nhiên, có những lúc trong nghề nghiệp của mình mọi thứ anh làm đều đúng cả - Và việc đầu tư trên là đúng. Dĩ nhiên, nếu là bây giờ thì tôi sẽ không bao giờ lại tính chuyện đầu tư 70% số vốn vào các cổ phiếu dầu hỏa đâu, nhưng lúc ấy tôi không biết cách nào tốt hơn. May thay, đây là quyết

định đúng và công ty đã lời lãi gấp bội phần số vốn. Sau chín tháng, trước sự sững sờ của mọi người, tôi được chỉ định thay thế Drelles làm giám đốc đầu tư.

- Sao anh lại bỏ ngân hàng ra đi ?

Năm 1980, tôi đi New York thuyết trình. Sau buổi nói chuyện, một thính giả tới bảo tôi : "Anh đi làm ở 1 ngân hàng à ! Tôi quái gì mà anh phải làm ở đấy ?".

Tôi bảo : "Chú tôi biết làm gì khác bây giờ ? Thật tình, với trình độ tôi mà làm ở đó là may mắn lắm rồi đấy !".

Sau 2 phút trò chuyện, ông ta bảo : "Sao anh không lập riêng công ty của mình ?".

"Lập riêng thế nào được ? Tôi có tiền đâu".

"Nếu anh chịu, tôi sẽ trả anh 10.000 đô/1 tháng. Anh không phải viết báo cáo gì cả".

Nhìn lại, tôi thấy, lúc mới bắt đầu làm việc ở ngân hàng, năm 1977, tôi kiếm được 900 đô/tháng. Khi được đề bạt làm trưởng ban nghiên cứu, lương năm chỉ ở mức 23.000 đô và mấy chuyên viên khác, những người dưới quyền tôi lại kiếm được nhiều hơn kia. Sau khi thay vào chỗ của Drelles, tôi cũng chỉ kiếm được 48.000 đô/1 năm. Còn bây giờ, theo giá đề nghị là 10.000 đô/1 tháng chưa kể số có thể kiếm riêng, nghe thật hấp dẫn. Tôi tính rằng nhỡ có bị thất bại ở đấy thì tôi còn có thể kiếm việc khác lương cao hơn chỗ cũ.

Tháng 2-1981, cùng với 1 chuyên viên phân tích khác và 1 thư ký, tôi lập công ty Duquesue Capital Management. Chúng tôi bắt đầu với số vốn 1 triệu đôla. Lợi tức chủ yếu thu về từ tiền tham vấn 10.000 đô/tháng. Chúng tôi ăn nên làm ra. Đến giữa năm 1981, các cổ phiếu đều lên đến đỉnh điểm của giá trị của chúng, đồng thời lãi suất vọt lên 19%. Chúng tôi bán ra cổ phiếu và giữ số vốn 50% tiền mặt. Rồi chúng tôi lỗ trắng tay trong quý 3 năm 1981.

- Tôi không hiểu. Sao anh lại lỗ trắng tay nếu anh làm như vậy ?

À, chúng tôi lỗ 50%, còn 50% tiền mặt còn giữ.

Vâng, nhưng số anh mất chỉ bằng nửa người khác mà.

Theo quy định, tiền của ngân hàng thì lúc nào cũng phải đầu tư hết. Dù không còn làm cho ngân hàng nữa nhưng tôi vẫn theo cách thức này. Tháng 6-1981, tôi cứ đinh ninh rằng cổ phiếu sẽ hạ giá ; nghĩ như vậy là đúng nhưng tôi đã phải mất 12% trong quý 3. Tôi bảo với người cộng sự : "Thế này thì hổ thẹn lắm. Chưa bao giờ mình thấy rõ là thị trường sẽ xuống giá thế mà lại để thua lỗ trong quý này". Ngay từ ấy, chúng tôi chuyển cách đầu tư.

Qua quý 4 năm 1981, thị trường chứng khoán phần nào vực dậy. Chúng tôi để 50% tiền mặt và 50% vào

các trái phiếu dài hạn. Chúng tôi thích mua trái phiếu dài hạn vì chúng đem lại 15% tiền lời. Ngân hàng Trung ương Mỹ rất khan hiếm tiền tệ và lạm phát đã sụt xuống rất nhanh. Cũng trời thương cả.

Chúng tôi làm ăn khá và đến 5-1982 vốn điều hành lên đến 7 triệu đôla. Một sáng nọ, tôi vào sở làm và thấy chuyện trục trặc xảy ra. Tôi phát hiện ra rằng tổng chi phí của tôi là 180.000đô/năm, thế mà mức lợi nhuận căn bản chỉ có 70.000đô/năm (1% trên 7 triệu mà tôi điều hành). Tôi không biết làm sao có thể thoát qua cơn hiểm nghèo. Vào lúc đó, công ty chúng tôi có tài sản chỉ dưới 50.000 đô và tôi tin chắc là tỉ lệ lãi suất đang xuống. Tôi mang toàn bộ số vốn của công ty đem mua các hợp đồng kỳ hạn. Trong 4 ngày, tôi mất sạch. Điều mỉa mai là sau đó non một tuần, tỉ lệ lãi suất lại tăng cao. Từ đó đến nay chưa bao giờ cao đến mức ấy. Đây là lúc tôi nghiệm ra rằng anh có thể có suy luận đúng về thị trường nhưng vẫn thua lỗ nếu quá trớn.

Lúc ấy, tôi có 1 khách hàng rất trẻ bán công ty phần mềm. Anh đã cho người môi giới luôn số lợi nhuận, cũng đáng kể, rồi anh này lại mất một nửa số tiền vào các chứng khoán. Tuyệt vọng, tay môi giới đưa anh ta đến chỗ tôi và tôi đã xoay xở cho số tài khoản đó khởi sắc lại. Vì đây là 1 tài khoản cá nhân, trong

khi các tài khoản khác của tôi đều là lương hưu, thực sự tôi có thể bán non trong thị trường chứng khoán. Tôi cũng có những trái phiếu dài hạn. Cá 2 chỗ đều làm ăn được và tài khoản anh ta tăng lên đáng kể.

Như là 1 phương sách cuối cùng, tôi đi gặp anh khách hàng và hỏi anh ta có muốn góp vốn với chúng tôi để chia phần trăm không. Đây là công ty với tổng số trị giá ròng là âm 40.000 đô và mức thâm thủng đã có sẵn là 110.000 đô/1 năm, do 1 tay mới 28 tuổi, 1 năm kinh nghiệm và chẳng tiếng tăm gì, điều khiển. Tôi bán cho anh ta 25% công ty lấy 150.000 đô. Tôi tính chừng ấy đủ để chúng tôi cầm cự 12 tháng nữa.

Một tháng sau, cổ phiếu bắt đầu tăng giá, và trong vòng 1 năm, tài sản hoạt động của chúng tôi lên đến 40 triệu đô. Tôi nghĩ năm 1983 là năm đầu tiên có 1 quý mà tôi thực sự làm ra nhiều tiền.

Giữa năm 1983 đến giữa 1984 chúng tôi gặp vài trở ngại nhưng công ty vẫn ăn nên làm ra sau đó, đặc biệt là khi thị trường bắt đầu tăng giá cổ phần vào 1985.

- Đã thành công ở công ty riêng mình, sao anh lại bỏ sang làm giám đốc điều hành ngân quỹ cho Dreyfus.

Năm 1985, tôi gặp Howard Stein, ông ta đề nghị tôi hợp đồng tham vấn với Dreyfus. Cuối cùng ông ta thuyết phục tôi chính thức làm giám đốc điều hành vài

ngân quỹ. Theo thỏa thuận, tôi vẫn được phép tiếp tục điều hành Duquesue Fund. Và, bây giờ, tôi vẫn đang điều khiển Duquesue.

- Có điều gì đáng nhớ riêng với bản thân anh trước, trong khi và sau lần khủng hoảng thị trường chứng khoán năm 1987 ?

Nửa năm đầu thật tuyệt vời vì tôi đầu cơ các cổ phiếu có khả năng tăng giá và giá cả đã tăng thật. Tháng 6, tôi chuyển hướng hoạt động và bán non hết. Hai tháng kế tiếp thật cam go vì tôi phải vật lộn với thị trường và giá cả vẫn đang tăng.

Nhân tố nào quyết định sự chuyển đổi của anh từ đầu cơ những cổ phiếu tăng giá sang những cổ phiếu hạ giá ?

Đây là 1 tổng hợp nhiều yếu tố. Lãi cổ phần dưới 2,6% và tỉ lệ giá trị giá cả luôn ở mức cao. Cuối cùng, phân tích chuyên môn của tôi cho thấy vấn đề không phải ở đấy. Sức mạnh của thị trường chủ yếu tập trung ở những cổ phiếu đầu tư cao giá.

Anh sử dụng sự đánh giá cho việc định thời điểm như thế nào ? Chứ không phải là thị trường đã bị đánh giá 1 cách cường điệu trước khi anh chuyển từ việc mua sang việc bán ra sao ?

Không bao giờ tôi sử dụng định giá để đặt ra thời điểm. Tôi dùng phân tích chuyên môn và xem xét khả

năng thanh toán bằng tiền mặt. Sự đánh giá chỉ cho tôi biết thị trường có thể di đến đâu mội khi một nhân tố xúc tác đem vào bức tranh làm đổi hướng di của thị trường.

Nhân tố xúc tác đó là gì vậy ?

Đây là khả năng thanh toán bằng tiền mặt và hy vọng là sự phân tích chuyên môn của tôi sẽ đưa nó lên.

Về khả năng thanh toán bằng tiền mặt, năm 1987, có những sự kiện gì ?

Từ tháng giêng 1987, Ngân hàng Trung ương Hoa Kỳ đã khan hiếm tiền mặt và đồng dolla được mua vào, điều đó cho thấy là ngân hàng Trung ương Hoa Kỳ sẽ khan hiếm tiền hơn nữa.

Suốt nửa đầu năm 1987, anh đã có được bao nhiêu ?

Kết quả thay đổi tùy vào ngân quỹ. Tôi đang điều hành 5 ngân quỹ khác nhau mỗi cái có 1 chiến lược riêng. Các ngân quỹ lên đến giữa 40% và 85% vào thời điểm tôi quyết định chuyển qua mua cổ phiếu hạ giá. Có lẽ quỹ hoạt động mạnh nhất là quỹ Strategic Aggressive Investing Fund. (Lên đến 40% trong quý 2).

Nhiều nhà quản lý sẽ đặt trước cái lợi nhuận của họ khi họ có nhiều vốn. Tôi có 1 triết lí kinh doanh, vốn được ông Soros củng cố, là khi có được cái tiến lên, thì hãy tiến lên. Những năm mà anh

khởi sự kiém được nhiều lời là lúc anh phải dấn lên
Tôi biết thị trường tăng giá 1 lúc rồi sẽ ngung nhưng
không biết ngung lúc nào.

Vậy tôi cho rằng mãi cho đến khi thị trường
thật sự lên đến đỉnh cao vài tháng sau đó, anh
vẫn giữ.

Đúng thế. Đến 6-10-1987, chỉ số Dow xuống gần
2200 điểm sau khi đã vọt lên trên 2700.

Biểu đồ cho thấy rằng có sự hậu thuẫn rất lớn gần
2000 điểm dựa trên trường mậu dịch đã được dựng lên
năm 1986. Tôi chắc rằng thị trường sẽ giữ ở mức đó.
Tôi đang đứng ở thế mạnh vì tôi có lợi nhuận
từ những cổ phiếu tăng giá hồi đầu năm và bây giờ tôi
cũng trội hẳn với cổ phiếu hạ giá nữa. Tôi đi từ chỗ
bán non hạ giá đến chỗ 130% của cổ phiếu tăng giá.

[Nếu tỷ lệ lớn hơn 100% có nghĩa là dùng vốn vay
để mua cổ phiếu].

Anh đã thực hiện sự chuyển đổi này khi nào ?

Chiều thứ 6, 16-10-1987.

Anh đi ngược từ chỗ bán non hạ giá đến mua
cổ phiếu vào trước ngày khủng hoảng. Anh không
đùa đấy chứ ?

Đúng vậy. Và ngày ấy trong tay tôi có thừa tiền
bạc để thực hiện sự chuyển đổi.

- Tôi không ngạc nhiên nhưng hơi thắc mắc. Anh nhiều lần cho thấy rằng anh có rất nhiều sức nặng ở đầu vào chuyên môn. Với thị trường vào lúc ấy rõ ràng là đang rơi tự do, thế những dự báo về chuyên môn không làm anh lo sợ tình hình mậu dịch ư ?

Vào lúc ấy, nhiều nghiên cứu chuyên môn cho thấy thị trường đang bán ra quá nhiều. Ngoài ra, tôi nghĩ cơ sở giá cả khổng lồ gần mức 2200 điểm đem lại 1 hậu thuẫn rất mạnh - ít nhất là cũng tạm thời. Tôi tính rằng cho dầu tôi có sai hết đi nữa thì sáng thứ hai thị trường sẽ không xuống dưới mức 2200 điểm đâu. Kế hoạch của tôi là cứ ở tình thế dầu cơ tăng giá độ nửa giờ vào sáng thứ 2 và rút ra nếu thị trường không vực dậy được.

Khi nào thì anh thấy là mình sai ?

Chiều thứ 6 tuần ấy, sau khi thị trường đóng cửa, tôi tình cờ nói chuyện với Soros. Ta muốn cho tôi xem bản nghiên cứu của Paul Tudor Jones. Tôi đến văn phòng ông ta và ông ta rút ra bản phân tích đã được thực hiện 2, 3 tháng trước đó. Bản nghiên cứu cho thấy có 1 khuynh hướng lịch sử là thị trường chứng khoán sẽ vực dậy từ mặt dưới khi có 1 đường cong parabol bị đứt đoạn - như trường hợp xảy ra gần đó. Bản phân tích cũng đã minh họa rất rõ mối tương quan hết sức chặt chẽ về biến động giá cả giữa thị trường chứng

khoán năm 1987 và thị trường chứng khoán năm 1929, rồi ngầm kết luận rằng chúng ta đang trên bờ vực sụp đổ.

Tối ấy tôi về nhà mà bần thần cả người. Tôi nhận ra là mình đã làm tiêu tan tất cả và thị trường sắp bước vào cơn khủng hoảng.

Chỉ có bản nghiên cứu của P.T.Jones giúp anh nhận ra là anh sai thoi hay sao ?

Thật sự là cũng có 1 yếu tố quan trọng thứ hai trong chuyện này. Vào đầu tháng 8 năm ấy, tôi nhận được 1 cú điện thoại của 1 phụ nữ sắp đi nghỉ Pháp. Bà ta bảo : "Anh tôi bảo rằng thị trường đang vượt ra tầm kiểm soát. Tôi phải đi xa trong 3 tuần. Ông có cho rằng tình hình sẽ ổn lại khi tôi quay về không ?".

Tôi cố gắng trấn an, đáp lại : "Có lẽ thị trường sẽ đi xuống nhưng tôi không nghĩ tình hình sẽ xảy đến nhanh như vậy. Bà cứ đi và đừng lo lắng".

"Ông biết anh tôi là ai chứ ?".

"Tôi không biết".

"Anh Jack Dreyfus ấy" bà ta tiết lộ.

Theo chỗ tôi biết, Dreyfus đang bận điều hành 1 tổ chức y tế và 15, 20 năm qua không chú ý nhiều đến

thị trường. Tuần tiếp theo sau, Howard Stein đưa đến tôi 1 vị khách : "Đây là Jack Dreyfus" ông ta giới thiệu.

Lúc ấy, Dreyfus đang mặc 1 chiếc áo len và trò chuyện rất lịch thiệp. "Xin cho tôi biết về hợp đồng giao hạn triển kỳ S & P", ông ta nói "Như anh đã biết, 20 năm qua tôi không ngó ngàng đến thị trường. Tuy nhiên, mới đây, khi đang chơi bài bridge, tôi đặc biệt lưu tâm đến những câu chuyện mà tôi nghe được của mấy người ở đó. Ai cũng ba hoa chích chòe về số tiền hắn ta đã kiếm được trong thị trường và điều đó nhắc cho tôi nhớ lại những gì tôi đã đọc về thị trường 1929".

Dreyfus đang tìm bằng chứng chứng minh sự phỏng đoán rằng thị trường đang đi vào con đường giống như thị trường khủng hoảng 1929. Các con số thống kê về cổ phiếu không cho thấy mức cao bất thường nào. Tuy nhiên ông ta đọc thấy rằng người ta đang đầu tư tăng giá vào những hợp đồng kỳ hạn với mức lãi 10%. Ông ta giả thuyết rằng hoạt động mua bán chênh lệch giá đang chuyển thành những hợp đồng kỳ hạn. Để kiểm nghiệm lý thuyết này, ông ta muốn tôi phải nghiên cứu xem có hay không tình trạng mua đầu cơ cao 1 cách bất thường những giao hạn triển kỳ S & P.

Vì không có sẵn dữ kiện, chúng tôi phải mất 1 thời gian mới làm xong bản nghiên cứu. Điều mỉa mai là chúng tôi làm xong bản phân tích vào chiều thứ 6, 16-10-1987. Về căn bản thì dữ kiện cho thấy các tay

dầu cơ đang chờ đến tháng 7-1987 và sau thời điểm ấy đã chuyển qua dầu cơ tăng giá thật nhiều.

Chiều thứ 7, 17-10, tôi đến gặp Dreyfus, đưa cho ông ta xem kết quả nghiên cứu (xin nhớ là ông ta đã bày tỏ mối quan tâm về thị trường tháng 8. Vào lúc này, tôi hết sức sảng sốt khi Soros cho tôi xem bản nghiên cứu của P.T.Jones.)

Dreyfus nhìn bản nghiên cứu của tôi và nói : "Tôi nghĩ chúng ta không còn thời gian để giải tỏa nỗi sợ của tôi". Tôi tin chắc rằng tôi đã tính sai thị trường, tôi quyết định rằng nếu thị trường mở cửa trên mức hậu thuẫn vào sáng thứ 2, dưới khoảng 30 điểm theo chỉ số Dow và không chạy nhanh ngay, Tôi sẽ bán ra toàn bộ số cổ phiếu; và thị trường đã mở cửa thấp hơn 200 điểm. Tôi biết là tôi phải rút ra, may thay ít lâu sau thì thị trường lại lên đôi chút và tôi bán ra toàn bộ.

Chiều hôm ấy, Dreyfus đến, 4 giờ kém. Ông ta bảo : "Xin lỗi vì không nói trước cho anh nhung tôi đã bán ra những giao hạn triển kỳ S & P".

"Anh bán bao nhiêu ?". Tôi hỏi :

"Vừa đủ".

"Anh bán ra khi nào ?".

"Cách đây chừng 2 tháng". Nói khác đi, ông ta đã bán ra đúng vào thời điểm tôi bảo em gái ông ta dừng

lần trước đó. Ông ta hỏi : "Tôi có thể thoát ra khỏi tình trạng này không ?".

Vào thời điểm đó, mặc dầu chỉ số Dow đã hạ 500 điểm xuống gần 1700, các hợp đồng kỳ hạn đang được giao dịch tương đương mức chỉ số Dow 1300. Tôi bảo : "Jack ạ, anh phải tiếp tục thôi". Các hợp đồng kỳ hạn đang giao dịch ở mức chiết khấu 4500 điểm dựa trên chỉ số Dow".

Ông ta nhìn tôi và bảo : "Chiết khấu là gì ?".

Thế ông ta có cầm cự ở tình trạng ấy không ?

Tất nhiên là có - Ngay ở mức thấp tuyệt đối ấy.

Trở lại con đường kinh doanh của anh, anh rời Dreyfus khi nào vậy ?

Tôi thấy rằng mình đang điều hành quá nhiều quỹ (7 cái). Bên cạnh việc điều hành chính thức, mỗi ngân quỹ còn có những phiên họp và những hoạt động khác. Thí dụ mỗi ngân quỹ tổ chức 4 phiên họp toàn thể mỗi năm.

Làm sao anh tìm ra thời gian để làm đủ thủ chuyện như vậy được ?

Tìm đâu có ra, thế nên mới nghỉ. Trong suốt thời gian đó, tôi đã trò chuyện nhiều lần với Soros. Càng nói chuyện với ông ta, tôi càng nhận ra tất cả những gì người ta nói về ông ta là sai cả.

Thế người ta nói sao ?

Toàn là những chuyện về doanh số của công ty. Ai cũng biết George, là người trả lương hậu cho người ta rồi đuổi việc người ta. Cứ lần nào tôi nói chuyện Soros đưa tôi về làm là mấy người góp ý kịch liệt bảo tôi đừng đi.

Trước khi về cộng tác, thật sự là Soros đã nhiều lần nói bóng gió là tôi sẽ kế nhiệm ông ta. Khi tôi lại nhà Soros để phỏng vấn, con trai ông ta báo cho tôi biết tôi là người kế nhiệm thứ 10. Mấy người trước chẳng ai được lâu. Và khi tôi đến văn phòng Soros ngày hôm sau, ai nấy cũng đều gọi tôi là “người kế nhiệm” và đều cho đó là điều khôi hài.

Có phải anh chỉ tính chuyện dành trọn thời gian điều hành Duquesne của anh khi rời Dreyfus không ?

Dĩ nhiên đó là 1 chọn lựa. Tài sản của Duquesne đã lớn lên rất nhiều mà không cần tiếp thị quảng cáo gì nhờ có danh tiếng từ việc điều hành tốt những ngân quỹ của Dreyfus.

Sao anh không theo đường đó ?

Hoàn toàn đơn giản là Soros đã trở thành thần tượng của tôi. Đường như ông ta đi trước tôi 20 năm trong việc thực thi những triết lí kinh doanh. Chỉ cần trò chuyện với Soros là tôi đã học hỏi được rất nhiều.

Tôi nghĩ đó là 1 tình thế không có gì để mất. Điều tệ hại nhất có thể xảy ra là tôi cộng tác với Soros và ông ta đuổi việc tôi sau 1 năm. Nếu vậy thì tôi chấm dứt chương học cuối cùng và vẫn còn đường về điêu hành Duquesne.

Quan hệ giữa anh với Soros thay đổi khi anh bắt đầu làm việc cho ông ta không ?

Sáu tháng đầu tương đối gập ghềnh. Dù có những triết lí kinh doanh tương tự nhưng chúng tôi không khớp nhau về chiến lược đề ra. Khi tôi còn là một tân binh, ông ta sáp làm 1 huấn luyện viên - 1 huấn luyện viên dũ dần. Theo ý tôi, Soros là 1 nhà đầu tư vĩ đại nhất mà tôi từng biết. Nhưng cho dù có được một nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới đào luyện thì đấy vẫn là một trớ ngoại hòn là một sự hỗ trợ nếu ông ta can thiệp quá tích cực vào cách thức làm việc của mình. Lầm thầy thối ma : 2 anh đầu bếp vào 1 chỗ thì chẳng được việc gì cả. Nhưng suy cho cùng thì anh có thể nào bất đồng với một người có một bể dày như thế ?

Chuyện xảy ra vào 8-1989 khi Soros bán ra những trái phiếu mà tôi mua vào. Chưa bao giờ ông ta làm như vậy. Để làm cho vấn đề tệ hơn, tôi cứ khăng khăng mình là đúng. Khỏi cần phải nói, tôi hết sức tức giận. Lần ấy là lần đầu chúng tôi nói toạc ra mọi thứ

Soros quyết định ông ta không can thiệp vào việc của tôi trong 6 tháng. Thật tình, tôi không quá lạc

quan về sự dàn xếp ấy vì nghĩ có thể ông ta sẽ cố làm như vậy nhưng không làm được. Tuy nhiên, tình hình được cứu vãn nhờ các sự kiện Đông Âu vào cuối 1989 trong những năm gần đây, như anh đã biết. Soros nhảy qua lo chuyện Đông Âu và như vậy là ông ta không can thiệp vào chuyện của tôi.

Không những là tôi tự làm tất cả không có sự can thiệp vào mà chính tình hình Đông Âu đã đưa tôi nắm quyền chính thật sự ở Quantum Fund của Soros. Chưa bao giờ tôi lại tin chắc như thế là đồng Đức Mã sẽ lên giá khi bức tường Bá Linh sụp đổ. Một trong những lí do khiến tôi nghĩ vậy là lý thuyết tiền tệ rất táo bạo của Soros đưa ra trong cuốn "Những bí quyết tài chánh", Lí thuyết của ông ta cho rằng nếu sự thâm hụt khổng lồ mà có thêm một chính sách thuế má mở rộng và chính sách tiền tệ chặt chẽ thì tiền tệ của một nước sẽ lên giá. Thời kỳ 1981-1984 đồng đôla chứng minh rất rõ lí thuyết này. Lúc đó, theo cuộc thăm dò thì đồng đôla sẽ sụt giá vì có thâm hụt ngân sách khổng lồ. Tuy nhiên, nhờ có chính sách tiền tệ thu hút đồng tiền về nước, thật sự đồng đô la đã tăng vọt lên. Khi bức tường Bá Linh sụp đổ, tôi thấy rõ tình hình như ban ngày. Tây Đức chịu một thâm hụt ngân sách do lấy tiền tài trợ cho việc tái thiết Đông Đức. Cùng lúc, ngân hàng Bundesbank sẽ không chịu thấu tình trạng lạm

phát. Tôi đi đầu trong việc mua lại đồng Mác Đức và kết quả là thành công mỹ mãn.

Anh đã đầu tư bao nhiêu ?

Chừng 2 tỉ.

Đầu tư lớn như vậy anh có gặp khó khăn gì chăng ?

Không, tôi làm mấy ngày là xong. Đồng Đức Mā thật sự sụt giá trong 2 ngày đầu sau khi triệt hạ bức tường Bá Linh.

**Còn có ngành kinh doanh nào khác không ?
Tôi muốn biết cách anh tính toán đầu tư.**

Cuối 1989, tôi rất bi quan về thị trường chứng khoán Nhật Bản vì nhiều lí do khác nhau. Thứ nhất, trên biểu đồ đa niên, chỉ số Nikkei đã vượt quá mức an toàn. Theo như những lần trước đó thì sẽ nảy sinh tình trạng bán ra tràn lan. Thứ 2 thị trường dường như đang ở trong giai đoạn đầu cơ khổng lồ. Cuối cùng, đây là ý đồ quan trọng nhất, Ngân hàng Nhật Bản đã bắt đầu siết chặt chính sách tiền tệ. Đây chính là điều thị trường trái phiếu Nhật đang làm vào lúc đó. Bán non thị trường chứng khoán Nhật vào lúc đó hoặc là một cú liêu lịnh hoặc là một phần thưởng kinh doanh tuyệt vời nhất của tôi.

Công việc làm ăn của anh ra sao khi cuộc

không chiến chống Iraq nổ ra và thị trường chứng khoán Hoa Kỳ bỗng nhiên cất cánh và không bao giờ quay lại nữa ? Lúc đó anh có bán non các cổ phiếu vì thị trường đang có khuynh hướng đi xuống trước đó ? Nếu thế thì anh đã xoay xở tình hình ra sao ?

Tôi bước vào năm 1991 những hợp đồng không thích hợp một chút nào với những biến động giá cả xảy ra ở những tháng sau đó. Tôi đã bán non xấp xỉ 3 tỉ đôla trong thị trường chứng khoán Nhật và Mỹ và tôi cũng đã làm như vậy trong thị trường trái phiếu Hoa Kỳ và thế giới trong 2 tuần đầu 1991, tôi bắt đầu thay đổi ý kiến về thị trường. Trên đà xuống dốc, sự bi quan về Mỹ đã đến cùng cực. Mọi người bàn luận chuyện thị trường sẽ biến động như thế nào nếu Mỹ tuyên chiến với Irák. Nhưng vấn đề mấu chốt không phải là ở đấy. Mặc dù chỉ số Dow Jones đã hạ xuống 1 mức mới chỉ có 80 trong số 1700 cổ phiếu trong thị trường chứng khoán Mỹ bán hạ.

Đến 13-1, tôi nhảy vào đầu cơ hạ giá các S & P. Vào hôm đó, tôi nói chuyện với P.T.Jones, ông ta vừa đi dự một cuộc thảo luận bàn tròn do Công ty Barron bảo trợ về. Ông ta nói với tôi rằng 8/8 các giám đốc quản lý tiền bạc nói là họ đang nắm giữ vị trí tiền mặt cao nhất trong 10 năm. Tôi sẽ không bao giờ quên các hợp đồng kỳ hạn gần mức 310 và Paul nói : "340 là

một cú "chip shot (sút bóng bật thẳng lên cao và rơi xuống cách một khoảng ngắn".

Tôi đã trả nên lạc quan và lần nói chuyện ấy thúc đẩy tôi tiến lên. Tôi tin chắc rằng một khi chiến tranh bắt đầu, sẽ tăng giá vì ai cũng đã bán ra.

Sao anh không đợi đến khi chiến tranh thật sự bắt đầu rồi hãy mua vào ?

Ai cũng đợi chiến tranh nổ ra là mua. Tôi nghĩ là nên mua trước hạn chót 15-1 do Hoa Kỳ đặt ra.

Thế là anh đã chuyển hoàn toàn từ chỗ bán non sang đầu cơ tăng giá các cổ phiếu trước khi người ta đổ xô đi mua vào buổi sáng tiếp theo sau cuộc không chiến bùng nổ ?

Ở Duquesne Fund thì tôi đã làm như vậy vì nó linh hoạt hơn. Ở chỗ Quantum Fund của Soros, chúng tôi đã chuyển đổi các giao hạn triển kỳ S & P nhưng chúng tôi vẫn còn nhiều cổ phiếu thật sự hạ giá, chủ yếu là các cổ phiếu ngân hàng và bất động sản. Chúng tôi chỉ thật sự đầu cơ cổ phiếu tăng giá hoàn toàn trong cùng vài ngày sau khi chiến tranh bắt đầu.

Sau chiến tranh thì anh làm ăn ra sao ?

Chắc điều này nghe khó tin, đó là chúng tôi kết sổ tháng giêng với kết quả tuyệt vời : 3 tỉ đôla cho các cổ phiếu cả thế giới, 3 tỉ đôla bán non của đồng đôla đối

với đồng Mác Đức và có nhiều cổ phiếu trong thị trường trái phiếu Mỹ và Nhật.

Sao anh lại có tình thế có nhiều cổ phiếu hơn khả năng thực trả trong thế đồng đôla đổi chọi với đồng Mác Đức?

Tình hình này cũng giống như lúc chúng tôi cứ bám vào rồi bỏ ra trong hơn 1 năm từ khi triệt hạ bức tường Berlin. Tiên đề cơ bản của việc kinh doanh ấy là người Đức sẽ bám vào 1 chính sách thuế khóa tổng hợp và một chính sách tiền tệ chặt chẽ - 1 kết hợp đầu cơ cho tiền tệ của họ.

Yếu tố nào làm anh bỏ vị thế đó ?

Hai yếu tố. Thứ nhất, trong cuộc chiến tranh Mỹ-Irác, đồng đôla được hậu thuẫn bởi sức bảo vệ an toàn. Một buổi sáng, có tin là Hussein sẽ đánh hàng trước khi có cuộc chiến dưới đất. Lê ra người ta đã bán đồng đôla thật nhiều so với đồng Mác Đức khi nghe tin đó nhưng đồng đôla đã giảm nhẹ. Tôi nghĩ ngờ có âm mưu gì đây rồi. Yếu tố thứ hai là có lời đồn rằng Đức sẽ cho tăng thuế. Nói cách khác, họ sẽ đảo ngược chính sách thuế khóa mở rộng và điều đó sẽ loại bỏ một trong những lí do chính yếu buộc chúng tôi phải đầu cơ đồng Mác Đức trước tiên. Trong một buổi sáng, chúng tôi mua vào chừng 3,5 tỉ đôla để mua đồng Mác Đức

Hoa Kỳ đang lâm phải sự suy thoái kéo dài và

sức mua hết sức thấp (vào thời điểm phỏng vấn, 12-1991). Anh có suy nghĩ gì về triển vọng kinh tế về lâu về dài của đất nước này.

Theo nhận xét của tôi, năm 80 là một sự lập lại hết sức ngắn ngủi buồn cười những năm 20. Chúng ta đã xây dựng nền tỉ lệ nợ theo tổng thu nhập quốc dân đến mức độ không khống chế được. Tôi càng thấy vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn với tất cả những lần sang nhượng quyền sở hữu vào cuối thập niên 1980, điều đó làm cho tình hình nợ nần thêm tồi tệ.

Tôi đã không bao giờ tin rằng sự đi xuống về kinh tế bây giờ là một cuộc suy thoái : Tôi vẫn xem đó là một sự vỡ nợ, có người gọi là tình trạng đình trệ. Đây không đơn giản là vấn đề suy thoái hai quý một lần. Đây là vấn đề anh tạo nên những năm nợ nần và nó sẽ trở thành một viên thuốc úc chế nền kinh tế cho đến khi nó hết hiệu lực sau một thời gian dài. Tình trạng thanh lý kéo dài nhiều năm.

Với cái nhìn bi quan về nền kinh tế Mỹ, anh có giữ vị trí đầu cơ trái phiếu tăng giá không ?

Vẫn giữ đến cuối năm 1991. Tuy nhiên, một mức lãi hấp dẫn mới là lí do cuối cùng mua các trái phiếu. Năm 1981, công chúng bán ra rất nhiều trái phiếu, từ bỏ 15% lợi tức trong vòng 30 năm. Họ không nghĩ đến dài hạn. Nay giờ, vì tỉ lệ thị trường tiền tệ chỉ 4,5% và cũng có một tỉ lệ người như vậy quay lại mua trái

phiếu, cho vay một cách hữu hiệu với mức 7,5% trong 30 năm cho chính phủ đang bị thâm hụt 400 tỉ đôla.

Tình hình hiện tại chỉ là sự đảo ngược tình hình năm 1981. Năm 1981, công chúng lê ra đã chứng kiến sự tăng trưởng mức lãi suất ngắn hạn đến 21% như là một bước tiến tích cực giúp giảm lạm phát và đẩy mạnh giá cả trái phiếu và cổ phần. Thay vào đó, họ đã bị lãi suất ngắn hạn cao cám dỗ. Ngược lại, với nền kinh tế suy thoái, bây giờ, thâm thuồng tăng vọt, chính phủ và Ngân hàng Trung ương rối loạn, công chúng không dám mua trái phiếu dài hạn. Thay vào đó, cũng những người đã bán trái phiếu năm 1981 với tỉ lệ 15% bây giờ sẽ mua lại 7,5% vì họ không biết sử dụng tiền sao cho hay hơn. Xin nhắc lại, họ không tập trung vào cái dài hạn.

Thành tích dài hạn của anh đã vượt hơn mức trung bình trong ngành. Anh cho rằng anh có một quá trình làm việc vượt trội người khác là do đâu ?

George Soros cũng có một triết lí kinh doanh như tôi. Cách thức để tạo nên tiền lời dài hạn là thông qua việc bảo vệ vốn. Anh có thể thừa thắng xông lên khi anh đang ăn nên làm ra. Nhiều nhà quản lý, một khi đã lên đến 30 - 40% lợi nhuận sẽ kết toán niên vụ (tức là lại thận trọng hơn để khỏi mất đồng tiền đã kiếm được). Phương cách để có được đồng lời dài hạn cao

thật sự là cứ bỏ vào xoay vốn khi anh đã lên 30% đến 40% và nếu thấy chắc ăn, cứ lên 100%/1 năm. Và nếu anh có thể vài năm gần 100% và tránh những năm thất bát thì anh có thể đem về số lãi rất đáng kể.

Anh đã học gì nữa ở Soros ?

Rất nhiều nhưng có lẽ điều then chốt là : Không phải anh quyết định đúng hay sai là điều quan trọng, điều quan trọng là anh kiếm được bao nhiêu khi quyết định đúng và thiệt bao nhiêu khi quyết định sai. May mắn Soros phê bình tôi là khi tôi có bước đi đúng mà không tối đa hóa cơ hội.

Ví dụ như khi tôi mới bước đầu làm việc cho Soros, tôi cho rằng đồng đôla sẽ sụt giá và đã đầu cơ hạ giá rất nhiều so với đồng Đức Mã. Tình thế đã xoay chiều có lợi cho tôi và tôi cảm thấy khá tự hào về bản thân tôi. Soros vào văn phòng tôi và chúng tôi nói chuyện kinh doanh.

“Số vốn bỏ ra của anh là bao nhiêu ?”.

“1 tỉ đôla”. Tôi trả lời :

Ông ta khuyến khích tôi gấp đôi số vốn ấy lên và sự thế đã xoay chiều rất có lợi cho chúng tôi.

Soros đã dạy cho tôi rằng khi ta tin chắc thắng lợi ở một điểm nào thì hãy tiến công mạnh mẽ vào đó. Cần phải có tinh thần dũng cảm mới đem về lợi nhuận

được.

Soros cũng là người chấp nhận thất bại hay nhất mà tôi từng được gặp. Ông ta không quan tâm đến việc thắng thua trong kinh doanh. Nếu lỗ chỗ này thì ông ta vẫn cứ tin tưởng ở khả năng lời chô khác mà ông ta sẽ lấy đó để bù lại. Trên giá có nhiều cõi giầy : chỉ mang lấy đôi nào vừa. Nếu anh thật tự tin, thua lỗ mất mát không làm cho anh phiền muộn.

Làm sao anh chịu nổi áp lực từ sự điều hành số vốn hàng ti đô la như vậy ?

Bây giờ tôi ít bị căng thẳng thần kinh hơn cách đây vài năm. Điều tuyệt vời trong ngành nghề chúng tôi là nó rất dễ chịu, anh có thể quên đi những lỗi lầm của quá khứ để khởi đầu lại. Chỗ nào mà tôi còn kiểm soát được tình hình thì chẳng có lý do gì mà phải căng thẳng thần kinh cả.

Theo Druckenmiller, muốn điều hành tốt cần lưu ý 2 yếu tố then chốt : bảo tồn vốn và các nhu cầu. Nguyên tắc thứ nhất thì ai cũng biết nhưng cái thứ hai thì ít được tận dụng. Druckenmiller cho rằng ta phải triệt để lợi dụng tình hình khi lợi thế và đang sung sức. Đây là những lúc phải dấn thân tiến tới, chú dừng ngủ quên trên chiến thắng.

Một bài học quan trọng nữa rút ra từ cuộc phỏng vấn này là nếu bạn phạm một sai lầm thì hãy lo cứu vãn ngay. Druckenmiller đã phạm một sai lầm không thể tin được khi chuyển từ vị trí đầu cơ hạ giá sáng tăng giá 130% vào ngày ngay trước cuộc đại khủng hoảng 19-10-1987, nhưng rồi cuối tháng anh đã làm ra được một số lãi ròng. Bằng cách nào ư ? Khi nhận ra mình sai lầm, anh đã bán ra hết các cổ phiếu ngay trong giờ đầu tiên của thị trường giao dịch 19-10. Nếu anh ta, không có cái nhìn cỏi mờ, cứ khăng khăng bảo vệ quyết định ban đầu dù có những chứng cứ ngược lại, hoặc nếu như anh ta cứ chần chờ chờ thị trường phục hồi lại thì anh ta phải lỗ nặng nề rồi. Nhưng anh ta đã có lời, lời một ít. Khả năng chấp nhận sự thật không vui và phản ứng một cách cả quyết, không do dự chính là đặc tính của một nhà kinh doanh lớn.

Dù Druckenmiller sử dụng và tin rằng bản phân tích định giá là quan trọng trong việc xem xét sự biến động của giá cả thị trường, anh ta nhấn mạnh rằng không thể dùng phương pháp này để định đúng thời gian được. Công cụ then chốt là phân tích khả năng thanh toán bằng tiền mặt và phân tích chuyên môn.

Về việc phân tích các cổ phiếu cá nhân Druckenmiller nhớ lại lời khuyên của người thầy đầu tiên rằng bước khởi đầu trong phân tích là tìm xem những yếu tố nào làm một cổ phiếu nào đó lên/xuống.

Những thành phần thị trường khác nhau đều có những cái riêng của nó và thậm chí trong từng địa hạt cũng có cái đặc biệt nữa.

Toàn bộ cung cách làm ăn của Druckenmiller đều ngược lại với những nguyên tắc chính thống. Không có một lí do logic nào buộc một nhà đầu tư (hay điều hành ngân quỹ) lúc nào cũng phải đầu tư gần hết vào các cổ phiếu. Nếu nhà đầu tư phân tích thấy được thị trường sẽ sụt giá thì phải lo chuyển sang tiền mặt hoặc đầu cơ sụt giá đi. Chúng ta hãy nhớ lại sự thất vọng của Druckenmiller. Khi thị trường sụt giá mạnh vào giữa 1981, một điều hoàn toàn đúng theo dự báo của anh ta mà anh ta vẫn để thua lỗ, vì lúc ấy, anh ta vẫn bị vướng vấn với ý nghĩ rằng người quản lý cổ phần lúc nào cũng phải đầu cơ tăng giá. Sự linh hoạt trong cung cách của Druckenmiller đầu cơ hạ hay tăng giá hay hoạt động đa phương trên thị trường toàn cầu (các trái phiếu, tiền tệ) - hiển nhiên là một yếu tố then chốt giúp anh ta thành công. Con hoàng hậu, trong cờ vua, có thể di kiều nào cũng được, hẳn nhiên phải là mạnh hơn con xe vốn chỉ di ngang đi dọc thôi.

Một chân lí căn bản của thị trường (và có lẽ, nói cho đúng hơn, chân lí căn bản về bản chất con người) là anh không thể thắng được nếu anh có nhiệm vụ phải thắng. Việc Druckenmiller lao vào các giao hạn triển khai trong một nỗ lực tuyệt vọng hòng cứu vãn công ty khởi

sự sụp đổ tài chính là một ví dụ kinh điển. Chính cái nhu cầu cần chiến thắng đã dâu độc nghề kinh doanh - mà trong trường hợp này, là qua việc dùng quá mức cần thiết tiền vay và thiếu kế hoạch. Thị trường là một ông chủ nghiêm khắc ít khi chịu bỏ qua cho tật bất cẩn cộng với những lỗi làm ăn bắt nguồn từ sự tuyệt vọng.

the first time in the history of the country, the
Government has been compelled to take such a
step. It is a step which has been taken in
order to meet the emergency. It is a step which
has been taken in order to meet the emergency.
It is a step which has been taken in order to meet
the emergency.

Richard Driehaus

NGHỆ THUẬT ĐẦU TƯ TỪ DƯỚI LÊN

Từ bé, Richard H.Driehaus “nghiện” thị trường chứng khoán và từ đó, nỗi đam mê không bao giờ nguôi ngoai. Hồi còn thiếu niên, Driehaus đã thấy rằng cứ bám theo những lời khuyên của mấy tay viết chuyên đề về tài chính trên báo chính là điêu dại dột. Vì thế, anh đã quyết định tự học bằng cách đọc ngẫu nghiên tất cả những sách vở, báo chí nói về thị trường chứng khoán mà anh có thể tìm thấy trong thư viện quê nhà. Chính trong những năm còn thơ ấu ấy mà anh đã bắt đầu phát triển triết lí kinh doanh cơ bản mà sau này anh lấy làm kim chỉ nam khi làm chuyên viên phân

tích chứng khoán hay làm giám đốc danh mục vốn đầu tư.

Tốt nghiệp đại học, Driehaus đi tìm một công việc liên quan đến thị trường và làm chuyên viên phân tích nghiên cứu. Mặc dù yêu thích công việc nhưng anh hết sức nản lòng khi thấy những người tiếp thị mại vụ chẳng chịu để chú ý đến những góp ý hay ho của anh. Driehaus có được cơ hội điều hành tiền bạc lần đầu tiên vào năm 1970 khi anh đang công tác ở bộ phận mậu dịch ở công ty A.G.Becker. Điều đáng ngạc nhiên đầy thú vị là Driehaus khám phá rằng những ý kiến về mậu dịch của anh thậm chí còn có giá trị hơn anh dám tưởng. Trong 3 năm làm giám đốc ở công ty A.G.Becker, anh ta được xếp vào hàng trên cùng trong số 1% trong tổng số các giám đốc điều hành danh mục đầu tư.

Sau khi rời A.G.Becker, Driehaus làm trưởng ban nghiên cứu cho công ty Mullaney, Wells and Company, rồi làm cho Jessup and Lambount trước khi lập riêng công ty của mình vào 1980. Trong thời gian 12 năm kể từ 1980, Driehaus làm ra số tiền lời hàng năm hơn 30% (phí ròng môi giới và quản lý), gần gấp đôi số lãi S & P 500 16,7% trong cùng thời gian đó. Tuy nhiên, S & P 500 không phải là điểm chuẩn thích hợp để so sánh, vì Driehaus chủ yếu buôn bán các cổ phiếu vốn nhỏ. Nếu các bạn nghĩ rằng thành tích ở Driehaus là nhờ

tại quản lý điều hành các cổ phiếu vốn ít thì hãy lưu ý chỉ số Russell 2000, chỉ số cho thấy sự hoạt động các công ty lớn nhất của Mỹ từ 1001 đến 3000 công ty. Một đồng đô la đầu tư ở chỉ số Russell năm 1980 sẽ tương đương 4,56 đôla vào cuối 1991; một đồng đô la đầu tư vào Small Cap Fund của Driehaus sẽ thành 24,65 đôla trong cùng một thời gian như vậy.

Mặc dầu chủ yếu là đầu tư vào các cổ phiếu tư bản nhỏ, Driehaus cũng mở rộng lãnh vực hoạt động sang các quỹ đầu tư khác. Anh ta đặc biệt thích cái triết lí làm cơ sở cho công ty Bull and Bear Partnership Fund. Quỹ này tìm cách xóa bỏ ảnh hưởng của xu hướng chung của thị trường bằng cách cân bằng một cách tương đối giữa hai thế đầu cơ cổ phiếu tăng và sụt giá. Trong 2 năm đầu hoạt động 1990 và 1991, ngân quỹ đã đem về số tiền lời hàng năm 67% và 62% chỉ có 3 trong 24 tháng hoạt động là thất bại (cao nhất đã có 4%).

Có những lúc lòng thương người đã trở thành một động lực ngày càng quan trọng trong cuộc đời Driehaus. Năm 1984, anh thành lập Richard H. Driehaus Foundation với số góp 1 triệu đôla của TCBY (The Country's Best Yogurt). Anh điều hành các ngân quỹ của tổ chức và hàng năm dành ra 5% các cổ phần để biếu cho nhiều tổ chức từ thiện. Đến cuối năm 1991, số vốn đầu tư của tổ chức đã lên đến gần 20 triệu đôla.

Tôi gặp Driehaus nhân một trong những chuyến đi chơi có định kỳ của anh đến New York để xem đấu giá nghệ thuật. Cuộc phỏng vấn diễn ra trong buổi diễm tăm nhàn nhã trong phòng ăn ở một khách sạn trung tâm. Cuối cùng, chúng tôi đến nói chuyện tại một phòng khách yên tĩnh ở một khách sạn gần đó, nơi ấy có những bức tường gỗ với nhiều cổ vật gợi lại bầu không khí cổ xưa.

Lần đầu tiên anh quan tâm đến thị trường chứng khoán là khi nào vậy ?

Năm 13 tuổi, tôi quyết định đầu tư 1000 đô la tiền để dành riêng vào thị trường chứng khoán, lần đầu tư đầu đời ấy dựa vào lời khuyên của mấy người phụ trách mục tài chánh trên báo hoặc của mấy người môi giới. Chẳng đem lại kết quả gì cả. Tôi cứ tưởng là làm theo lời những người chuyên nghiệp thì sẽ có lời và tôi thấy bài học đầu đời ấy làm tôi thật nản lòng.

Tôi quyết định cố tìm ra cái gì làm biến động giá cả cổ phiếu và tôi bắt đầu vào thư viện quê nhà đọc đều đặn đủ loại các sách báo, tạp chí về tài chánh. Một bài báo đã có ảnh hưởng lớn đến tôi là bài của John Herold, nhan đề America's Fastest Growing Companies (những công ty phát triển nhanh nhất của Mỹ).

Thế bài viết đó có ý nghĩa gì với anh ?

Tôi thích bài viết vì hai lí do. Một là nó cho tôi

thấy có thể thành công nếu mua những cổ phiếu có sức tăng trưởng. Mấy cổ phiếu mà Herold đề nghị mua trước đó 10 năm đã tăng gấp 10, 20 lần. Đây là những bước đi thật tuyệt vời với tôi. Thứ hai, phương pháp tập trung vào sự tăng trưởng tiền lời cũng rất có ý nghĩa với tôi. Nếu tiền lời công ty tăng trong một thời gian dài thì giá cổ phiếu đó cũng đi theo chiều hướng đó, đây là một điều hợp lý. Herold đã trình bày các biểu đồ chồng lên giá cả một cổ phiếu và số tiền lời của nó trong thời kỳ 10 năm với cả hai đường vẽ sự tăng trưởng mạnh. Những biểu đồ ấy, cơ bản là biểu diễn rằng giá cả cổ phiếu tỉ lệ thuận với sức tăng tiền lời dài hạn, đã trở thành một hình ảnh mạnh mẽ tác động vào tôi.

Thế công việc đầu tiên của anh có liên quan đến thị trường không ?

Có. Học xong đại học, tôi ra làm chuyên viên phân tích chứng khoán cho một công ty môi giới chứng khoán nhỏ : Midwestern. Tôi hết sức thất vọng khi thấy nhiều lời khuyên tôi đưa ra không bao giờ được áp dụng vào danh mục đầu tư của khách hàng.

Tại sao lại thế ?

Vì bội số P/E (tỉ số của giá cả/tiền lãi) quá cao. Nhiều cổ phiếu có sức tăng trưởng cao ; có bội số cao và về mặt tâm lý mà nói thì khó mua. Nếu người môi giới không ngại bội số P/E cao thì chính thân chủ của

họ lại e ngại. Cạnh đó, tôi nhận ra rằng nhiều người môi giới không phải là những quản lý danh mục đầu tư mà chủ yếu là tiếp thị. Tôi thấy hết sức thất vọng vì người ta không sử dụng gì đến những đề nghị của tôi.

Sau chừng 2 năm, tôi bỏ công ty sang làm ở bộ phận mậu dịch của công ty A.G Becker, lúc ấy rất có thân thế trong giới kinh doanh môi giới. Tôi xuất bản tạp san nội bộ đưa ra những lời khuyên cho khách hàng trong bộ phận ấy. Bạn giám đốc công ty bắt đầu nhận ra các lời khuyên của tôi rất hữu hiệu về đầu tư cũng như nghiên cứu cổ phiếu. Đầu thập niên 1970, họ giao cho tôi điều khiển quỹ A.G. Becker Profit-Sharing Fund với số vốn xấp xỉ 400.000 đô. Đây là cơ hội đầu tiên để triển khai thực thi triết lí đầu tư của riêng mình. Tôi hết sức hân hoan.

Giữa hai việc là thực sự điều khiển kinh doanh và chỉ đưa ra lời khuyên, anh có thấy khác nhau không ?

Thật sự thì không hoàn khác. Tuy nhiên, thời kỳ tôi bắt đầu điều khiển tài khoản thì trùng với lúc thị trường chứng khoán hạ giá. Vì thế cho nên, tôi phải chịu lỗ ban đầu khá lớn. Đây là một ví dụ điển hình cho thấy bạn phải nhất quán tin tưởng ở nguyên tắc làm việc của mình thì mới mong thành công. Ví dụ như, một trong cổ phiếu đầu tiên tôi mua là Bandag, tôi mua

37 đô. Đầu tiên nó hạ xuống còn 22 đô rồi thời kỳ những năm 1971-1972 thị trường dầu cơ tăng giá, chúng khoán nó vọt lên gấp 10 lần.

Thế ông có giữ cổ phiếu trong toàn bộ thời gian đó không ?

Thật đáng tiếc là không. Tôi đi công tác và tôi gọi đến cơ quan yêu cầu kiểm tra lại cổ phiếu của tôi, tôi vỡ lẽ rằng Bandag ngày hôm đó lên 5 đô, đến giá 47 đô. Tôi quyết định kiếm lời, định là sẽ mua vào lại sau. Năm kế tiếp, Bandag tiếp tục tăng vọt lên 240 đô. Kinh nghiệm đó dạy tôi rằng không phải là chuyên dễ nếu muốn mua một cổ phiếu có giá đã bán ra. Một lần nữa nó cho thấy làm một nhà đầu tư dài hạn rất có lợi và thoải mái hơn.

Tuy nhiên tôi hiểu rằng thời gian trung bình giữ một loại cổ phiếu nào đó của ông đều ngắn hơn rất nhiều so với những nhà quản lý khác. Tại sao thế ?

Mặc dù nhiều cổ phiếu trong danh mục mua bán được giữ lại trong một thời gian rất lâu nếu thấy chúng có lời, nhưng anh phải sẵn sàng chuyển đổi danh mục đầu tư thường xuyên hơn tiêu chuẩn bình thường để nắm lấy thế thượng phong. Lúc nào tôi cũng tìm kiếm sự quản lý có tiềm năng tốt nhất vào thời điểm hiện tại.

Thậm chí, tôi nghĩ một cổ phiếu tôi đang có sẽ tăng giá, mà nếu tôi tin rằng một cổ phiếu khác vào thời điểm hiện tại có lời hơn nhiều thì tôi cũng sẽ đổi.

Nói khác đi, là anh muốn con ngựa nhanh nhất mặc dù con ngựa đầu tiên của anh đang phi đúng hướng mà còn ở nước kiệu ?

Đúng thế, nhưng có điều này quan trọng hơn, ấy là tôi muốn đoán chắc là mình đã phải xuống ngựa nếu nó đi sai hướng. Nhiều người cho rằng doanh số cao là liều lĩnh nhưng tôi thì tôi nghĩ ngược lại doanh số cao giảm đi xác suất rủi ro khi đó là kết quả của việc chịu nhiều thua lỗ để tránh thua lỗ lớn hơn. Tôi không cứ bám vào các cổ phiếu với các mẫu giá cả hay những giáo điều đã suy vong. Với tôi, kiểu doanh số loại này rất có ý nghĩa, nó không làm tăng, mà làm giảm rủi ro.

Anh làm việc ở A.G.Becker bao lâu ?

Tôi thôi làm mùa thu 1973 và qua làm trưởng ban nghiên cứu bên Mullaney Well and Company, 1 công ty môi giới nhỏ ở địa phương.

Họ có giao tiền cho anh quản lý không ?

Không, nhưng A.G.Becker để tôi tiếp tục điều khiển tài khoản mà tôi đã kinh doanh cho họ. Thêm vào đó, một phụ nữ phụ trách điều hòa mậu dịch ở A.G Becker thấy tôi có tài chọn mua cổ phiếu đã giao số tiền

104.000 đô riêng của bà ta cho tôi quản lý. Đấy là toàn bộ số tài sản dễ dàng đổi ra tiền mặt của bà ta.

Như chỗ tôi còn nhớ, cuối năm 1973 là thời điểm mở 1 tài khoản cổ phiếu thật không thuận lợi.

Đúng thế. Đó là thời kỳ thị trường hạ giá tồi tệ nhất kể từ những năm 1930.

Anh đem đầu tư hết chư ?

Vâng.

Vậy chắc là anh đã bị một vố lớn ?

Rất tồi tệ, tôi cho rằng 104.000 đô đã xuống còn 60.000 đô.

Thế niềm tin của khách hàng không bị lung lay sao ?

Cái hay là ở đấy ! Không bao giờ bà ta lung lạc niềm tin. Bà ta đã mạnh mẽ duy trì lại. Mà bây giờ vẫn tin tưởng tôi. Tôi sẽ luôn nhớ ơn bà ta đã ở bên cạnh, tin tưởng tôi khi tôi hay còn trẻ tuổi và chưa chứng tỏ được mình.

Đến bây giờ thì tài khoản bà ta được bao nhiêu ?

Đã lên đến 5,8 triệu đôla - đã trừ thuế rồi đấy.

Có những cú kinh doanh nào nổi bật trong suốt lịch sử kinh doanh lâu dài của ông ?

Hợp đồng lớn nhất một lần tôi mua Home Shopping Network (HSN) năm 1986. Tôi nghe báo cáo về cổ phiếu từ một trong những chuyên viên mà tôi đã gửi đến dự một hội thảo truyền hình cáp mấy tuần trước khi công ty ra mắt. Có thể anh cũng biết, công ty HSN bán những hàng hóa hạ giá: quần áo, nữ trang... qua truyền hình cáp. Họ đã bắt đầu bán buôn kiểu này trước 1 năm và trong 6 tháng, họ đã bán được 64 triệu đôla tiền hàng và kiếm được 7 triệu đôla tiền lời. Đây là những kết quả mỹ mãn nhất mà tôi từng thấy ở một công ty mới thành lập. Thậm chí công ty còn có sức bán tiêm tàng mạnh hơn nữa kia. Khi bán hạ giá, họ chỉ có một số giới hạn những người đăng ký mua nhưng số người đăng ký tăng lên rất nhanh sau đó. Hệ thống cáp quang rất "ưu ái" dịch vụ này vì được chia tiền lời, vì thế những mạng lưới cáp quang khác cũng ủng hộ HSN.

Anh đã mua cổ phiếu ngay cái giá đưa ra đầu tiên à ?

Ước gì được vậy, nhưng thỏa thuận mua được một cổ phiếu khó lầm. Tôi tin là chúng tôi chỉ mua được 100 cổ phiếu. Giá đề nghị là 18 đôla/1 cổ phiếu và những lần giao dịch đầu tiên chỉ ở mức thấp khoảng

40 đô. Tôi đã mua hầu hết những cổ phiếu giá từ 40 - 50 đôla.

Khi cổ phiếu đã lên quá cao thì có khó mua không ?

Không, vì sức tăng trưởng rất lớn, công ty bán ra được nhiều tiền và tiềm năng lúc đó rất dồi dào. Những lúc như vậy, tôi thấy rất dễ mua cổ phiếu trong vòng 5 tháng, cổ phiếu lên đến 100 đô. Trong thời gian này, công ty tiếp tục xây dựng mạng lưới khách hàng đăng ký và thuê bao các đài truyền hình, mở thêm hoạt động đến nhiều khán giả truyền hình hơn nữa, doanh thu và lợi nhuận vẫn giữ vững ở mức cao.

Anh giữ lại cổ phiếu đó bao lâu ?

Đến đầu 1987, cổ phiếu lên đến 200 đô. Tôi có chuyên viên phân tích đến Florida để dự hội nghị các nhà đầu tư do công ty tài trợ. Mặc dù tình hình quản lý rất lạc quan nhưng họ đều nhận rằng hầu hết mức tăng trưởng là từ số khách hàng mới đăng ký và mức tăng trưởng đặt hàng từ phía khách hàng trên hệ thống cáp quang hiện có không lớn lắm. Đây là những gì tôi cần biết. Trong vòng vài tuần sau, tôi bán ào ạt cổ phần và bán hết sạch.

Có ví dụ nào nói về việc lựa chọn cổ phần đặc trưng cho cung cách đầu tư của anh không ?

Một ví dụ mới đây là vụ US Surgical (USS), bây giờ

mặc dù USS đã trở thành một cơ sở từ thiện được nhiều người ủng hộ, tôi thật may mắn là đã tiết lộ chuyện này vào cuối 1989, trước khi nó thật sự cất cánh. Vào thời điểm ấy, USS chưa có những đặc tính điển hình như trong giai đoạn 1990 -1991 sau này - đầy mạnh tiếp thị và tiền lời, sức mạnh tương đối cao và bảo trợ từ thiện. Nhưng nó có một lịch sử mạnh mẽ và cẩn bản. Nó mở đường cho việc sản xuất những sản phẩm giải phẫu không cần dao - một kiểu sáng tạo mà tôi cho rằng đó là thị trường y khoa phát triển nhanh nhất trong thập niên 90. Có lẽ USS là một ví dụ điển hình cho những gì tôi đã cố làm bởi vì yếu tố then chốt giúp mua được cổ phiếu này là sớm nhận ra được thị trường dụng cụ giải phẫu không cần dao. Những tin tức kiểu này thì hậu trường Wall Street năm 1989 không có đưa tin cho người đọc.

- Có trường hợp điển hình nào nữa để minh họa rõ hơn không ?

Một công ty nữa rất thú vị là Blockbuster Entertainment (BV), hoạt động độc quyền các cửa hàng thuê Video. Lần đầu tiên tôi biết được công ty này qua một bản nghiên cứu của một công ty môi giới ở Texas. Tốc độ tăng trưởng những doanh số và lợi nhuận làm tôi ban đầu hơi hoài nghi nhưng những chỉ số chuyên môn đã được nâng cao. Câu chuyện được nhiều người tin vì công ty được thành lập bởi Wayne Huizenga, một

tay kinh doanh đã thành danh. Ông ta là một trong những người sáng lập và đã làm chủ tịch ban điều hành công ty Waste, một công ty mà tôi là một khách đầu tư đầu tiên sau khi nó ra mắt đầu thập niên năm 1970. Câu chuyện Blockbuster làm tôi quan tâm hơn khi công ty ra thông báo về số tiền lãi trong quý tiếp theo. Tốc độ tăng trưởng thật đáng phục và bắt tôi phải tin rằng những ước lượng phi chính thức như vậy không những là không thể đạt tới được mà còn phải nói là khá vững chắc. Tôi hướng dẫn một trong những chuyên gia phân tích của tôi nỗ lực nghiên cứu thêm. Huizenga có kế hoạch tiếp tục mở những cửa hàng cho thuê video độc quyền lấy vốn của công ty dưới danh nghĩa Blockbuster. Tôi cho đây là những cửa hiệu tầm cỡ trong kho có hàng ngàn videocassette. Tôi cảm thấy khái niệm đó đúng vì số lượng VCR bán ra vẫn đang gia tăng đáng kể và sức cạnh tranh chính của Blockbuster chủ yếu là từ những cửa hàng nhỏ vốn có số lượng videocassette ít hơn. Chúng tôi tiếp tục tăng cổ phần đầu tư trong vài tháng tiếp đó và đã kiếm được bộn tiền vì giá cổ phần đã hơn gấp đôi.

Trong những ví dụ mà anh đưa ra, nghe có vẻ là anh mua cổ phiếu rồi cổ phiếu tăng lên.

Mùa hè 1984, một người bạn làm môi giới cổ phiếu gọi điện cho tôi : "Tôi có một cổ phiếu béo bở cho anh đây ?".

“Ôkê, cổ phiếu gì vậy.

“This Can’t Be Yogurt (TCBY)” [Tên cổ phiếu]

“Tôi cũng không biết nữa” Tôi bảo “Tôi không thật sự thích yogurt đâu”.

“Không phải vậy” anh ta bảo “Loại yogurt này ăn ngon lắm. Để tôi gửi cho anh một bản rao hàng”.

Anh ta gửi đến tôi không chỉ là bản rao quảng cáo hàng mà còn có một mẫu sản phẩm nữa. Bảng rao hàng có vẻ rất hấp dẫn, cho thấy có thể có mức tăng 70%-80% tiền lãi nhưng có lẽ quan trọng hơn là tôi cho rằng sản phẩm ăn rất tuyệt - giống như kem vậy. Khi công ty ra mắt, tôi mua rất nhiều cổ phiếu giá 7 đô. Mua xong, nó xuống còn 4 đô. Lúc đó, một khách hàng gọi hỏi tôi có nên đầu tư với số lượng các cổ phiếu lớn như vậy không. Mức tăng trưởng tiền lời vẫn tỏ ra khá ngoạn mục đến nỗi tôi bảo với ông ta là có muốn mua vào nữa thì cứ mua.

Thế anh có mua nữa không ?

Quả thực, tôi có mua, nhưng tôi đã đợi cho đến khi cổ phiếu bắt đầu nhích lên.

Anh có hiểu tại sao cổ phiếu lại xuống giá ?

Tôi không hiểu ra nổi. Tôi đoán là thị trường quá bì quan với những cổ phiếu đầu tư vốn nhỏ nên TCBY bị liệt vào hàng những cổ phiếu như vậy luôn.

Rút cục, cổ phiếu đó như thế nào ?

Cuối cùng, lên đến 200 đô.

Yếu tố xúc tác nào đã đẩy nó lên như vậy ?

Môi trường thay đổi, thị trường bắt đầu chấp nhận những cổ phiếu tăng trưởng. Một phần là từ phía Công ty, một phần từ phía môi trường. Có một câu châm ngôn thế này : "Anh không thể thu hoạch vào tiết đông được". Ban đầu tình hình là như vậy đó. Đây là "tiết đông" cho những cổ phần nhỏ nhưng có mức tăng trưởng cao. Thị trường không thèm quan tâm. Một khi thái độ chung ấy thay đổi, thị trường chú ý đến số tiền lời nổi trội của công ty và cổ phiếu tăng giá.

Có trường hợp nào anh mua nhiều cổ phiếu vào vì thấy có mức sinh lãi cao để rồi sau đó giá cổ phiếu sụt hạ và không bao giờ lên lại ?

Tất nhiên là có, và chuyện đó đã xảy ra nhiều lần. Chúng tôi ai cũng thất bại nhiều hơn thành công nhưng chúng tôi biết giảm thiểu sự lỗ lả.

Làm sao anh quyết định được chỗ nào thì phải lo chấm dứt sự lỗ lả ?

Có thể đó là một sự thay đổi trong những nét cơ bản, chẳng hạn như một sự thay đổi không đáng phấn khởi trong số tiền lãi, hoặc có thể đó là tình trạng biến động giá cả.

Những biến động giá cả âm không làm anh bán đi cổ phần như trong trường hợp cổ phiếu TCBY sao ? Khi nào thì anh vạch một đường kẻ dứt khoát ?

Không đơn thuần là do tính cá quyết, mà trong đó có tính nghệ thuật nữa. Suy cho cùng, anh phải cân bằng niềm tin cơ sở của anh ở công ty khi có biến động giá cả.

Vậy tức là chính niềm tin tưởng của anh vào những căn bản cho TCBY quá mạnh nên anh lướt qua được mọi thứ khác.

Đúng vậy. Đây là đức tin của tôi.

Về các biến động giá cả thì anh xem xét những gì ?

Tôi xem xét đến hình ảnh tổng quan. Nó sẽ cho ta thấy rõ hơn là cổ phiếu sẽ không ổn ở điểm nào.

Tôi cho rằng anh phải sử dụng đến các biểu đồ.

Dứt khoát là vậy rồi. Phân tích chuyên môn là chìa khóa của thành công.

Anh đã sử dụng biểu đồ bao lâu rồi ?

Chừng 25 năm. Chừng đó cũng đủ nói lên tôi tín nhiệm và thấy biểu đồ hữu dụng đến mức nào. Chúng

giúp bạn có cái nhìn thấu suốt khách quan vào một cổ phiếu trong một thị trường để có thiên kiến chủ quan.

Có phải lúc nào anh cũng kiểm tra biểu đồ trước khi mua cổ phiếu ?

Hẳn nhiên rồi. Tôi không mua một cổ phiếu khi nó hạ sa sút. Tôi phải thấy được sự ổn định về giá cả của nó rồi mới mua cổ phiếu đó. Ngược lại, tôi có thể dùng biểu đồ của một cổ phiếu để tăng sức bán của một cổ phiếu. Xin nhắc lại một lần nữa, biểu đồ là một phương tiện, khách quan cho phép ta xem xét hiện trạng và triển vọng của một cổ phiếu.

Như vậy, có đúng không khi nói rằng anh dựa vào các phân tích cơ bản để quyết định ý kiến mậu dịch nhưng lại dùng phân tích chuyên môn để quyết định thời điểm nhảy vào cuộc ?

Nói chung là đúng như vậy. Tuy nhiên, thường thì sự thúc đẩy tăng vọt việc mua cổ phiếu là một tin quan trọng. Thí dụ như, mới đây tôi mua một cổ phiếu Dataram Corporation tiếp theo sau báo cáo về tiền lãi rất lạc quan. Công ty ấy, vốn sản xuất các sản phẩm bộ nhớ cho máy tính và các trạm máy báo cáo mức lãi hàng quý từ 32 điểm đến 75 điểm và mức hoa lợi từ 7 - 11 triệu USD. Cổ phiếu vốn đã đóng cửa ở mức 26 3/8 USD vào ngày hôm trước đã vọt lên 4 đô nữa khi có tin đó. Chúng tôi đã mua 25.000 cổ phiếu với giá trung bình 30 1/4 USD.

Trong tình thế như vậy, anh có đặt ra một giới hạn không ?

Ô, không ! Bao nhiêu cũng không đủ cả. Khi mua cổ phiếu như vậy tôi thấy rất thoải mái, ngay cả khi có biến động lớn về giá ngày hôm ấy bởi vì các con số rất mạnh và thị trường đang tiến vào những cổ phiếu công nghệ. Cuối cùng, chúng tôi đã mua gần 4% công ty này với giá trung bình là 31 1/2 USD. Bây giờ chúng được bán với giá 58 USD.

Thường hay có tình trạng những cổ phiếu trải qua những biến động rất lớn trong một ngày có khuynh hướng tiếp tục theo hướng cũ trong một thời hạn ngắn phải không ?

Đấy là điều tôi đã quan sát trong nhiều năm. Nếu có biến động lớn khi có một tin tức quan trọng nào đó, dù tin mừng hay tin không đáng mừng, thường thì cổ phiếu sẽ biến động theo chiều hướng đó.

Vậy, căn bản thì anh phải “ngậm đắng” trước khi mua ?

Vâng, nhưng làm được như vậy thì khó lắm.

Lúc nào anh cũng có thể làm như vậy được chứ ?

Phải mất thời gian mới thành thạo được.

Một cổ phiếu có phải mạnh hơn thị trường tổng thể thì anh mới mua nó vào không ?

Nói chung là vậy. Tôi thích thấy sức mạnh tương đối của cổ phiếu trong 10% trên cùng của thị trường, hay ít nhất là 20% trên cùng.

Vừa rồi anh đã có ý nói là anh thường mua những cổ phiếu có tỉ suất P/E cao. Điều này có ý cho rằng là tỉ suất P/E thông thường không có liên quan gì chăng ?

Tỉ suất P/E có thể cho thấy tầm quan trọng trong thống kê về các nhóm cổ phiếu rộng nhưng với những cổ phiếu chúng tôi mua, thường thì đó không phải là một biến số then chốt. Các cổ phiếu có tiềm năng sinh lãi cao, dài hạn thường bán với bội số cao hơn, đặc biệt nếu là của những công ty mới thành lập. Tỉ suất P/E thật sự là thước đo những tâm trạng của nhà đầu tư, thường hay từ chố sợ hãi sang chố tham lam và nó chỉ có ý nghĩa ở những trường hợp cao nhất.

Anh có cảm thấy có một điểm thuận lợi khi mua những cổ phiếu không bị những tin tức hành lang đồn đãi nhiều quá không ?

Dứt khoát là có rồi ! Ở đây, chắc chắn có sự ngịch lý thị trường. Nói chung là, người ta càng bắn tán về một cổ phiếu thì càng có ít cơ hội.

Người ta có những quan niệm sai lầm chính nào về thị trường chứng khoán ?

Dường như người ta lầm lẫn giữa sự không ổn định ngắn hạn với rủi ro dài hạn. Thời gian càng lâu thì việc nắm cổ phần càng ít rủi ro. Người ta quá chú tâm vào những cổ phiếu ngắn hạn - những thay đổi giá cả hàng tuần và hàng tháng - và đã không chú ý đúng mức đến tiềm năng dài hạn. Họ xem những biến động đều là đáng ngại cả trong khi tôi lại xem sự biến động là một yếu tố có tính chất xây dựng. Đối với nhiều nhà đầu tư, sự kém cỏi trong việc chịu đựng sự bất ổn định của những tài sản có lợi nhuận cao, là điều rủi ro lớn nhất đối với họ. Theo ý tôi, những phương tiện đầu tư đem lại càng ít sự không ổn định ngắn hạn thì thường kéo theo rủi ro dài hạn nhiều hơn. Nếu không có những biến động giá cả có tính chất quyết định, anh không thể đoạt được số tiền lời cao được đâu.

Một mô hình thị trường mà tôi cho là ngoại lệ là : mua thấp bán cao. Tôi tin rằng có rất nhiều tiền được sử dụng để mua cao và bán lại với giá còn cao hơn nữa. Điều đó có nghĩa là mua những cổ phiếu đã có những biến động tốt và có sức mạnh tương đối cao - đó là các cổ phiếu mà các nhà đầu tư khác cũng đang cần. Tôi thích đầu tư vào cổ phiếu đang tăng giá và có nguy cơ bắt đầu sụt giá hơn là đầu tư vào một cổ phiếu đã sụt

giá rồi mà còn phải lo đi đoán xem khi nào thì nó lên lại.

Cuối cùng, một cái bẫy lớn nữa mà người ta dễ sa vào đấy là cố gắng định ra thời biểu cho thị trường. Từ tháng 1-1980, thị trường đã đem về số tiền lời kép trung bình hàng năm là 17%. Nếu anh đứng ngoài thị trường trong 40 ngày đẹp nhất, chúng chỉ tượng trưng cho 2% những ngày giao dịch, thì tiền lời sẽ hạ xuống dưới 4%. Nguyên tắc là sẽ có hình phạt nghiêm khắc vì đã đứng ngoài thị trường và tâm tính con người cứ vẫn vậy, đấy chính là những ngày mà hầu hết mọi người muốn đứng ngoài.

Đâu là những tính cách điển hình của những người thành công trong nghề kinh doanh này ?

Họ phóng khoáng và linh động, họ cũng là những người dám nghĩ dám làm, bởi vì họ tin tưởng ở những gì mình đang làm.

Tôi được biết là anh có mấy người ở công ty kinh doanh điều khiển những ngân quỹ nhỏ riêng của họ. Anh đã có đào luyện những người này không ?

Có. Không ai trong số họ có trước một ít kinh nghiệm gì trước khi vào làm cho chúng tôi. Có ba người như thế và họ làm việc rất tốt.

Như vậy theo anh có thể đào tạo hướng dẫn cho người khác kinh doanh thành công được.

Có thể được miễn là người học có đầu óc phóng khoáng. Tôi muốn ví đầu óc cũng như cái dù - Nó chỉ có tác dụng khi chịu mở ra. Dĩ nhiên, mỗi người phải xây dựng riêng cho mình một triết lí kinh doanh và những quan niệm kinh doanh căn bản phù hợp với tính cách riêng của mình.

Anh làm ăn ra sao trong cuộc khủng hoảng tháng 10-1987 ?

Đấy là một tháng đầy cam go. Ngân quỹ Small Cap Fund xuống dưới 34%. May thay, đến đầu tháng 10 thì nó lên lại 40%. Năm đó kết thúc dưới 3%. Chừng một tuần trước cuộc khủng hoảng, tôi “đánh hơi” thấy có những điều bí quan sắp xảy ra trong thị trường.

Làm sao anh nhận ra điều ấy ?

Sức mua đã cạn kiệt, người ta bắt đầu lo sợ trong thị trường và tôi cũng lo lắng trước việc sử dụng ngày càng nhiều việc bảo hiểm danh mục đầu tư. Vì lo lắng về những nguy cơ lộ vẻ ngày càng tăng trong thị trường, tôi đã cho bán đi một phần đáng kể các danh mục đầu tư vào thứ 5, 6 trước ngày cơn khủng hoảng nổ ra. Rủi thay, tôi đã không thể thanh lý hết cổ phiếu mà tôi muốn bán ra.

Anh không thanh lý được những hợp đồng vì thị trường biến thái quá tệ ?

Bầu không khí thật kinh khủng.

Khi chúng ta bàn về việc đưa đơn đặt hàng vào lúc biến động giá cả đến cực điểm, anh có nói đến nhu cầu cần thiết phải dùng những đơn đặt hàng theo thị trường hơn là những đơn đặt hàng theo mệnh giá giới hạn, những cái này rất khó đáp ứng trong những tình thế như vậy. Nếu anh đã thấy rõ như vậy, sao anh lại dùng những đơn đặt hàng giới hạn thay vì những đơn đặt hàng theo thị trường trong trường hợp này ?

Chúng tôi đã cố bán những cổ phiếu ở thị trường. Tuy nhiên, nhiều cổ phiếu phát hành mà chúng tôi nắm giữ rất mỏng manh và tầm cỡ mà chúng tôi muốn bán chỉ quá lớn trong mức tương đối với những gì mà thị trường có thể xoay xở được. Thí dụ như, một cổ phiếu mà chúng tôi nắm giữ đang được giao dịch trên danh nghĩa là 36 USD, và trong khi chúng tôi sẵn sàng bán toàn bộ 30.000 cổ phiếu với giá 34 USD, đã không có ai trả giá thậm chí dưới mức giá thị trường.

Anh bước vào ngày thứ hai, 19 tháng 10, mà có biết rằng đó là một ngày hết sức tồi tệ không ?

Có biết, nhưng không biết tồi tệ đến mức nào.

Ngày hôm đó anh có cố bán cổ phần không ?

Chúng tôi đã bán được một ít.

Cuối ngày anh có tìm cách bán ra không ?

Sau một thời gian, sự đổ bể đã quá lớn đến nỗi cố bán ra chẳng có ý nghĩa gì, trừ phi là thế giới tài chánh đến hồi kết thúc.

Anh có thể tả lại tâm trạng anh trong ngày ấy ?

Thật sự là tôi rất bình tĩnh. Tôi cảm thấy nhẹ nhàng - như thể là tôi đã vượt qua khỏi khó khăn vậy. Hầu như tôi vẫn tự chủ đánh giá bản thân và những sự việc diễn ra.

Sau khi chiến tranh kết thúc 19 tháng 10, chắc hẳn là anh đã nhận ra rằng chỉ trong một ngày mà anh mất đi 1/3 số tài sản. (Driehaus đã đổ hầu hết tiền túi vào kinh doanh). Anh có tiếc nuối gì không ?

Có chứ, sẽ lấy lại thôi (anh ta cười lớn). Thực ra, trong giai đoạn 1973-1974, tôi mất nhiều hơn thế nữa.

Điều đó có ích lợi gì chăng ?

Có chứ. Nó cho tôi thấy là ta có thể vượt qua được rủi ro. Tôi cứ tin tưởng rằng tôi sẽ lấy lại được và nhất quyết sẽ lấy lại. Nói như cách nói của Nietzsche "Cái gì không hủy diệt được tôi sẽ làm tôi mạnh hơn lên".

Tôi có cảm giác rằng quả thật là anh không bị

căng thẳng đáng kể nào vì vật lộn với thị trường, ngay cả trong những tình thế hiểm nghèo như cuộc khủng hoảng tháng 10-1987. Có phải đó là nhờ anh tin rằng rút cục rồi mọi việc sẽ ổn thỏa cả không ?

Tôi tin chắc là như vậy.

Khi nào thì anh đạt được mức độ niềm tin ấy ?

Ngay từ lúc bắt đầu, tôi đã tin tưởng vào triết lí kinh doanh của mình, nhưng tôi có được một niềm tin thật sự khi tôi áp dụng triết lí này vào ngân quỹ mà tôi điều hành ở A.G.Becker. Tôi không thể tin được phương pháp đó hữu hiệu ra sao. Tôi không bao giờ lung lạc triết lí kinh doanh của mình.

Anh đã là nhà quản lí danh mục đầu tư trong gần 20 năm, trong gần ấy thời gian anh đã hơn hẳn những người khác bằng số lãi, ổn định rất lớn thật đáng ao ước. Anh nghĩ rằng yếu tố then chốt nào giúp anh thành công được dài lâu như vậy ?

Yếu tố căn nguyên là có một triết lí cốt lõi. Nếu không có nó thì anh không tài nào vững vàng bám giữ kế hoạch đã vạch ra trong những lúc thật sự khó khăn được. Anh phải thấu hiểu, nhất nhất toàn tâm toàn ý bám vào triết lí kinh doanh của mình. Để đạt được như vậy, anh phải nghiên cứu độc lập thật nhiều. Một triết

lí kinh doanh không phải là cái có thể chuyển giao từ người này sang người khác được ; đây là cái mà anh tự lãnh hội qua thời gian và nỗ lực.

Cuối cùng, anh có nhẫn nhუ gì không ?

Nếu anh đã đạt đến đỉnh cao, hãy thoải mái chiêm ngưỡng mình.

Triết lí cơ bản của Driehaus là giá cả đi sau sự tăng trưởng và chiếc chìa khóa để thành công trong thị trường chứng khoán là nhận lấy những công ty có mức sinh lãi tiềm tàng cao nhất. Mọi thứ đều là yếu tố thứ 2 cả. Điều thú vị là, cổ phiếu có mức sinh lãi cao đáp ứng được tiêu chuẩn Driehaus đề ra thường được bán với tỉ suất P/E rất cao. Driehaus chủ trương rằng cái chủ trương thận trọng chỉ mua những cổ phiếu với tỉ suất P/E từ thấp đến trung bình tự bản thân nó sẽ loại bỏ nhiều doanh nhân có tài. Các cổ phiếu mà Driehaus muốn mua thường là của những công ty không được, hoặc rất ít được, theo đuổi bởi những chuyên viên phân tích kinh doanh, một đặc tính mà Driehaus tin rằng sẽ dẫn đến tình trạng kém hiệu suất và từ đó có nhiều cơ hội có lãi.

Các ý kiến chọn lựa cổ phiếu của Driehaus thường dựa trên những nguyên tắc căn bản. Tuy nhiên, để xác nhận sự chọn lựa và hỗ trợ cho việc định thời điểm

mua, Driehaus rất tin tưởng vào phân tích chuyên môn. Rất ít trường hợp ngoại lệ, trước khi mua một cổ phiếu, Driehaus đều muốn thấy giá nó tăng lên và nó phải có một sức mạnh tương đối cao. Những đặc tính chuyên môn này có nghĩa là khi Driehaus mua một cổ phiếu, thường xuyên là nó gần mức cao. Anh ta tin rằng làm giàu được là nhờ có những nguyên tắc cứng rắn và khả năng chuyên môn cao, chứ không phải là đợi cửa từ trời rơi xuống.

Hầu hết các nhà đầu tư đều thấy những đặc trưng trong danh mục đầu tư của Driehaus là khó chơi ! Hãy tưởng tượng có một người môi giới cũng dùng một chiến lược như vậy gọi điện đến hỏi ý kiến "A lô, chào Anh, Smith, tôi có một cổ phần thật hấp dẫn muốn nhờ anh xem hộ" (Ngừng) "Tỉ số P/E là bao nhiêu ? À, 60/1 (Ngừng) "Cách mức thấp là bao nhiêu ? À, nó đang lên lại ? Alô, anh Smith ? Anh còn nói đó không ?".

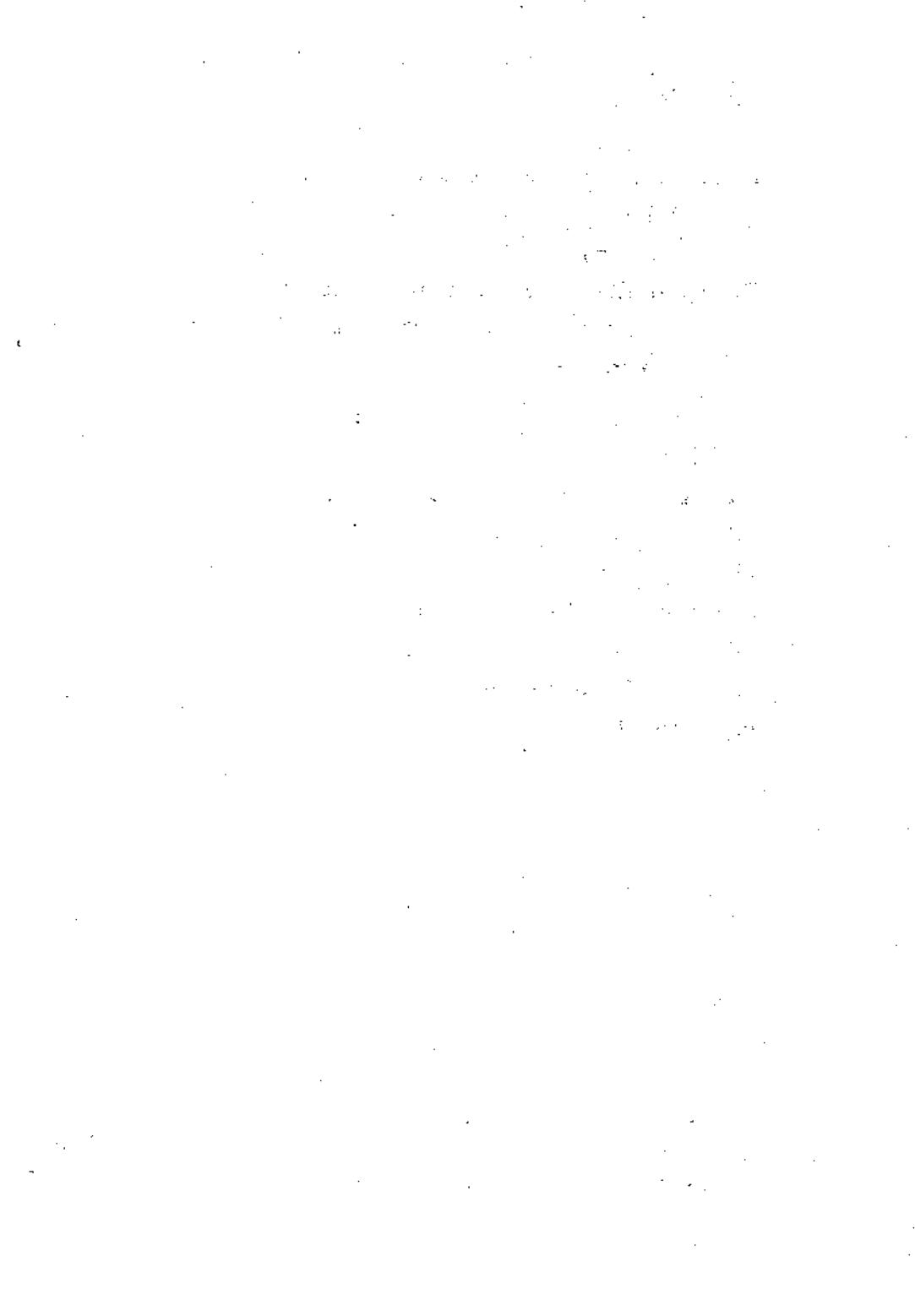
Phương pháp của Driehaus còn đưa ra một điển hình khác về nguyên tắc mà các chiến lược thành công thường đòi hỏi phải làm những cái mà nhiều người, tự bản năng, cho là không thoải mái. Hoàn toàn đơn giản thôi, cái khuynh hướng tự nhiên của nhiều người đến với các phương pháp "dễ chơi" (ví dụ như mua những cổ phiếu gần mức thấp, mua những cổ phiếu có tỉ số P/E thấp) là một trong những nguyên nhân làm cho rất nhiều nhà đầu tư phải nếm mùi thất bại ê chề.

Một điển hình nữa theo đó khả năng của Driehaus làm những gì là “khó chơi” đem lại nhiều tiền lãi là sự săn lùng của anh để mua một cổ phiếu tiếp theo sau một mẩu tin cho thấy thị trường tăng giá. Trong những tình thế như vậy, hầu hết các nhà đầu tư phải đợi những phản ứng không bao giờ đến, hay vẫn định một mức giới hạn giá cả trên đơn đặt hàng của họ. Driehaus nhận ra rằng nếu mẩu tin có ý nghĩa quan trọng, phương cách duy nhất là phải mua ngay lấy cổ phiếu đó. Bất cứ một phương cách nào thận trọng hơn đều dễ làm bỏ lỡ cơ hội. Tương tự, Driehaus sẵn sàng thanh lý ngay một cổ phiếu thậm chí vào ngày giá cả sụt giảm ghê gớm, nếu anh ta cảm thấy mẩu tin làm thay đổi cách đánh giá cổ phiếu đó. Quy luật rút ra là : Làm cái đúng, chứ không phải là làm cái dễ làm.

Một điều quan trọng nữa cần nhấn mạnh là một tỉ lệ phần trăm nhỏ của những người thắng lớn giải thích cho hầu hết các trường hợp mà Driehaus đã xoay xở rất tốt. Ta không phải hầu như lúc nào cũng phải quyết định đúng, nhưng ta phải biết tận dụng những trường hợp ta có bước đi đúng. Để được như vậy phải có 2 yếu tố cơ bản : đầu tư nhiều hơn khi ta tin chắc và phải giữ lấy những cổ phiếu đó đủ lâu để thấy được hầu hết những tiềm lực của nó. Điều kiện thứ hai đó có nghĩa là phải tránh cho được nỗi cảm đỗ muôn lời khi một cổ phiếu đã tăng giá gấp đôi/gấp ba, nếu các chỉ số chuyên môn và nguyên tắc cơ bản cho thấy

nó vẫn tiếp tục tăng nứa. Một tính kiên nhẫn sắt thép cần thiết để giữ những cổ phiếu như thế cho đến khi bội thu là một trong những thuộc tính phân biệt sự khác nhau giữa những tay cự phách trong thị trường với nhà buôn kém tài hơn. Mặc dù có khác nhau nhiều trong phương pháp sử dụng của Driehaus và Druckenmiller, cách làm ăn cương quyết bền bỉ quyết đoán là một yếu tố then chốt đưa đến sự thành công cho mỗi người.

Có lẽ, một trong những lời khuyên căn bản nhất của Driehaus là để thành công trong thị trường (thị trường nào cũng vậy) thì ta phải xây dựng cho mình một triết lí riêng. Nghiên cứu thật kỹ, thẩm tra thật khắt khe triết lý kinh doanh đó là chìa khóa để hùn đúc một niềm tin cần thiết để đúng vững trong những lúc gian nan - và cũng có những lúc như vậy, ngay cả đối với những phương pháp làm ăn thành công mỹ mãn nhất.



Gil Blake

BÂC THẦY VỀ TÍNH KIÊN ĐỊNH

Gil Blake gọi công ty anh quản lý là Twenty Plus. Cái tên gọi này được dính chặt vào biểu tượng trên tấm thiếp hay những vật dụng văn phòng khác của anh, nó biểu diễn một đường cong chỉ xác suất với mức lãi 20% hạ xuống qua hai độ lệch tiêu chuẩn về phía trái của giá trị trung bình. Đối với những thứ không ràng buộc bởi những con số thống kê, nó cho thấy rằng anh có 95% xác suất kiếm được ít nhất 20% tiền lời mỗi năm. Sơ đồ phác họa đường cong xác suất không mở rộng đến mức lãi 0% - điều đó cũng đủ nói lên niềm tin của Blake.

Hẳn nhiên là niềm tin của Blake đã đặt không sai chỗ. Trong 12 năm kể từ khi khởi đầu sự nghiệp kinh

doanh, hàng năm trung bình anh thu lời được 45%. Dù đây là con số đáng nể, yếu tố nổi bật nhất trong Blake là sự kiên định nhất quán của anh. Đúng như những gì biểu tượng công ty anh đã nói lên, chưa năm nào anh chịu lãi dưới 20%. Quả thực vậy, lần thất bát nhất là năm 1984 - lời được 24% và thậm chí trong cái năm tồi tệ ấy, anh cũng có được một nguồn an ủi - 12 tháng làm ăn đều có lãi. Để thấy được tính nhẫn quán kiên định của Blake, ta phải nhìn vào số tiền lãi hàng tháng của anh. Điều gây kinh ngạc là có 134 tháng (96%) trong 139 tháng kinh doanh của anh đều hoặc là huề vốn hoặc là có lãi. Một kỷ lục là 65 tháng liên không bị lỗ - một kỷ tích đã đặt anh lên tầm cản kinh doanh như Joe Di Maggio (Di Maggio phải dừng lại ở con số 56).

Niềm tin của Blake vào cách thức làm việc của anh ngự trị trong cách sắp xếp những khoản phí độc đáo của anh nữa. Anh lấy 25% tiền lời hàng năm từ khách hàng - nhưng đây mới là phần khác thường - anh cam kết trả 25% những mất mát thua lỗ và 100% những lỗ lãi xảy ra trong một tài khoản mới lập trong vòng 12 tháng đầu. Dĩ nhiên, anh chưa phải chi trả cho sự bảo đảm này.

Đến bây giờ thì có lẽ bạn muốn biết nên gửi tấm séc của bạn ở đâu. Khoan đã ! Blake đã thôi nhận kinh doanh vốn cho khách hàng cách đây 5 năm rồi. Từ đấy

đến nay, chỉ có hai ngoại lệ dành cho hai người bạn thân của anh thôi.

Blake cũng là một người định đặt thời biểu buôn ra bán vào nữa. Nói chung, những người làm công tác này đều cố nâng cao mức lãi ở một cổ phiếu hay trái phiếu bằng cách chuyển vào thị trường tiền tệ những rủi ro bất cứ khi nào điều kiện bị coi là không thuận lợi. Trong trường hợp của Blake, anh ta không đơn giản là cứ suy đi tính lại giữa một ngân quỹ này với ngân quỹ khác mà quyết định bộ phận nào trong một nhóm những quỹ đem lại cơ hội tốt nhất trong một ngày. Blake sử dụng những mẫu mục chuyên môn để đưa ra các tín hiệu cho một chiến lược đầu tư tối ưu hàng ngày. Thời gian anh giữ một cổ phiếu rất ngắn, thường từ 1 đến 4 ngày. Với cách thức này, Blake có thể kiếm lời ngay vào những tháng mà các ngân quỹ anh đầu tư có sự sụt giá.

Blake tự hào việc anh đứng ngoài giới kinh doanh thị trường chứng khoán Wall Street. Sau khi tốt nghiệp trường Cornell, anh làm sĩ quan hải quân dưới một tàu ngầm hạt nhân trong 3 năm. Sau đó anh học trường kinh doanh Wharton, tốt nghiệp bằng danh dự. Theo nghiệp doanh thương, anh đã 3 năm làm kế toán cho Price Waterhouse và 9 năm làm trưởng ban tài chính cho Fairfield Optical. Trong suốt thời gian này, anh

chưa lần nào suy nghĩ nghiêm túc về nghiệp doanh thương.

Cuộc đời Blake thay đổi khi anh ghé vào thăm văn phòng của một người bạn vào một ngày nọ và được thấy những chứng cứ rằng thị trường không phải là một chuyện may rủi, trời cho ai nấy hưởng. Thay vì nghiên cứu để chứng minh cho điều này, Blake tự thuyết phục mình rằng thực sự là làm ăn đòi hỏi phải tính toán kỹ mới đem về được những cơ hội lợi nhuận. Vì thế, 15 năm sau khi tốt nghiệp, Gil Blake ra làm kinh doanh.

Có phải những tay kinh doanh cự phách khi sinh ra đã được trời phú cho đại tài hay phải qua trường lớp đào luyện ? Đối với trường hợp của Blake, thì những điều sau đây trong sổ bé ngoan thời mẫu giáo mà mẹ anh ta đã tự hào giữ lại, cho phép ta thấy rõ hơn :

“Những đồ vật nặn từ đất sét, những bức vẽ, những kiểu đồ mộc do của bé đều cho thấy một sự chính xác từng li từng tí đến ngạc nhiên. Bé thích làm những cái tỉ mỉ và lúc nào cũng quyết làm được mới thôi. Cái gì bé làm cũng là ghép từ nhiều phần nhỏ lại, thay vì bằng một miếng lớn. Bé đặc biệt say mê và thông thạo các con số và lộ rõ một tài năng xuất chúng về toán học”.

Tôi phỏng vấn Blake tại ngôi nhà ở ngoại ô

Massachusetts vào một chiều thứ bảy giữa thu. Tôi đến sau giờ ăn trưa một tí.

Dâu là hứng khởi đầu tiên thúc đẩy anh làm công việc đó ?

À, cái này là nhờ thằng bạn. Tôi nhớ ngày hôm đấy như chỉ mới hôm qua thôi tôi lang thang vào văn phòng của một đồng nghiệp và anh ta nói : "Nè, Gil, xem mày con số này coi". Anh ta đã đầu tư vào trái phiếu thành phố để tận dụng lãi suất cao, lúc đó khoảng 10% đến 11%, miễn thuế. Dù anh ta đang có tỉ lệ lãi suất cao, anh ta nhận ra rằng tổng số tiền lời của mình thực sự đang sa sút rất nhanh vì có sự suy giảm liên tục trong giá trị tài sản này.

Anh ta cho tôi xem một tờ giấy với một lô những con số, và tôi để ý thấy có một xu hướng đều đặn : Giá trị tài sản ròng đã sút giảm trong 22 ngày liên tiếp. Anh ta nói "Tính nguyên tắc cho phép anh chuyển qua đầu tư tiền mặt, không sao cả. Sao tôi lại không thể bán ra cổ phiếu lấy tiền mặt về khi cổ phiếu bắt đầu xuống và rồi đầu tư lại khi cổ phiếu lên ?

Tôi đáp lại : "Nick này, tôi nghĩ thị trường không hoạt động kiểu vậy đâu. Anh đã đọc cuốn A Random Walk Down Wall Street chưa ?". Thế là tôi liên hồi chế giễu ý kiến anh ta. Tôi bảo : "Vấn đề là anh không đủ dữ kiện. Tìm thêm dữ kiện đi, và tôi dám đánh cuộc

rằng đây không phải là thứ anh có thể kiếm ra tiền cho dù có mất hết thời gian”.

Anh ta tìm thêm nhiều dữ kiện thật, và thật đáng kinh ngạc, xu hướng đó vẫn bền bỉ giữ được ở mức độ. Và tôi đã nhanh chóng nhận ra có những yếu tố không phải may rủi chi phối các cổ phiếu trái phiếu.

Anh nhận ra điều đó như thế nào ?

Quả thật, chính cách tiếp cận giản đơn nhất lại đem đến kết quả tốt nhất. Chúng tôi gọi đây là quy luật “một đồng xu”. Qua những dữ kiện mất 2 năm để thu thập, chúng tôi thấy rằng có một xác suất gần 83% rằng [bất cứ] một ngày vực dậy hay sút giảm nào cũng đều được theo sau bởi sự biến động giá cả trong cùng 1 chiều hướng. Mùa xuân 1980, tôi bắt đầu bước vào thương trường từ nhận xét đó.

Và đã thu được kết quả tốt chứ ?

Đúng, rất tốt ?

Thật khó tin nổi. Tôi biết rằng trong thị trường trái phiếu, chuyển đổi một hợp đồng mỗi khi có sự thay đổi giá cả theo chiều hướng ngược lại là một chiến lược dễ “lành đù”....

Có thể đúng vậy. Tuy nhiên, anh phải ghi nhớ hai điều. Một là, không có các chi phí giao dịch trong việc mua vào bán ra các cổ phiếu. Thứ hai là, dường như có một quá trình nào đó vận động trong các con số giá

trị tài sản ròng của những trái phiếu. Thí dụ như năm 1981, lúc ấy rõ ràng là không có sự vực dậy trong giá trị tài sản ròng của ngân quỹ - trong khi đó, các trái phiếu đều qua những ngày lên giá. Thật ra, giá cả lên xuống như vậy đã được thấy rõ qua các trái phiếu được phát hành ở địa phương.

Anh cắt nghĩa điều đó ra sao ?

Tôi không biết câu trả lời. Có lẽ một ngày nào đó có người cắt nghĩa cho tôi.

Dĩ nhiên, anh không thể trực tiếp có lãi trong những lúc suy thoái vì hẳn nhiên là anh không thể bán non số tiền đầu tư được.

Đúng vậy, những lúc nhu thế, chúng tôi giữ tiền mặt.

Nếu anh chỉ có thể đầu cơ hoặc giữ nguyên giá và thị trường trái phiếu đang suy sụp, liệu anh có còn khả năng thoát đi không ?

Khi bắt đầu vào 3-1980, giá trị tài sản này gần 10,50 triệu USD. Đến cuối 1981, giá trị tài sản ròng hao mòn còn 5,65 triệu USD - sụt gần 50%. Tuy nhiên, nhờ sử dụng phương pháp trên, tôi đã lời được 2%/1 năm đó là chưa tính lợi tức lãi suất, thêm vào là 10% nữa. Tỉ lệ ấy xem ra quá hấp dẫn đến nỗi tôi đã bắt đầu nghiêm túc tính đến chuyện bỏ vốn kinh doanh thêm. Rồi tôi đã bỏ ra tài sản để thế chấp trong thời

gian 3 năm, tôi làm được vậy vì lúc đó giá nhà ở NorthEast đang tăng vùn vụt.

Anh không một tí chùng tay khi làm việc đó sao ?

Không, vì tỉ lệ ấy quá hấp dẫn. Dĩ nhiên, tôi phải vượt qua cái khôn ngoan thông thường. Nếu anh bảo với người khác rằng anh đang đem một tài sản thứ hai ra thế chấp để lấy tiền kinh doanh thì sẽ ít có người ủng hộ. Sau một thời gian, tôi không để cho ai biết điều này.

Nếu điều đó chỉ gây ra sự thay đổi trong một ngày theo chiều hướng của trị giá tích sản thuần để cho anh có được một tín hiệu, thì trong một năm anh phải thay đổi mua vào bán ra nhiều lần lắm.

Thật ra, chỉ phải làm vậy chừng 20, 30 lần/1 năm, vì chiều hướng không thay đổi mấy.

Không có giới hạn số lần thay đổi mua vào bán ra sao ? Mức chênh lệch từ 20 đến 30 lần hơi cao đấy chứ ?

Giới hạn an toàn là 4 lần/1 năm, nhưng người ta không tuân theo giới hạn đó. Tôi đã bàn kỹ với mọi người về số lần thay đổi nhưng họ bảo "Miễn là đừng lạm dụng quá mức".

Tôi hỏi lại : "Nếu từ 20 đến 30 lần/1 năm có được

không ?” Người ta bảo lại : “Đừng hỏi ý kiến quá nhiều người”. Tôi có cảm giác rằng giới hạn đó không phải là cái làm ta phải quá lo lắng.

Ngày qua tháng lại, tôi tình cờ nhận được một lá thư : “Chúng tôi chú ý thấy rằng anh chuyển đổi hơn 4 lần/1 năm, và chúng tôi rất hân hạnh được anh hợp tác với các định mức đã được đưa ra”.

Anh đã bỏ qua những lá thư này chứ ?

Không, tôi sử dụng quỹ trái phiếu cho bốn lần kinh doanh, và rồi quỹ trái phiếu có lãi cao cho bốn lần kinh doanh, và rồi quỹ trái phiếu ngắn hạn cho bốn lần kinh doanh, vân vân.

Như vậy, về mặt chuyên môn, anh đã bám theo nguyên tắc bốn lần chuyển đổi mua vào bán ra trong một năm ; anh chỉ đơn thuần chuyển từ ngân quỹ này sang ngân quỹ khác.

Đúng thế.

Tôi nghĩ rằng, ngày nay giá trị tích sản thay đổi hướng đi thường xuyên hơn nhiều.

Đúng thế. Bước tiếp theo trong nghiệp kinh doanh của tôi bắt đầu khi mô hình cũ mất đi - cũng như mọi thứ cũng qua đi cả vậy mà.

Xác suất để sự thay đổi giá cả xảy ra cùng

chiều hướng như ngày hôm trước bắt đầu nhỏ đi ?

Ở một mức độ nào đó là vậy, nhưng điều quan trọng hơn là, tính không ổn định bắt đầu mất đi. Từ 1979 đến đầu 1984, tính không ổn định ở những ngân quỹ này trung bình từ 1/4% đến 1/2% một ngày. Cuối cùng tính không ổn định xuống còn từ 1/10% đến 2/10%. Cũng vậy, mức ổn định của giá cả sút từ 80% xuống dưới 70%.

Chuyện gì đã xảy ra khi mức độ ổn định của xu hướng và tính không ổn định trong các trái phiếu đều bắt đầu sút giảm ? Phương pháp ấy có còn sinh lãi được không ?

Được, nhưng mức lãi hàng năm còn khoảng 20%.

Và như vậy thì chẳng phải là điều vui thích gì ?

Tôi thật sự muốn tìm một giải pháp tốt hơn, tôi nghĩ nếu tôi tìm ra được những hạn chế sinh lợi trong các ngân quỹ địa phương, thì có thể sẽ có những cơ hội tương tự trong các ngân quỹ cổ phần. Từ mùa thu 1984 đến mùa năm 1985, tôi ăn dầm nằm dề ở thư viện địa phương, truy tìm, ghi lại hàng trăm con số. Quả thực tôi đang mò kim đáy bể.

Tôi thấy rằng quả thực là có các mô hình kinh doanh đối với các ngân quỹ cổ phiếu nhưng số tiền lời

uốc lượng chỉ khoảng 20 - 25%/1 năm. Tôi có phát hiện ra hai điều có thể giúp tôi làm một cú đột phá. Thứ nhất, tôi thấy các ngân quỹ dầu tư liên quan đến hàng hóa (như dầu hỏa, vàng) dường như có lời hơn các loại ngân quỹ hoạt động rộng hơn. Thứ hai, tôi khám phá rằng các chỉ số công nghệ, dầu hỏa và dịch vụ công cộng ít có yếu tố may rủi hơn chỉ số thị trường mở rộng. Tôi quay lại xem xét các ngân quỹ và ngạc nhiên với kết quả tìm được. Tôi không thể tin được rằng tôi đã bỏ qua nhiều ngành trong lần nghiên cứu trước.

Anh đã tìm thấy những gì ?

Nói chung, một sự biến động giá cả lớn hơn sự biến động hàng ngày trung bình trong một khu vực kinh tế nào đó đều có từ 70 - 82% khả năng được theo sau bởi một biến động trong cùng một chiều hướng vào ngày hôm sau. Khám phá này hết sức thú vị do tính không ổn định trong các thành phần.

Tại sao anh tin là các thành phần kinh tế đều có thể kinh doanh được ?

Đây là một câu hỏi tôi rất thích. Không phải chỉ vì tôi có một lời giải đáp nhưng cũng là vì tôi chưa được nghe ai giải thích một cách có cơ sở toán học.

Khi xem xét cách thức lên xuống của những cổ phiếu tư nhân, tôi thấy những thay đổi quan trọng của giá cả hàng ngày (với sức mạnh tương đối) có 55% khả

năng được theo sau bởi một thay đổi cùng chiêu hướng vào ngày tiếp theo. Bây giờ, chúng ta so sánh thế này, giả sử anh có một túi những đồng tiền, và mỗi đồng có 55% khả năng lật ngửa. Nếu anh tung một đồng tiền thì có 55% khả năng là đồng tiền lật ngửa. Nếu anh tung 9 đồng lên, thì tỉ lệ có khả năng lật ngửa hơn úp sấp là 62%. Và nếu tung lên 90 đồng tỉ lệ đó lên 75%. Đây là hàm số phân bố xác suất nhị thức.

Tôi cho rằng mô hình này không áp dụng được cho thị trường chúng khoán rộng hơn. Tức là, một khi anh đã vượt ra ngoài một ngành nào đó, kể cả lúc có nhiều cổ phiếu hơn, đều có thể hạ xác suất của một chỉ số có trong khuynh hướng đó vào ngày hôm sau.

Yếu tố then chốt là những cổ phiếu của chỉ số đó hay của ngành đó đều cùng một loại.

Làm sao anh đoán trước chiêu hướng thay đổi hàng ngày của giá cả trong một ngân quỹ để kịp thời quyết định việc mua vào bán ra hay trong ngày anh cứ thư thả rồi mới quyết định.

Tôi có thể lấy mẫu 10 hay 20 cổ phiếu trong mỗi thành phần và khi thị trường đóng cửa cuối ngày thì có thể biết được nó ở mức nào. Quan sát này cho phép tôi thấy tín hiệu trước một ngày, đây là điểm rất quan trọng vì tôi nghiên cứu thấy rằng thời hạn nên giữ một

cổ phiếu là từ 2 đến 3 ngày, có khoảng 50% tiền lãi trong ngày đầu.

Làm sao anh chọn ra những nhóm mẫu cổ phiếu.

Thoạt đầu, tôi dùng những cổ phiếu của Fidelity như đã chỉ dẫn trong báo cáo hàng quý của họ.

Tôi nghĩ các cổ phiếu lên xuống thất thường nên điều này tỏ ra là một ước lượng kiểu mẫu.

Thật sự, sau đó tôi thấy qui trình này ít quan trọng hơn tôi tưởng nhiều. tôi thấy là tôi có thể lấy một mẫu gồm 15 cổ phiếu mà Fidelity đã giữ lại trong một ngành nào đó, và tôi sẽ có một ước định rất tốt về nó. Mặt khác, tôi cũng có thể dùng một mẫu gồm 15 cổ phiếu trong ngành đó, trong đó Fidelity không giữ cái nào cả và điều đó sẽ cho tôi một chỉ dẫn rất tốt.

Mỗi ngày anh đem ra bán buôn bao nhiêu phần trăm số tài khoản của anh ?

100%.

Một ngày anh có thể đầu tư vào bao nhiêu ngành khác nhau ?

Từng ngành một.

Anh có tính đến chuyện đa phương hóa món tiền của mình bằng cách làm ăn ở nhiều ngành cùng một lúc.

Tôi chẳng phải là tay say mê chuyện, đa phương hóa. Tôi xin trả lời là anh có thể đa phương hóa bằng cách giữ vững doanh số hàng năm. Nếu tỉ lệ là 70% nghiêng về phía anh, và anh đầu tư 50 vụ thì chuyện làm ăn khó lòng xuống dốc được.

Trong một ngày, anh chọn chỗ đầu tư như thế nào ?

Anh cứ tưởng tượng ra một tấm bảng với ngọn đèn nhấp nháy, mỗi ngọn là một ngành kinh doanh, đèn đỏ là cần phải bán ra hay tránh mua vào, đèn xanh là mua vào hoặc giữ lại. Tôi sẽ phân loại các ngành dựa vào tính không ổn định và tính tin cậy cơ bản tôi sẽ chọn ngọn đèn xanh nhất, và khi ngọn đèn xanh ấy cuối cùng lại chuyển sang đỏ thì tôi chọn cái xanh nhất khác. Tuy nhiên, thường thì, khi một đèn chuyển qua đỏ, tất cả sẽ đỏ hết.

Và nếu đỏ hết thì anh sẽ chuyển qua giữ tiền mặt.

Đúng thế, nhưng ngày nào thì tôi cũng chỉ cần một ngọn đèn xanh thôi.

Anh làm ăn chung với khách hàng khi nào ?

Hầu hết khách hàng của tôi hôm nay đều bắt đầu cùng tôi khi tôi còn buôn bán những trái phiếu nhà nước. Lần đầu tiên là 1982. Mượn 15% của Phil Rizzuto ở Quỹ tiền tệ chẳng có nghĩa lý gì và tôi có thể huy

động 100.000 USD từ khách hàng, 25% chia lời lỗ, mượn không 25.000 USD. Đây là thời điểm tôi quyết định khởi đầu làm ăn. Và tôi vẫn còn phải cầm cố vì tôi muốn dùng số tiền ấy để kinh doanh. Đối với tôi trả 15% tiền lời chẳng có nghĩa lý gì khi tôi có thể dùng số tiền ấy kiếm từ 35% đến 40% tiền lời.

Anh huy động các tài khoản bằng cách nào ?

Hầu hết là cửa bạn bè hoặc hàng xóm. Ví dụ, tôi mời một người hàng xóm tối lại nhà uống bia và nói : "Mấy năm nay tôi làm cái này và tôi muốn cho anh coi cái này". Có người quan tâm có kẻ không. Khi dính líu đến chuyện tiền bạc thì mỗi người mỗi khác. Thật thú vị. Có người chẳng cần tính toán gì, chỉ trao tiền ngay cho anh thôi. Có người thì không bao giờ chịu đưa cho anh 10 USD, dù anh cho họ xem cái gì đi nữa. Lại có người suy tính rất kỹ rồi hỏi lại những gì cần thiết trước khi bỏ tiền ra.

Đa số khách hàng thuộc loại nào ? Hiển nhiên, có loại tự nó sẽ bị loại bỏ.

Hầu hết đều có suy tính kỹ. Họ đặt những câu hỏi cần thiết. Họ nói họ có thể chịu được những rủi ro.

Những tài khoản này khoảng bao nhiêu ?

Từ 10.000 USD đến 100.000 USD.

Cách tính phí của anh như thế nào ?

Tôi trích 25% tiền lời. Tuy nhiên, tôi cam kết chịu 25% tiền lỗ vốn. Tôi cũng bảo đảm sẽ chịu hết 100% lỗ lả nếu sau 12 tháng mà tài khoản sụt giảm.

**Thế ngửa là anh thắng 1, sắp là anh thua 4.
Đưa ra lời bảo đảm như thế hẳn là anh rất tin tưởng.**

Cái làm tôi tin tưởng là xác suất có thể thắng tính trên 50 cú kinh doanh một năm.

Anh giữ lời bảo đảm chịu 100% tiền lỗ sau một năm được bao lâu ?

Bây giờ vẫn còn, nhưng tôi chỉ nhận thêm hai khách hàng mới trong 5 năm qua thôi.

Tôi nghĩ điều đó hàm ý rằng anh không nhận thêm tài khoản mới nữa ?

Tôi ngưng nhận thêm cách đây 5 năm. Đây là hai ngoại lệ vì là bạn thân.

Sao anh lại ngưng không nhận nữa ? Hay là anh thấy cần phải giới hạn số vốn để đủ sức điều khiển, chứ nếu nhiều quá sẽ lo không xuể ?

Không phải giới hạn ở số tiền khả năng tôi có thể quản lý nổi mà là giới hạn số tiền bao nhiêu để ngân quỹ tôi đang kinh doanh có hiệu quả. Tôi rất nhạy cảm với bất cứ ảnh hưởng tiềm tàng nào tôi có thể có đối với người điều khiển ngân quỹ hoặc là đối với những

cố dông khác vốn hoạt động không tích cực như tôi. Tôi muốn giới hạn số tiền ấy đến mức chỉ vài triệu đôla trong một ngân quỹ vài trăm triệu đôla, để sự tác động sẽ được giảm thiểu. Cùng vậy, tôi thấy rằng khi tôi bắt tay vào làm kinh doanh một cái gì đó, thì tôi nghe có người nói : "Anh bỏ à ? Hôm nay nhiều người gọi điện đến bảo là mua vào đó".

Điều đó nói với anh được điều gì ?

Rằng tôi đang hành động ngược lại những điều cần làm với số tiền đang được mua vào bán ra : vì thế, ảnh hưởng của việc làm của tôi không lớn. Tôi cũng được biết rằng nhiều người cứ thay đổi mua vào bán ra xoành xoạch đều lỗ lả nhiều hơn nếu họ chẳng cần bán ra mua vào gì cả.

Anh có tính chuyện giới hạn lại số vốn hoạt động để khỏi quá tải không ?

Yếu tố quan trọng nhất ở đây là yếu tố rủi ro của tôi. Chia 25% tiền lời và tiền lỗ cũng tương đương một đòn bẩy. Điều đầu tiên mà tôi không hoàn toàn đánh giá là quan trọng là tâm quan trọng có tính chất tâm lý của việc tìm ra và giữ một tỉ lệ cố định giữa tiền của khách hàng và số vốn riêng của tôi. Thật sự, là tôi thích tỉ lệ này hạ dần xuống.

Có lúc nào anh thấy sức mình cáng đáng nhiều ngân quỹ quá là không nổi không.

Năm 1986, tôi nhận tiền mới vào quá nhanh. Ví dụ, một ngọn đèn xanh lên và tôi kinh doanh chỉ 200.000 USD trong số tài khoản 400.0000 USD. Tôi thường nghĩ "Được thôi. Ngày mai sẽ khỏe hơn - Chỉ mua vào 200.000 USD. Tôi nhanh chóng nhận ra là vì thận trọng tôi thấy làm giảm đi một nửa tiền lời của khách hàng. Tôi quyết định rằng một phương pháp tốt hơn là có ít khách hàng hơn, nếu cần thiết, và phải đem kinh doanh hết toàn bộ số tiền của họ.

Khi lần đầu tiên cắt bớt tỉ lệ phần trăm tài khoản mà tôi đang kinh doanh, tôi không thấy ra được các động cơ dẫn đến hành động của mình. Nay nhìn lại, tôi hiểu ra thật sự là tôi không dễ ăn chút nào với sự rủi ro lớn như vậy. Đây không chỉ là vấn đề thắng hay bại ngày hôm sau mà còn là tôi sẽ cảm thấy ra sao khi người ta phán quyết nhận định. Tôi có thói quen tiếp thu giữ lại những gì tôi cảm thấy cho dù ngày hôm sau có chuyện gì xảy ra đi nữa.

Thói quen đó là gì vậy ?

Tôi luôn sẵn sàng đối đầu với những mất mát thua lỗ trước khi chúng xảy ra. Tôi đã diễn tập quá trình thua lỗ trước khi vào một vụ làm ăn, tôi thường hình dung trước tình hình trong trường hợp xấu nhất. Làm như vậy, tôi giảm thiểu được sự lúng túng nếu tình hình ấy thực sự phát triển. Theo quan điểm tôi, thua

lỗ là một phần rất quan trọng của nghiệp kinh doanh. Khi sự thua lỗ xảy đến, tôi ôm choàng lấy nó.

Tại sao vậy ?

Ôm choàng thất bại, thấm thía thất bại, tôi sẽ ít sợ hãi sự mất mát có thể có vào lần sau. Nếu trong 24 giờ mà tôi không vượt qua được những xúc cảm để chấp nhận một mất mát, vậy là tôi đang kinh doanh quá lớn hay là còn sai lầm chỗ nào khác nữa. Cũng vậy, quá trình diễn tập những mất mát tiềm ẩn và đối đầu với những mất mát thật sự dần dần giúp tôi thích nghi với các rủi ro ngày càng cao. Số tiền bây giờ tôi đang điều hành đang lớn lên từ 15 đến 20%/năm, điều ấy cho thấy rủi ro của đồng đôla tôi đang nhận cũng đang gia tăng với một tốc độ như vậy. Cách tốt nhất tôi có thể đối phó với sự thật đó là sẵn sàng nhận ra mối nguy ở mỗi cấp độ.

Số vốn anh đang điều khiển đang phát triển từ 15% đến 20%/năm trong khi tỉ lệ tiền lời của anh lại hơn gấp đôi số đó ?

Mãi cho đến cách đây 2, 3 năm, mức tăng trưởng có lẽ trung bình là 50%, nhưng gần đây tôi đã cố giới hạn lại. Điều đó sẽ làm cho mỗi năm khách hàng sẽ rút tiền ra nhiều hơn để trả tiền công cho tôi, thuế lợi tức, và những hóa đơn khác cũng vậy, đôi đũa khuyễn khích rút bớt tiền trong tài khoản xuống, và tôi đã hỏi

một vài khách hàng có nhiều tài khoản để đóng bót một số tài khoản đó.

Có khách hàng nào bị anh trả vốn hết lại không ?

Một trong những khách hàng của tôi là người mà chính tôi không biết. Theo lời khuyên của một khách hàng khác, anh ta mở một tài khoản với tôi. Món tiền đầu tư ấy là của thừa kế của vợ anh ta và anh ta rất lo lắng về tài khoản đó. Tôi đã không thể nào khởi đầu trong một tình thế tệ hơn được. Mùa thu 1985, tôi làm ăn có nguy cơ lỗ lã trong hai ngành bảo hiểm y tế. Tôi bắt đầu đầu tư vào ngành thứ nhất vào ngày mà các nước công nghiệp phát triển công bố một kế hoạch làm suy yếu đồng đôla. Đồng đôla sút giảm và các cổ phiếu thuốc tây tăng vọt giá. Ngày hôm sau, mọi người đang bảo rằng kế hoạch không thực hiện được ; đồng đôla tăng lên lại, các cổ phiếu thuốc tây lỗ nặng, thế là tôi thua một vố to. Chỉ một tuần sau, tôi đầu tư ở các cổ phiếu bảo hiểm y tế. Ngày hôm sau, Hiệp Hội các bệnh viện Mỹ báo cáo mức tiền lãi tôi tệ đến mức ngạc nhiên, và lần này lại bị một vố đau nữa.

Lỗ đến mức nào ?

Chừng 2% hay 3% cho từng loại cổ phiếu. Nhưng, anh khách hàng này quá lo lắng cho số tiền bỏ ra đầu tư. Tài khoản đó đã xuống từ 70.000 USD còn 67.000 USD. Tôi bảo anh ta : "Đừng lo, tôi sẽ chịu hết 100%

số mất mát của anh". Tôi về ngân hàng và gửi cho anh ta một tấm séc 3000 đô. Tôi bảo với anh ta "Nếu hai tuần nữa mà chúng ta lại mất 3000 USD, thì tôi sẽ gửi cho anh một tấm séc nữa. Cứ giữ tấm séc đó. Cũng như tiền mặt thôi."

Thường thì đến cuối năm anh kết toán tất cả, phải không ?

Đúng thế, nhưng anh chàng này lo lắng thái quá nên tôi luôn muốn anh ta có lại 70.000 USD. Sau chừng một tháng, tài khoản đó lên 70.000 USD. Tôi phải thú nhận là tôi đã hỏi anh ta đã đổi tấm séc đó ra tiền mặt chưa và rõ ràng là anh ta đã đổi rồi. Sau 1, 2 năm, khi tôi đang giảm bớt số khách hàng, anh ta phải ra đi đầu tiên vì những hành động ấy chứng tỏ anh ta thiếu tin cậy ở tôi.

Tại sao anh ta lại tin rằng Fidelity đi từ chính sách rõ ràng là khuyến khích chuyển đổi trong các ngân quỹ đến việc áp đặt những giới hạn gây phiền hà ?

Tôi cho rằng họ nghĩ tiền lời của những tay đặt thời biểu cho thị trường (Market timer) là túi của những cổ đông. Tuy nhiên, tôi phải nói thật là tiền lời chủ yếu đến từ những đồng nghiệp không thành công của chúng tôi.

Một ví dụ tiêu biểu cho thái độ này của Fidelity là

phản ứng của họ trước một bài báo đăng trên Wall Street Journal đầu 1989 đề cập đến chuyện làm ăn của tôi. Hai ngày sau khi đăng bài báo, tôi gọi điện đến đặt hàng và được trả lời : “Rất tiếc, ông Blake ạ, giới hạn đầu tư hàng giờ ở dịch vụ năng lượng đã hạ xuống 100.000 USD (Gói hạn trước là 1% trên tổng tài sản - khoảng 500.000 USD). Tôi đoán là họ đã kiểm tra và thấy dịch vụ năng lượng là ngành tôi đang kinh doanh và kinh doanh có hiệu quả) cho chừng sáu khách hàng.

Sao anh điêu hành có hiệu quả ngân quỹ này.

Bởi vì dịch vụ năng lượng có mô hình ổn định mà tôi đã tìm thấy. Chừng một năm sau khi Fidelity giới thiệu việc định giá các ngân quỹ vào 1986, tôi thấy rằng các cổ phiếu dịch vụ năng lượng bán mua rất mạnh khi chúng ở gần mức thấp vào đầu ngày. Khi tôi đầu tiên phân tích các dữ liệu hàng giờ, tôi nhận thấy có một xác suất từ 90-95% cho phép có lãi mà chỉ có việc mua chúng vào lúc 10, 11, 12 giờ và bán ra vào lúc thị trường đóng cửa. Điều đáng chú ý là, xác suất cao này vẫn tiếp tục như thế trong 1, 2 năm tôi đầu tư chỗ này.

Thật đáng ngạc nhiên là một mô hình đơn giản như thế lại ổn định được lâu. Bây giờ có còn không ?

Có thể, nhưng bây giờ hết giá trị nhiều rồi. Tháng

11-1989, Fidelity bắt đầu thu phí 0,75% với những cổ phiếu kinh doanh dưới 30 ngày.

Tôi đoán rằng anh chỉ mất một phần thời gian rất ít trong ngày để điều hành các khoản vốn đầu tư của anh.

Rất ít thời gian. Hầu như cả ngày tôi dành cho việc nghiên cứu những phương pháp mới.

Anh thấy là những chiến lược mới hay hơn những chiến lược anh đang sử dụng và vì thế anh thay đổi cách làm ăn ?

Lúc nào cũng vậy rồi.

Chắc là vì anh không thể áp dụng mọi thứ cùng một lúc nên anh còn có nhiều phương pháp khả thi dự trữ nữa mà anh chưa dùng đến ?

Đúng thế.

Anh có tuyệt đối tuân theo những tín hiệu làm ăn của mình không ? Hay là anh có lúc phải thoát ra cách làm ăn mờ ám cứng nhắc ?

Với tôi, điều quan trọng là phải trung thành với những quy lệ của tôi. Khi di chêch ra, điều này hay xảy ra, thì thắng hay thua, tôi cũng cho đó là sai-lầm. Tôi vẫn nhớ những điều này hàng bao năm.

Tuy nhiên, thẩm tra xem xét ngành sáp dầu tư thì không phải là bất trung với nguyên tắc của mình. Đôi

lúc, nếu xem xét trên những kinh nghiệm có từ trước thì ngành đầu tư ấy có vẻ “khó ăn”. Nếu tôi có thể hoàn thành xong bản nghiên cứu những gì cần thiết trước khi thị trường đóng cửa và kết quả cho thấy như vậy là đúng, thì tôi sẽ bổ sung thêm vào những quy luật ấy.

Việc điều khiển những ngân quỹ anh đang làm ăn đó có tầm quan trọng như thế nào đối với việc điều khiển toàn bộ ?

Không quan trọng như anh nghĩ đâu. Sự khác biệt giữa việc điều hành một ngân quỹ tăng 20%/1 năm và một ngân quỹ lỗ 20%/1 năm nhỏ đến mức đáng ngạc nhiên. Ví dụ, nếu một ngân quỹ có tính không ổn định trung bình hàng ngày là 1%, thì mức lãi hàng năm 20% sẽ cho thấy là gần 54% các ngày là lên giá và 46% xuống giá và ngược lại, một ngân quỹ mất 20% (giả sử có 250 ngày kinh doanh trong 1 năm và một mức thay đổi giá cả trung bình một ngày 1%, 20% tiền lãi ròng sẽ cho thấy có 135 ngày lên giá, 115 ngày sụt giá và 135 là 54% của 250). Theo như sách lược kinh doanh của tôi, điều hành một ngân quỹ lên giá 54% hay 46% thì không quan trọng đến vậy.

Có vụ làm ăn nào anh đặc biệt nhớ mãi không ?

Khi tôi mới bắt đầu vào nghề, có một hôm tôi không nhận được giá cổ phiếu lúc thị trường đóng cửa qua

điện thoại. Tôi biết ngày hôm ấy thật là ngày “tốt” nhưng không biết “tốt” đến mức nào. Nửa đêm tôi thức dậy và sực nhớ là chưa kiểm tra giá cả lúc thị trường đóng cửa. Tôi gọi điện thoại và được biết ngày hôm ấy giá lên ngút trời - gấp hai lần mức tôi nghĩ. Tôi nghĩ là tôi lời được vài ngàn đô. Tôi sung sướng phát điên lên, ngủ không được. Cứ như một đứa trẻ khi Noel đến vậy. Tôi sẽ nhớ mãi cảm giác ấy.

Có vụ nào nổi bật hẳn vì một lý do nào đó không ?

Vào 7-7-1986, thị trường chứng khoán sụt 62 điểm (mức kỷ lục). Sáng đó tôi biết là khi thị trường đóng cửa tôi nên bán ra. Tuy nhiên, vì điều này xảy ra trước khi có thể chuyển đổi theo từng giờ, nên tôi không thể làm hon vào lúc đó. Chiều ấy tôi đi học lướt ván. Tôi nghĩ tôi sẽ về kịp trước 4 giờ để gọi điện thanh lý hết các cổ phiếu. Rủi thay, tôi chơi môn thể thao này chưa rành nên bị thổi dạt qua bên kia hồ. Tôi biết thời gian đang hết và tất cả quay về kịp giờ trước lúc thị trường đóng cửa. Tôi về không kịp thế là phải trả giá.

Còn vụ nào nữa không ?

Tháng 8-1987, tôi đầu tư vào ngành khai thác vàng. Sau khi bỏ tiền vào rồi, cổ phiếu sụt giá, đèn đỏ lên nhưng tôi vẫn ở lại.

Sao thế ?

Thật tình là tôi không nhớ. Nhưng ngày hôm sau, cổ phiếu đó xuống mạnh nữa trong khi đó ngọn đèn xanh của những cổ phiếu công nghệ rực sáng vào mắt tôi. Tôi nhớ là tôi cảm thấy khó lòng bán ra cổ phiếu để cho khách hàng của mình phải lỗ nhiều - một sự lỗ lã mà ngay từ đầu tôi biết là không nên phạm phải - Và rồi lại đưa họ vào chỗ nguy hiểm ; đầu tư vào cổ phiếu công nghệ, vốn đã vọt lên rất cao. Tôi nghĩ điều làm phúc tạp vấn đề chính là do tôi đã vi phạm nguyên tắc của mình. Và rồi số lãi trong những cổ phiếu công nghệ thừa sức bù lại chỗ thua lỗ trong những cổ phiếu khai thác vàng.

Vậy là cuối cùng anh đã đi theo nguyên tắc của mình.

Vâng, nhưng hầu như là không. Tôi rút ra bài học là nếu ta đã vi phạm kỷ luật một lần thì lần sau dễ “xé rào” hơn. Cũng giống như chuyện vi phạm chế độ kiêng cữ vậy - một khi đã vi phạm ta dễ cho phép có những ngoại lệ khác.

Trong thập kỷ qua, các thị trường có thay đổi gì không ?

Trong nghĩa hẹp, có ; trong nghĩa rộng - không. Cơ hội khác, chiến lược khác, nhưng con người và tâm lý vẫn không thay đổi. Nếu những hệ thống bám theo xu hướng không có hiệu quả thì sẽ có hệ thống khác thay thế. Lúc nào cũng có kẻ lỗ lã, có kẻ lời lãi.

Theo anh thì thị trường có chuyện thần thoại nào không ?

Một cái nổi bật là không ai có thể quy phục được thị trường năm này hay năm khác với mức lãi 20 - 30%/1 năm. Mặt khác, công việc mua bán cho thấy là ai cũng thể làm chuyện mua bán được. Và cả hai điều đó không phải là sự thật hoàn toàn.

Thế sao có người buôn bán phải chịu lỗ ?

Trước hết là vì hầu hết trong số họ không có một sách lược dành chiến thắng. Thứ hai, thậm chí trong những người có một sách lược đó rồi thì cũng có nhiều người không làm theo sách lược của họ. Nghề buôn đặt áp lực vào những tính cách con người.

Yếu tố nào tạo nên một nhà kinh doanh giỏi ?

Điều thiết yếu là phải có một đầu óc phóng túng. Điều quan trọng là phải có sự kết hợp hài hòa giữa tính nghệ thuật và khoa học. Anh cần có đầu óc nghệ sĩ để tưởng tượng, khám phá và hoạch định những sách lược kinh doanh. Anh cần có đầu óc khoa học để chuyển dịch những ý tưởng ấy ra những quy luật kinh doanh cứng rắn và để thực thi những qui luật ấy.

Người ta có thể thành công không khi đi theo hệ thống của người khác ?

Tôi tin rằng hệ thống của một người chỉ có ích hay

đem lại thành công cho người xây dựng nên chúng. Điều quan trọng là phương pháp làm ăn phải được cá nhân hóa : nếu không thì ta không đủ niềm tin để làm theo. Thật khó có chuyện triết lý của kẻ khác lại phù hợp với cá tính của ta. Có thể nói rằng những cá nhân thành công trong nghiệp doanh thương không phải là hạng người đi làm theo triết lý của người khác và nhà doanh nghiệp đã thành công ấy cũng không bán cái triết lý của mình đi.

Anh nghĩ gì về lý thuyết của Burton Malkiel ?
(Tác giả cuốn “A Random Walk Down Wall Street).

Tôi có nhiều điểm đồng ý hơn là bất đồng ý với ông ta. Thị trường chủ yếu là ngẫu nhiên, và hầu hết mọi người không thể quy phục thị trường hay định ra được một thời biểu hoạt động của thị trường được. Các nhà quản lý thiên bạc, trăm người như một đều tin rằng họ có thể tài giỏi hơn thị trường. Tôi có cảm giác là con số đó gần với số 0 hơn là 100. Kinh doanh có lẽ mang tính nghệ thuật cao hơn nhiều người muốn nghĩ.

Anh có lời khuyên gì đối với những người mới vào nghề ?

Có năm bước căn bản để di đến thành công. Một là phải tập trung vào các phương tiện, chiến lược và cách sắp xếp thời gian phù hợp với cá tính của mình. Hai là, xác định những biến động giá cả tất nhiên trong khi thừa nhận thị trường là bất qui tắc ở hầu hết mọi thời

diểm. Ba là, doan chắc với mình là những gì bạn tìm ra rất có giá trị, xét về mặt thống kê. Bốn là, xây dựng những quy tắc kinh doanh. Năm là, làm theo những quy tắc ấy. Tóm lại là quy về hai điểm sau : Làm cái của riêng mình (tính độc lập), và làm đúng điều phải làm (tính kỷ luật).

Suy cho cùng, chính đầu óc phóng khoáng đã cho phép Blake thành công, và từ đó, thành công trong cả sự nghiệp. Đã nhiều năm, Blake chân thành tin vào yếu tố ngẫu nhiên của thị trường. Khi đối diện với những chứng cứ mâu thuẫn lại, anh đã không bướng bỉnh bênh vực cho cái lý của mình - một phản ứng có tính phản xạ, người ta thường có trong những trường hợp tương tự. Thay vào đó, anh ta nghiên cứu vấn đề, và khi có cứ liệu cho thấy quan điểm trước đây là sai, anh sẵn sàng thay đổi. Có lẽ, khả năng biết thay đổi là một đặc điểm then chốt của một doanh gia thành công. Những cá tính giáo điều, cứng nhắc hiếm khi, nếu không muốn nói là không bao giờ thành công trong thị trường.

Một thuộc tính nữa cho phép Blake vượt trội là khả năng thích nghi của anh ta. Thị trường là một quá trình năng động và để thành công thì phải có khả năng bổ sung và thay đổi sách lược khi thị trường tiến hóa. Blake bắt đầu bằng việc mua bán những cổ phần, trái

phiếu nhà nước. Tuy nhiên, khi cách làm ăn đó không sinh lời và thiếu chắc chắn, anh đã không mù quáng cứ bám theo những sách lược giúp anh thành công trong quá khứ. Thay vào đó, anh cùng những điều kiện của thị trường luôn biến đổi như một động lực để tiến hành những dự án nghiên cứu sâu hơn, và cuối cùng có được một cách thức làm ăn mới và có hiệu quả hơn. Khi được phép chuyển đổi mua vào bán ra hàng giờ đối với những ngân quỹ Fidelity, anh tùy ý mà thay đổi phương pháp của mình. Rồi khi Fidelity giới hạn không cho chuyển đổi như thế nữa, Blake chuyển qua các ngân quỹ và dùng những chiến lược khác. Khả năng thích nghi của Blake cho phép anh thành công đều đặn một cách đáng chú ý, bất chấp những thay đổi trong môi trường kinh doanh.

Có lẽ, thông điệp quan trọng từ Blake nằm trong cuộc đời doanh nghiệp vững vàng đến mức ngạc nhiên của anh, cuộc đời ấy cho ra những chứng cứ rút tinh túng kinh nghiệm rằng quả thực thị trường là ngẫu nhiên. Dĩ nhiên, tính ngẫu nhiên này không phải là hoàn toàn tuyệt đối. Nếu là vậy, thì chúng ta ai cũng trở thành triệu phú cả. Tuy nhiên, khả năng của Blake có thể thu về tiền lời trong một thời gian đáng ngạc nhiên : 24 tháng, cho phép chúng ta nói : "Vàng, có thể quy phục thị trường. Làm thế nào để quy phục thị trường ? Dĩ nhiên là không phải bằng cách đi mua lời giải đáp. Mà cho dù có người bán câu trả lời đó đi nữa thì nó cũng

sẽ không phù hợp với cá tính của bạn và bạn cũng không đủ niềm tin để làm theo lời giải đáp đó. Ta phải thấy ... được là không có một con đường tắt nào cả. Mỗi doanh gia phải tìm ra lời giải đáp của riêng mình cho bài toán đố thị trường. Dĩ nhiên, hầu hết những nỗ lực nghiên cứu như thế đều thất bại. Nhưng nếu các bạn có thể khám phá ra những mô hình thị trường không ngẫu nhiên và có thể chứng minh được đây là một mô hình ổn định có giá trị, thì chỉ còn hai bước là đạt được thành công ; xây dựng những nguyên tắc kinh doanh của riêng bạn và thực hành chúng.



Victor Sperandeo

THỊ TRƯỜNG CŨNG LÃO HÓA

Victor Sperandeo bắt đầu nghiệp kinh doanh tại Wall street ngay từ khi còn ngồi ghế trường trung học. Dĩ nhiên là vạn sự khởi đầu nan, đầu tiên là phụ việc với mức lương tối thiểu và rồi là thư ký thống kê cho công ty Standard & Poor's, lương bổng có khá hơn. Sperandeo cảm thấy công việc này, chủ yếu là sao đi chép lại một lô những con số, chán ngấy đến mức cả người. Phải vất vả lắm anh mới tập trung làm tốt công việc được. Cuối cùng anh bị đuổi việc vì sai nhiều lỗi quá. Thật nhẹ nhõm.

Sau một thời gian ngắn làm một công việc không liên quan đến việc kinh doanh trong một ban kế toán, Sperandeo chuyển qua buôn bán các cổ phiếu tự chọn.

lại năm tiếp theo, anh làm nhân viên giao dịch trong thị trường OTC (OTC : over-the-counter), làm cầu nối giữa kẻ bán người mua.

Giữa 1969, lúc thị trường sụt giá, Sperandeo chuyển đổi qua nhiều công ty để có sự tự chủ nhiều hơn trong các quyết định kinh doanh của mình. Ở công ty mới này, anh được ăn theo % số cổ phiếu giao dịch, thay vì một số tiền cố định ít ỏi như ở công ty cũ. Tuy nhiên, công ty mới không cho một mức lương cố định vì thị trường cứ tiếp tục sụt giá. Sperandeo vẫn vui vẻ nhận lời làm việc, tin chắc anh sẽ có thu nhập đáng kể từ việc chia phần trăm tiền lời.

Sau 6 tháng, anh được 50.000 USD tiền hoa hồng. Sếp của anh, mức lương 50.000 USD, gọi anh đến nói chuyện : "Victor này, anh làm việc rất có hiệu quả, chúng tôi quyết định đưa anh vào bảng lương". Tuy nhiên, mức lương đề nghị 20.000 USD và lời hứa còn chưa chắc chắn là sẽ có tiền thưởng để bù lại khoảng tiền sụt đi đó không phải là một tin vui. Ba tuần sau, Sperandeo chuyển nơi công tác. Nhưng, buồn thay, anh thấy công ty mới này cũng chơi một kiểu bài hát ấy, có khác là khác khóa nhạc thôi - khi nhận được bản báo cáo về số tiền lời/lỗ hàng tháng của mình, anh thấy tiền lời của anh đã bị trừ đi vào những khoản chi phí khổng lồ.

Sau chừng 6 tháng, cuối cùng Sperandeo quyết định

là nếu muốn không bị thua thiệt thì phải làm ăn riêng
thôi. Sau khi tìm người hùn vốn, Sperandeo mở công ty
riêng - Công ty Ragnar Option - vào 1971, Sperandeo
tuyên bố rằng Ragnar là công ty giao dịch tự chọn đầu
tiên bảo đảm có chỉ dẫn về các cổ phiếu mà không lấy
thêm tiền phí quá cao. Nếu họ không tìm ra được một
hợp đồng hiện có trong thị trường đáp ứng yêu cầu của
người mua (họ có thể mua vào rồi bán ra lại hưởng
chênh lệch) chính họ viết các quyền lựa chọn. Nhờ vào
chính sách này, trong vòng 6 tháng, theo Sperandeo,
Ragnar trở thành công ty giao dịch OTC lớn nhất thế
giới.

Cuối cùng, Ragnar liên kết với công ty tài chánh
khác. Sperandeo làm ăn một thời gian rồi tham gia
Interstate Securities vào năm 1978. Ở Interstate,
Sperandeo được giao một tài khoản của công ty và vài
tài khoản riêng để điều hành, chia (lời/lỗ) 50/50. Cuối
cùng, Sperandeo đã được điều mong ước : hoàn toàn
độc lập buôn bán thế nào tùy thích, được trợ vốn, và
chia đôi số lời/lỗ. Sự dàn xếp lí tưởng này chấm dứt
vào 1986 khi Interstate cổ phần hóa và giải thể nhóm
kinh doanh. Sperandeo điều hành tài khoản riêng của
mình chừng hơn một năm thì lập công ty riêng với số
tiền tự có - Rand Management Corporation.

Suốt quá trình kinh doanh của mình, Sperandeo đặt
nặng vấn đề tránh thua lỗ hơn là cố vớ bãm. Anh ta

Jā rất thành công ở mục tiêu này, xây một chuỗi 18 năm sinh lãi liên tiếp trước lần bỏ vốn đầu tiên vào 1990. Suốt thời gian này, mức lãi trung bình hàng năm của anh là 72%, với những thành quả từ một lần lỗ duy nhất 35% vào 1990 đến 5 năm có lời với con số có sáu chữ số.

Mặc dù Sperandeo không chú trọng hoàn toàn những chứng chỉ để lấy bằng đại học ban đêm, nhưng anh đã đọc rất nhiều sách. Ngoài sách có liên quan đến thị trường anh còn đọc sách ở những lĩnh vực có liên quan : kinh tế, tâm lí, triết học. Anh ước lượng tổng cộng anh đọc được xấp xỉ 2500 cuốn về những đề tài này.

Tôi phỏng vấn Sperandeo tại “văn phòng” của anh - cái “văn phòng” ấy nằm ở tầng ngầm của căn nhà, phần chính đã được sửa lại làm một quầy rượu có 75 chỗ ngồi và một hệ thống âm thanh sắc sảo. Tôi thấy Sperandeo rất thoái mái và lịch thiệp - một kiểu người dễ làm ta mến ngay.

Sau gần hai thập kỷ kinh doanh độc lập hoặc nửa độc lập - tại sao cuối cùng anh lại quyết định thiết lập công ty điều hành vốn riêng của mình ?

Năm 1987, tôi làm ăn rất tốt đối phó kịp với sự sụt giá khồng lồ của thị trường chứng khoán. Tôi thành

công trong thị trường và được mời gọi về điều khiển nhiều ngân quỹ lớn. Tôi nhận ra, nếu như tôi đã điều hành tiền bạc, thay vì chỉ với tài khoản của mình, thì tôi có khả năng đạt nhiều tiền lời hơn.

Anh làm ăn ra sao từ khi lập công ty ?

Năm 1989, năm đầu mà lại khấm khá, nhưng năm sau- 1991, lại thua lỗ. Quả thật, tôi thấy năm đầu tiên thua lỗ lại là năm đã dày dạn kinh nghiệm hơn bao giờ hết, mỉa mai thay.

Anh có thể giải thích tại sao không ?

Dấy chính là cái mà anh gọi là con người dấy (anh ta cười lớn và thật lâu).

Sao anh lại trở thành một doanh gia ?

Tôi nghĩ, sự quan tâm đầu tiên có liên hệ đến là sự say mê bài xì (bài poke) của tôi. Khi mới bắt đầu chơi, tôi đọc bất cứ cuốn sách nào nói về trò chơi và nhanh chóng nhận ra rằng thắng được là nhờ nắm được bài chủ. Nói cách khác, nếu anh chỉ chơi khi lợi thế thuộc về mình thì kết cục là anh sẽ thắng nhiều hơn thua. Tôi nhớ từng nước bài quan trọng và tôi thắng hoài.

Dù thắng nhưng tôi thấy chơi bài chuyên nghiệp chẳng phải là chuyện tôi muốn suốt đời. Năm 20 tuổi, tôi xem xét hết cái mục “cần người” của tờ New York Times và thấy có ba việc có thể đem lại cho tôi 25.000

USD/năm (mức lương khởi điểm) : nhân viên vật lý, sinh học và doanh gia OTC. Bây giờ tôi cũng không biết đích xác doanh gia OTC là gì nữa, nhưng vì chẳng có bằng cấp học hành gì về vật lý, sinh học và nghệ doanh thương xem ra giống như chơi bài - cả hai đều cần lợi thế - tôi quyết định cứ thử xin làm ở Wall Street. Tôi làm phụ việc ở Pershing & Company.

Anh đã học hỏi về nghiệp doanh thương và thương trường ra sao ? Anh có được ai dìu dắt cố vấn không ?

Không. Vào lúc đó có Milton Leeds - một doanh gia huyền thoại - làm làm việc ở Pershing. Tôi rất thích xem ông ta làm việc nhưng tôi không trực tiếp làm việc với ông ta. Nói cho đúng thì tôi học về thị trường bằng việc đọc tất cả những cái gì tôi vớ được.

Lần đầu tiên anh thật sự trở thành một doanh gia là khi nào?

Sau khi làm việc ba năm ở Wall Street, đầu tiên ở Pershing và sau đó những công việc thời vụ, tôi muốn thử đi vào kinh doanh. Tôi xem xét hết tất cả các ngành các cổ phần - có lẽ chán lầm, trái phiếu - rõ chán và rồi các thứ khác.

Trong những năm cuối 1960, có lẽ chừng 1% các người môi giới hiểu được Option là gì. Tôi nghĩ nếu tôi

học qua hết cái kiểu kinh doanh bí truyền, tôi sẽ làm ra được nhiều tiền. Vì thế, tôi nộp đơn xin vào làm.

Vào lúc đó, sự hiểu biết chuyên môn của anh đến đâu?

Chẳng có gì, nhưng tôi biết đấy là cái tôi muốn làm. Tôi cố gây ấn tượng với người cùng làm nhưng thâm niên hơn, khi ông ta phỏng vấn tôi, và cho rằng tôi là một thiên tài. Tôi bảo với ông ta rằng tôi có một trí nhớ như chụp ảnh - mà xin thú thật, tôi đâu có.

Ông ta bảo : "Anh thử chứng minh xem".

Tôi bảo với ông ta rằng tôi đã ghi nhớ hết các ký hiệu của chứng khoán - cái này tôi có thấy năm trước đó, tôi có học một lớp về cách ghi nhớ. Ông này đã 30 năm làm việc mà không nắm được hết các ký hiệu. Ông ta kiểm tra tôi, tôi biết tất. Ông ta cho tôi vào làm.

Anh mới nói là anh bị thu hút về nghiệp doanh thương vì nó giống với việc chơi bài vậy là anh xem kinh doanh như một trò cờ bạc ?

Tôi xin nói là dùng từ "cờ bạc" là không đúng. Cờ bạc có yếu tố may rủi, làm liều khi ta mất lợi thế. Thí dụ như mua vé số hay đánh bạc với máy là những hình thức cờ bạc. Tôi nghĩ kinh doanh cần sự suy đoán, đắn đo nhiều hơn việc chơi cờ bạc. Suy đoán đúng rồi thì cần phải liều nếu mình lợi thế.

Anh định nghĩa “sự lợi thế” trong kinh doanh như thế nào ?

Năm 1974, tôi bỏ lỡ cuộc chạy đua tháng 10 - tháng 11 ở thị trường chứng khoán. Lỗi lầm ấy, như một chất xúc tác thúc đẩy tôi nghiên cứu sâu hơn trong 2 năm. Tôi muốn có câu giải đáp cho những câu hỏi như : Thị trường sẽ tăng hạn sụt giá trong bao lâu ? Thường là sự biến động về giá xảy ra bao nhiêu lần khi nó lên đến đỉnh điểm hoặc hạ xuống mức thấp nhất ?

Qua quá trình nghiên cứu, tôi thấy sự lên xuống giá cả cũng giống như con người - chúng cũng có hồ sơ tuổi thọ để tính mức rủi ro. Ví dụ như, mức giãn nở của độ giao động trung bình của chỉ số Down trong suốt thời gian thị trường đang lên là 20%. Điều này không có nghĩa rằng khi thị trường tăng 20% thì nó lên đến điểm cao nhất mà có khi sớm hơn, có khi muộn hơn. Nhưng có một điều là khi thị trường tăng lên hơn 20% thì mức lợi thế dễ xem xét nhiều hơn lúc bắt đầu hạ xuống. Vì vậy, nếu thị trường tăng hơn 20% và bạn bắt đầu thấy có dấu hiệu có thể lên đến điểm cao nhất, thì cần phải theo dõi sát thông tin đó.

Để so sánh, ta hãy xem việc bảo hiểm nhân mạng vốn có liên hệ đến tuổi thọ trung bình của con người thay vì các biến động giá cả. Nếu ta viết hợp đồng bảo hiểm cho ai thì sẽ có một sự khác nhau rất lớn giữa việc viết với người 20 tuổi và cho người 80 tuổi. Nếu

với trường hợp của người 20 tuổi, ta có thể thấy là anh ta sẽ sống rất lâu nữa. Tuy nhiên với người 80 tuổi thì ta không mặn mà ký kết bảo hiểm. Nếu người 80 tuổi ấy là một Jack Lalanne - có thể hít đất 200 cái, bơi qua eo biển Manche vậy quá tốt ta có thể ký hợp đồng với ông ta. Nhưng ví dụ một người cũng 80 tuổi, hút 3 gói thuốc lá hiệu camel/ngày, uống hơn một lít uýtski/ngày và lại bị lao phổi - thì có lẽ anh chẳng muốn ký hợp đồng đâu. Cá nhân càng có tuổi thì các triệu chứng của họ càng có ý nghĩa quan trọng.

Tương tự như vậy, trong một thị trường đã ở giai đoạn lão hóa điều đặc biệt quan trọng là phải biết hòa hợp các dấu hiệu của một mục đích tiềm ẩn với xu hướng hiện có. Xin trở lại sự so sánh với việc bảo hiểm, hầu hết những người có làm ăn với thị trường chúng khoán không biết sự khác nhau giữa một anh thanh niên 20 tuổi và một ông già 80 tuổi. Theo ý tôi, một trong những lí do tại sao nhiều nghiên cứu phân tích chuyên môn không đem lại hiệu quả cao là vì người ta thường áp dụng chúng một cách cào bẳng, thiếu chọn lọc. Thí dụ, nếu ta thấy được một mô hình trong đó có cái giống nhau với một anh chàng 20 tuổi là tại tỉ lệ "tử vong" của thị trường khó diễn ra nhanh chóng. Tuy nhiên nếu ta thấy sự thành lập biểu đồ trong thị trường tương đương với một ông lão 80, thì có rất nhiều cơ hội để mô hình đó đạt tới dấu chỉ đỉnh điểm của giá cả. Làm ăn trong thị trường mà không biết thị trường

dang ở trong giai đoạn nào thì cũng như đi ký hợp đồng bảo hiểm mà 20 hay 80 tuổi gì cũng lấy cùng mức phí.

Khi anh nói độ dài trung bình của một biến đổi lên giá là 20%, anh định nghĩa thế nào là biến đổi lên giá ?

Tôi đang nói đến những cú tăng trung hạn trong thị trường tăng giá lâu dài. Với rất ít ngoại lệ, tôi định nghĩa thời gian đó kéo dài tối thiểu là ba tuần đến tối đa là sáu tuần. Dĩ nhiên, có những con số tương tự cho tất cả những loại biến động thị trường khác, được phân loại ra như : theo loại thị trường tăng giá hay sụt giá, theo thời gian biến động (ngắn, trung hay dài hạn) và vị trí trong vòng quay thị trường.

Tiện thể xin kể luôn, có một sự ổn định rất đáng lưu ý trong các số tăng trung bình 20% mà tôi đã dựa vào đó trong một nghiên cứu về những năm từ 1896. Khi tôi đến xem xét những thị trường tăng giá (tính đến 1945), tôi thấy con số tương ứng rõ ràng giống nhau ở mức 19%. Tôi nghĩ là có hai lí do giải thích sự ổn định con số xấp xỉ 20%. Yếu tố thứ nhất này có liên quan đến giá trị. Roger Ibboston đã làm một nghiên cứu tập hợp dữ liệu của 60 năm trong đó ông ta so sánh mức lãi của những hình thức đầu tư khác nhưng ông ta tìm thấy rằng, qua cái giai đoạn được khảo sát ấy, thị trường chứng khoán đem lại số tiền lời trung bình là 9.2%/1 năm, kể cả số tiền lãi cổ phần. Vì thế,

nếu thị trường tăng 20% trong 107 ngày - đây là một thời gian trung bình cho một biến động lên giá trung hạn - vậy là ta đã rút ra được rất nhiều giá trị trong một khoảng thời gian rất ngắn thị trường tổng thể đã kém giá trị hơn.

Yếu tố thứ hai là yếu tố tâm lý. Giả sử như ta đi siêu thị để mua đồ về làm salad đi. Một càng rau diếp bán giá 1 USD, và một cân Anh (450g) cà chua giá 1USD. Một tuần sau ra mua lại thì rau diếp vẫn giá cũ mà cà chua đã lên 1,5 USD. Trong trường hợp ấy, nhiều người mua thứ khác thay cho cà chua. Họ sẽ nói : "Không việc gì phải mua cà chua đắt đỏ như vậy". 50 xu có đáng giá lớn lăm không ? Tôi cũng đã làm như vậy khi số lợi tức của tôi lên đến 7 chữ số (bạc triệu). Thật sự thì số bù vào ấy không quan trọng lăm, nhưng ta không thích trả hơn mức đã có trước.

Ý anh muốn nói 20% là một kiểu đó ?

Đây là giả thiết của tôi. Hiển nhiên là tôi không thật sự chứng minh được.

Có phải anh dùng những nghiên cứu thống kê về biên độ và thời gian bình thường của những biến động giá cả để đặt mục tiêu ra cho giá cả và thời biểu ?

Hoàn toàn không phải vậy. Dùng các cú liêu để đoán ra chính xác ngày giờ thị trường thay đổi thì cũng

giống như một công ty bảo hiểm với anh. Khi nào chết và anh sẽ chết vào ngày anh mua bảo hiểm. Để có lời, không cần phải làm như vậy. Tất cả những gì họ cần làm để kiếm lời là biết được có những lợi thế nào.

Thế thì làm sao anh phân tích được tình hình khi thị trường đã vào giai đoạn nửa chừng của một sự tăng giá ?

Một khi giá cả đã lên quá mức giữa thì bất cứ phương pháp nào được áp dụng - cơ bản cũng như chuyên môn - đều khó có khả năng chính xác. Ví dụ như, nếu một người vẽ biểu đồ cát nghĩa rằng một mô hình cụ thể nào đó là một cơ cấu ở mức cao nhất, nhưng thị trường chỉ tăng 10% từ mức thấp tương đối cuối cùng, nên các dự đoán đưa ra sẽ không chính xác. Tuy nhiên, nếu thị trường lên 25% - 30% thì cần phải chú trọng nhiều vào cơ cấu đó.

Khi anh bỏ lỡ một điểm ngoặc trọng yếu, như lần 10-1974 mà anh đã đề cập, thì anh làm thế nào để trở lại thị trường ?

Thị trường đi lên theo bậc thang. Tôi đợi cho đến khi có tình thế khác cũng giống như một mức thấp tương đối khác. Hồi 1974, có hợp đồng giao vào ngày 6 tháng 12. Ngày hôm đó đúng là ngày thị trường xuống mức thấp nhất. Thật trú trâu, cuối cùng tôi đã chịu lỗ vì vụ đó.

Trước khi tôi nhờ anh cắt nghĩa hộ sự nghịch lí rõ ràng ấy, xin anh nói cho tôi biết dựa vào đâu mà anh biết là thị trường đã xuống đến mức thấp nhất.

Để bắt đầu, có một dấu hiệu mua dựa vào lý thuyết Dow - chỉ số công nghiệp Dow Jones đã xuống một mức thấp mới nhưng chỉ số vận chuyển và S & P 500 thì không.Thêm vào đó, doanh số vào lúc sụt giá đến những mức thấp mới là tương đối nhẹ. Cũng vậy với những định nghĩa của tôi về những đặc trưng của thị trường sụt giá thì sự biến động giá cả phải kéo dài ít nhất là 6 tháng và tương đương với ít nhất 15%. Cả hai điều kiện này để được đáp ứng bởi sự sa sút giá cả từ mức cao 6-1983 đến mức thấp 7-1984. Vì vậy, theo các tiêu chuẩn của tôi, sự lên giá bắt đầu vào tháng 7-1984 đánh dấu sự bắt đầu của thị trường tăng giá.

Theo sự phân loại của anh, khi nào thì kết thúc thị trường lên giá vốn bắt đầu vào 7-1984 ?

Theo quan điểm của tôi, thị trường tăng giá kết thúc vào 10-1989, đây là lần tăng giá lâu nhất kể từ 1896 (diểm khởi đầu của bản khảo sát ở tôi). Thị trường tăng giá không kết thúc vào 8-1987 vì sự sụt giá tiếp theo chỉ kéo dài ba tháng. Vì vậy, mặc dù giá cả sụt giảm rất nhanh nhưng nó không đáp ứng đủ thời gian tối thiểu được hạn định phải kéo dài thị

trường sụt giá, tức là 6 tháng từ mức cao nhất đến mức thấp nhất.

Trong cách quản lý tiền bạc của anh, có điểm nào anh xem là độc đáo có một không hai không ?

Có, tôi phân tích nguy cơ rủi ro bằng chuyện do tính mức độ và thời gian của sự thay đổi giá cả. Ví dụ như, nếu thị trường tăng 20% trong khoảng 107 ngày, cho dù tôi còn ở mức đầu cơ sụt giá rất lớn, thì tôi vẫn có tối đa là 50% vì theo thống kê chúng tôi đặt được biên độ trung bình và thời gian của sự tăng lên đó.

Nói cách khác, anh thay đổi số vốn bỏ ra tỉ lệ theo sự đánh giá của mình về sự rủi ro của thị trường. Anh có làm điều gì khác để giảm bớt những lỗ lả mất mát không ?

Lúc nào cũng phải định trước những thua lỗ, để có thể đo tính được sự rủi ro của mình.

“Định trước”, ý anh muốn nói là anh quyết định khi nào thì rút ra khi nào thì nhảy vào, phải không ạ ?

Đúng thế. Để tôi đưa một ví dụ để anh thấy nguyên tắc này quan trọng. Giả sử như có một doanh gia được một môi giới gọi điện thoại đến : “Anh ạ, theo một nguồn tin đáng tin cậy thì cổ phần XYZ sắp tăng giá. Bây giờ giá chỉ có 20USD nhưng có thể sẽ tăng lên 60USD”. Doanh gia ấy mua cổ phiếu đó, và hai tuần

sau cổ phiếu sụt giá xuống còn 18USD. Xem ra hành động vừa rồi là sai lầm và anh ta tự hứa là khi nào giá lên ngang mức cũ sẽ bán ra. Tuần sau nữa giá xuống còn 17USD. Bây giờ anh ta bắt đầu lo lắng “Mình sẽ rút ra khỏi cuộc đua đầu tiên” anh ta tự thề với mình như vậy. Một tuần nữa, cổ phiếu xuống còn 15USD và doanh gia đã mua cổ phiếu chịu số chênh lệch ấy bỗng nhận ra là anh ta mất đi một nửa số tiền. Hai ngày sau, cổ phiếu xuống còn 14USD và anh ta gọi điện cho người môi giới trong nỗi tuyệt vọng và la lên : “Bán ra cho tôi thôi !”. Anh ta bán ra hết với giá 13USD và đây là lúc thị trường xuống mức thấp nhất. Anh có thấy nhiều trường hợp tương tự như vậy không ?

Anh hãy xem xét quá trình tâm lý này. Lúc đầu, doanh gia ấy ngã theo chiều cảm dỗ vì thấy dễ kiếm lợi. Khi cổ phiếu xuống 18USD, anh ta hoài âu lo. Khi nó xuống 17USD, anh ta bắt đầu hoảng loạn. Khi cổ phiếu còn 15USD, anh ta hoàn toàn hoảng loạn. Khi bán ra rồi, anh ta cảm thấy nhẹ nhõm - điều này thật mỉa mai vì anh đã mất 70% số tiền. Quá trình này chẳng lôgich tí nào cả. Đây là một sai lầm đầy cảm tính. Trước khi đầu tư vào cổ phiếu thì phải tính trước lúc nào thì bán ra lại, đây là một phương thức thực thi kỷ luật hạn chế những cảm tính.

**Có phải định trước là một điểm ra, là cái mà
mấy năm qua anh đã thực hiện không ?**

Ô không, đó là điều mà tôi đã từng làm ngay từ
ngày đầu tiên tôi bước vào thương trường. Tôi luôn luôn
tìm thấy mạnh mẽ để dựa vào đó mà tìm cách thoát
ra.

**Sự chấp nhận mất mát có gây ảnh hưởng lớn
đến tình cảm của anh không ?**

Không. Sự chấp nhận mất mát không bao giờ ảnh
hưởng mạnh đến tôi. Nhưng tôi không chấp nhận bị
mất mát nhiều.

**Không bao giờ sao ? Có bao giờ anh đi chênh
khỏi đường lối chỉ đạo mạo hiểm của anh chưa ?**

À, thật ra cũng có một lần vào tháng 11 năm 1984.
Tình hình lúc đó thật nghiêm trọng bởi vì khi kết thúc
tôi đã mất hơn một triệu đôla. Vào lúc đó, cục dự trữ
liên bang đang trở nên bớt căng thẳng và tôi tin chắc
rằng chúng tôi đang ở trong một thị trường hướng lên.
Thị trường đã bắt đầu bán tống bán tháo bởi vì quốc
 hội đang xem xét việc thay đổi luật thuế. Tuy nhiên,
khi báo chí loan tin rằng sự thay đổi như đã dự định
về thuế sẽ là "lợi tức trung bình" thì tôi quyết định đầu
cơ giá lên. Tôi đặt tiền vào một lượng lớn cổ phiếu bởi
vì tôi buôn bán với số vốn lớn nhất của mình khi tôi
kiếm được, và đến lúc đó tôi đã trải qua một năm tuyệt

vời. Tôi kinh doanh cổ phiếu dài hạn trên cả thế giới - toàn là những hợp đồng lớn. Danh sách nhỏ nhất của tôi là 100 quyền mua bán cổ phần và danh sách lớn nhất của tôi là - tôi không nói dóc - 2000 quyền. Điều mà tôi không nhận ra là mặc dù sự thay đổi như dự kiến về luật thuế là về lợi tức trung bình, kế hoạch này nhắm vào việc lấy tiền từ các công ty và trao lại cho các cá nhân. Khi công ty của bạn là một công ty cổ phần dài hạn, bạn đâu có muốn những kế hoạch lấy mất tiền của các công ty.

Khi cổ phiếu giảm giá liên tục trong bốn ngày tôi biết là mình đã lâm. Tôi muốn thoát ra. Cổ phiếu vẫn tiếp tục giảm giá. Vào ngày thứ sáu tôi thoát ra. Nếu như tôi bán vào ngày thứ tư có lẽ tôi chỉ mất khoảng một nửa mà thôi.

Anh có nguyên tắc thoát hiểm không ?

Có. Nguyên tắc của tôi là phải thoát ra vào ngày thứ tư.

Như vậy là anh đã phạm vào nguyên tắc của mình phải không ?

Đúng vậy, nhưng vấn đề không nằm ở chỗ tôi hy vọng là cổ phiếu sẽ lên giá. Lý do tôi đã không thoát ra là sự giảm giá có vẻ quá cường điệu. Tôi vẫn dự định bán tổng đài, nhưng phải đợi cho đến ngày đầu tiên giá cổ phiếu hồi phục lại.

Có phải khi an, thoát ra được thì an, đang nằm ở dưới đáy không ?

Không, thật ra thì giá cổ phiếu đã giảm xuống trong chín ngày liên tiếp.

an, đã rút ra bài học gì từ kinh nghiệm đó ?

Bây giờ mỗi khi có một dự kiến về thuế hay một điều không chắc chắn quan trọng nào đó về lập pháp, tôi phải quyết định dứt khoát ngay lập tức. Thị trường luôn luôn hoạt động vô phương hướng cho đến khi nó biết điều gì sẽ xảy ra.

Ta có thể áp dụng một bài học nào có tình khái quát hơn không ?

Có, khi bạn đang bỏ hết vốn ra để kinh doanh, bạn cần kiểm được tiền ngay lập tức.

Nói một cách khác, khi an có một số cổ phiếu lớn an sẽ nhanh chóng cắt bỏ phần mạo hiểm nếu những cổ phiếu đó không bắt đầu có lời ngay từ lúc khởi điểm phải không ?

Đúng vậy. Khi bạn đang buôn bán lớn, bạn cần phải có một cái cầu chì rất ngắn liên quan đến việc cắt giảm mất mát. Mục đích của tôi ở thị trường chứng khoán Wall Street không phải là làm giàu mà là đứng được ở trên thương trường. Có một sự khác biệt lớn. Nếu như bạn bị loại ra khỏi thương trường, bạn không bao giờ

có thể giàu được. Đó là lý do bạn phải đặc biệt cảnh giác khi bạn đang kinh doanh lớn hơn.

Có thương vụ nào có thể coi là gây án tượng đặc biệt sâu sắc không ?

Vào một trong ba ngày cuối cùng ở S & P vào năm 1985 hay 1986 gì đó. Tôi quên mất ngày chính xác - hành động tăng giá giữa S & P và OEX đã khiến tôi tin chắc rằng một chương trình mua quan trọng sẽ tác động lớn đến thị trường. Chỉ số thị trường quan trọng (MMI) đang ở mức khoảng 349. Tôi đã mua 4000 quyền mua bán cổ phiếu 355 ở hệ số 1/8 và 500 quyền 350 ở hệ số $1 \frac{3}{4}$.

Giá cổ phiếu lên cao hơn và vào lúc 3h 30 - nửa giờ trước khi đóng cửa - các quyền mua bán cổ phiếu 355 đang bán ở hệ số 2 và quyền 350 đang bán với hệ số $5 \frac{1}{2}$. Tôi đã bán 500 quyền 350, cho phép tôi an tâm với số cổ phiếu còn lại của mình. Vào lúc đó một trong những công ty quan trọng của Wall Street tác động mạnh đến thị trường với một chương trình bán ra vô cùng to lớn và giá hạ thấp xuống. Trong chưa đến nửa tiếng còn lại cho đến khi các quyền mua cổ phiếu hết hạn và mất giá trị, không còn cách nào có thể lấy lại được tiền. Thị trường đã kết thúc với việc giảm giá kinh khủng vào cuối ngày.

Sau giờ đóng cửa, tôi nhớ là mình đã đến quán Michael's One và nói với người bán rượu : "Cho tôi một ly. Hôm nay tôi vừa kiếm được 100 ngàn đôla". Điều trực trắc duy nhất là lẽ ra cách đây một giờ tôi đã lời được 800 ngàn đôla.

Hồ sơ lưu trữ của ôn cho biết rằng ôn đã rút những món tiền quan trọng từ tài khoản trong những năm 1980. Đường như ôn không phải là loại người tiêu tiền hoang phí. Vì thế tôi nghĩ là ôn đã đầu tư số tiền này vào đâu đó. Ôn đã chọn hình thức đầu tư thay thế nào ? Tại sao ôn không tiếp tục để cho tiền được nhân lên trong tài khoản, vì lúc đó ôn đang làm ăn rất thành công ?

Một trong những đầu tư quan trọng của tôi là mở một công ty thương mại. Tôi thuê những nhà kinh doanh khác, dạy họ những điều tôi đã làm, và giao vốn của tôi cho họ để kinh doanh.

Tại sao ôn làm như vậy ?

Bởi vì tôi muốn làm một Mc Donald về thương mại hơn là một nhà kinh doanh vị kỷ, cô độc. Tất nhiên công ty này đã không thành công bằng công ty Mc Donald

Kết quả ra sao ?

Trong thời kỳ dài hơn 5 năm, tôi đã huấn luyện cho

38 người. Mỗi người trong số này đều sống bên cạnh tôi vài tháng trong khi tôi dạy cho họ hầu như mọi thứ tôi biết về chứng khoán. 5 trong số 38 người này đã kiếm được tiền.

Anh đã chọn người để huấn luyện như thế nào ?

Tôi đã không làm điều đó một cách khoa học lắm. Về cơ bản tôi dựa vào bản năng và những ý tưởng thoáng nảy ra rằng người đó có thể là một doanh nhân giỏi. Những người tôi chọn nằm trong những nhóm rất khác biệt nhau.

Có sự tương quan nào giữa trí thông minh và sự thành công ở trong kinh doanh không ?

Chắc chắn là có nhưng không phải như anh nghĩ đâu. Ví dụ một trong những người tôi chọn đã bỏ học khi còn học cấp III. Tôi có thể chắc chắn rằng anh ta không biết cả bảng chữ cái. Anh ta là một trong số năm người đã mang lại cho tôi rất nhiều tiền.

Tại sao anh chọn anh ta ?

Anh ta đã làm nhân viên trực điện thoại cho tôi ở thị trường trao đổi chứng khoán Hoa Kỳ, anh ta rất tháo vát và tinh táo. Ngoài ra anh ta đã từng ở Việt Nam và bị một trái lựu đạn nổ sát mình và để lại những mảnh đạn trong tuyến tụy. Do kinh nghiệm này anh ta lúc nào cũng lo sợ mọi thứ. Khi đi vào kinh

doanh, anh ta lo lắng về lỗ hổn là lời. Anh ta chấp nhận mất mát một cách nhanh chóng. Ngược lại, một trong những người tôi đã huấn luyện là một thiên tài. Chỉ số thông minh IQ của anh ta là 188, anh ta đã tham dự kỳ thi Jeopardy một lần và trả lời đúng tất cả mọi câu hỏi. Cũng chính anh chàng đó chẳng làm ra được một xu nào trong suốt 5 năm kinh doanh. Tôi đã phát hiện ra rằng bạn không thể huấn luyện cho người ta kinh doanh chỉ với những kiến thức truyền đạt lại. Chìa khóa dẫn đến thành công trong kinh doanh là kỷ luật về cảm xúc. Việc kiếm tiền không dính dáng gì với trí thông minh. Hãy nghĩ đến tất cả những người thông minh chọn nghề nghiệp ở Wall Street. Nếu sự thông minh là quan trọng nhất, chắc sẽ có thêm rất nhiều người kiếm được tiền nhờ kinh doanh.

Dường như anh ám chỉ rằng trí thông minh cản trở sự thành công trong kinh doanh. Ông giải thích điều đó như thế nào ?

Giả sử anh là một sinh viên thông minh tốt nghiệp đại học Harvard, anh được làm việc với một nhà kinh doanh hàng đầu, và trong vòng một năm họ giao cho anh một danh sách vốn đầu tư trị giá 5 triệu đôla. Anh sẽ nghĩ rằng anh là người như thế nào ? Hầu như chắc chắn . . . anh cho rằng mình rất thông minh và làm gì cũng đúng. Nay giờ, giả sử rằng bạn thấy mình đang ở trong một tình hình thị trường sắp sửa bất lợi cho

cổ phiếu của bạn. Phản ứng của bạn sẽ như thế nào ? “Tôi đúng”. Tại sao vậy ? Bởi vì mọi điều bạn đã làm trong đời đều đúng. Bạn sẽ có khuynh hướng đặt chỉ số thông minh của mình lên trên hoạt động của thị trường. Để trở thành một thương nhân thành công, bạn phải có khả năng thừa nhận sai lầm. Những người thông minh không mắc nhiều sai lầm. Có thể nói là họ thường đúng. Tuy nhiên trong kinh doanh người nào có thể dễ dàng thừa nhận sai lầm luôn là người thắng cuộc.

Ngoài kinh doanh ra, có lẽ không có nghề nào khác trong đó bạn phải thừa nhận rằng mình sai. Hãy nghĩ về điều đó mà xem. Ví dụ, ta xét một luật sư ngay trước một vụ án lớn, ông ta đi chơi với bạn gái và thức đến quá nửa đêm. Ngày hôm sau, ông ta ngái ngủ và chuẩn bị không chu đáo. Cuối cùng, ông ta thua kiện. Bạn có nghĩ rằng ông ta sẽ nói với thân chủ của mình : “Xin lỗi, tối hôm qua tôi đi chơi và thức khuya quá. Nếu tôi lập luận sắc bén hơn, có lẽ tôi đã thắng kiện. Tôi xin trả lại tiền cho ông”. Điều đó sẽ chẳng bao giờ xảy ra. Có thể ông ta luôn luôn tìm kiếm một lời biện hộ nào đó. Ông ta có thể nói đại loại như : “Tôi đã cố gắng hết sức mình nhưng bối thẩm đoàn có thành kiến”. Ông ta sẽ không bao giờ phải thừa nhận rằng mình sai. Không có ai biết được sự thật trừ ông ta. Trên thực tế, có thể ông ta sẽ nhớ sự thật sâu tít trong tiềm thức đến mức ông ta sẽ không bao giờ thừa nhận

với mình rằng chính lỗi lầm của ông ta đã dẫn đến sự thua kiện.

Trong kinh doanh, bạn không thể dấu những thất bại của mình. Tiền lãi, cổ phần mỗi ngày đều phản ánh sự hoạt động của bạn. Nhà kinh doanh cố đổ lỗi cho ngoại cảnh vì những mất mát của mình sẽ không bao giờ học được gì từ những sai lầm của mình. Đối với một nhà kinh doanh, sự giải thích duy lý là con đường chắc chắn sẽ dẫn đến sự thất bại cuối cùng.

Nó đã giao cho những người học nghề đó bao nhiêu tiền để kinh doanh ? Và họ đã đạt được những gì ?

Trong hầu hết các trường hợp tôi giao cho những người mới bắt đầu vào kinh doanh từ 25.000 đến 50.000 đôla. Trong một vài trường hợp tôi giao cho những người học việc đó khoảng 250 ngàn đôla. Kết quả là họ đã đánh mất hết (ông ta cười). Tôi chưa bao giờ phải sa thải ai, chỉ có tự họ đã hủy diệt mình.

Tính chung lại, có có mất tiền vào chương trình huấn luyện kinh doanh không ?

Không, bởi vì trong số 38 người đó, 5 người thành công, đã kiếm được nhiều tiền hơn tất cả số tiền các người kia đánh mất gộp lại. Điều xui xẻo duy nhất là 5 người này đã kiếm được nhiều tiền đến mức họ bỏ

đi. Đó là kết quả mà tôi đã không tính đến lúc khởi sự.

Dù sao thì cuối cùng an vẫn kiếm được lời mà.

Đúng vậy, nhưng không nhiều lầm so với những nỗ lực mà tôi đã bỏ ra cho công việc ấy. Chắc chắn tôi sẽ không làm điều đó nữa.

Họ thiếu cái tôi gọi là kỷ luật về tình cảm - đó là khả năng tách những sự xúc động của họ khỏi những quyết định kinh doanh. Việc ăn kiêng có thể cho ta thấy những điều tương tự như trong kinh doanh. Hầu hết mọi người đều có những kiến thức cần thiết để có thể giảm cân - có nghĩa là họ biết để giám cân bạn phải luyện tập thể thao và ăn ít mỡ. Tuy nhiên, mặc dù có sự hiểu biết phổ biến như vậy. Phần lớn những người cố gắng giảm cân vẫn thất bại. Tại sao vậy ? Bởi vì họ thiếu kỷ luật về tình cảm.

Nếu an lặp lại cuộc thử nghiệm này - tất nhiên là an sẽ không làm - an có nghĩ rằng bnh có thể chọn được số phần trăm doanh nhân thành công cao hơn không ?

Có, bởi vì lần này tôi sẽ chọn người dựa trên những tiêu chuẩn tâm lý.

Cụ thể, an sẽ tìm kiếm những tiêu chuẩn nào ?

Điều quan trọng là tôi sẽ chọn người có khả năng thừa nhận lỗi lầm và nhanh chóng chấp nhận mất mát. Hầu hết mọi người đều coi sự mất mát là một đòn giáng vào lòng tự trọng của họ. Vì thế họ trì hoãn sự mất mát. Họ viện ra đủ loại lý do để từ chối chấp nhận sự mất mát. Họ chọn và dừng lại ở một điểm trong tư tưởng nhưng lại không thực hiện điều đó. Họ vứt bỏ kế hoạch kinh doanh của mình.

Theo ý anh những quan niệm sai lầm nhất của người ta về cổ phiếu là gì ?

Theo ý tôi, quan niệm sai lầm nhất là tư tưởng cho rằng nếu bạn mua và đầu cơ cổ phiếu trong một thời gian dài hạn sẽ luôn luôn kiếm được tiền. Tôi sẽ đưa cho anh vài ví dụ cụ thể. Bất cứ ai mua chứng khoán trong khoảng thời gian giá xuống thấp trong những năm từ 1896 đến 1932 sẽ bị lỗ. Nói một cách khác, có một thời kỳ dài 36 năm khi chiến lược mua và tích trữ sẽ bị lỗ - đó là chưa kể việc có thể bị thâm thuồng ngân sách. Lấy một ví dụ trong thời hiện đại, ai mua cổ phiếu vào bất cứ lúc nào giữa những năm 1962 đến 1974 khi giá xuống thấp sẽ bị lỗ.

Nếu điều gì đã xảy ra một lần, tôi nghĩ lôgic cho bạn biết rằng nó có thể xảy ra một lần nữa. Thật ra, tôi tin rằng điều gì cũng có thể xảy ra, nhưng tất nhiên nếu trước đó nó đã xảy ra thì nó lại có thể xảy ra. Từ 1929 đến 1932 giá cổ phiếu giảm trung bình 94%. Thật

ra nó cũng đã xảy ra ngay cả trong thời hiện đại - trong những năm 1973 - 1974, cổ phiếu "nifty fifty" đã mất giá hơn 75%.

Có phải anh muốn nói rằng chúng ta có thể có một thị trường dầu cơ giá hạ tệ hơn nhiều so với sự tưởng tượng của nhiều người ?

Đúng thế, và những người có tư tưởng chọn hình thức kinh doanh là mua và đầu cơ dài hạn có thể dễ dàng bị phá sản.

Có bao giờ những nguyên tắc của riêng anh về thời gian và tâm vóc khiến anh đi trêch hướng nếu giá cổ phiếu đang giảm từ 80 đến 90% hay không ?

Không bao giờ. Nên nhớ rằng tôi sử dụng những nghiên cứu thống kê này chỉ như một công cụ trong số nhiều công cụ khác.

Trong những thời kỳ thua lỗ anh xoay xở ra sao ?

Tất cả chúng ta đều đã trải qua những thời kỳ chúng ta không hoạt động đồng bộ với thị trường. Khi tôi đang làm đúng, tôi có khuynh hướng tăng mức tham gia vào thị trường. Ngược lại khi tôi bắt đầu thua lỗ, tôi cắt giảm lại mức độ kinh doanh của tôi. Tư tưởng chủ đạo là để lỗ càng ít càng tốt khi chúng ta đang ở trong thời kỳ thua lỗ. Khi bạn bị một vết đau bạn luôn

luôn trở nên dè dặt. Trong tất cả những tháng tôi thua lỗ tôi luôn luôn buôn bán ở mức nhỏ - đôi khi chỉ bằng 1% tài khoản.

Khi tôi lọt vào một thời kỳ thua lỗ, tôi thích đọc sách khoa học để học được điều gì mới. Việc làm đó có lợi trong hai việc. Trước hết, nó giúp tôi quên đi việc buôn bán ; thứ hai, bằng cách tăng kiến thức, tôi có thể nâng cao lòng tự trọng của mình. Vấn đề quan trọng là phải làm điều gì đó có tính tích cực.

Thỉnh thoảng anh có rút lui hoàn toàn khỏi thị trường không ?

Có

Trong bao lâu ?

Đôi khi kéo dài khoảng 1 đến 2 tháng.

Anh có nghĩ rằng những sự rút lui kéo dài khỏi thị trường như vậy là một hành động tốt không ?

Không có gì phải nghi ngờ. Bạn không muốn tiếp tục thua lỗ nếu bạn đang đi theo đường nòn bởi vì điều đó chỉ giảm lòng tự tin của bạn thêm mà thôi.

Làm sao anh có thể trở lại với việc kinh doanh ?

Có lần Ty Cobb được hỏi tại sao ông ta không bao giờ bị mất hứng thú. Ông ta nói rằng mỗi khi ông ta

cảm thấy mình sắp mất hứng thú, ông ta sẽ không cố gắng đậm trúng trái banh, ông ta sẽ chỉ cố gắng chạm được vào trái banh. Liên hệ quan niệm đó với việc kinh doanh, khi bạn đang gặp khủng hoảng, hãy cố gắng kiên nhẫn và chờ đợi một thương vụ mà bạn cảm thấy tự tin và giữ mức độ mạo hiểm thấp. Không nên lấy mục đích là kiếm được nhiều tiền mà là lấy lại sự tự tin bằng những quyết định đúng đắn.

Tại sao hầu hết người ta đều bị lỗ trong thị trường

Tôi biết rằng điều này có vẻ như đã nhảm, nhưng lý do quan trọng nhất trong việc người ta bị lỗ trong thị trường tài chính là người ta không cắt giảm mất mát xuống mức thấp nhất. Thật là đáng ngạc nhiên là dù có rất nhiều cuốn sách nói về nguyên tắc này và nhiều chuyên gia đã đưa ra lời khuyên này, nhưng người ta vẫn lập lại sai lầm đó.

Người ta còn mắc phải những sai lầm nào khác nữa ?

Người ta không coi thương mại là một ngành kinh doanh. Tôi luôn luôn coi thương mại là một ngành kinh doanh.

Anh có thể nói thêm chi tiết về kế hoạch kinh doanh của anh đối với thương mại không ?

Tôi coi những mục tiêu trong thương mại là một qui

trình gồm ba bước. Bước đầu tiên là bước quan trọng nhất là sự bảo tồn vốn. Khi tôi nhìn vào một thương vụ lần đầu tiên, tôi không hỏi : "Tôi có thể kiếm được bao nhiêu lợi nhuận ?" mà hỏi : "Tôi có thể chấp nhận lỗ bao nhiêu ?". Bước thứ hai, tôi cố gắng đạt khả năng thu lợi nhuận chắc chắn bằng cách so sánh tương quan giữa mức độ mạo hiểm và tổng lợi nhuận hay mất mát. Sự chắc chắn quan trọng hơn nhiều so với việc kiếm được nhiều tiền. Bước thứ 3, nếu như tôi thành công trong hai mục tiêu đầu, tôi sẽ cố gắng đạt được tiền lời cao hơn. Tôi thực hiện điều này bằng cách tăng mức độ mạo hiểm chỉ sau khi gặp những thời kỳ có khả năng thu lợi nhuận cao. Nói cách khác nếu gần đó tôi đã có một giai đoạn thu được rất nhiều tiền lời, có thể tôi sẽ cố gắng làm tăng tiền lời bằng cách mở rộng mức độ mạo hiểm nhưng tất nhiên phải vào những giai đoạn có dấu hiệu đúng thời cơ. Chìa khóa để xây dựng tài sản nằm ở chỗ bảo tồn vốn với kiên nhẫn chờ đợi thời cơ nhằm thu siêu lợi nhuận.

Anh quan niệm như thế nào về sự phân tích biểu đồ ?

Tôi đã kiếm được rất nhiều tiền trong kinh doanh nhờ vào những quan sát kỹ thuật nên không thể loại bỏ những phân tích kỹ thuật như những người theo trào lưu chính thống. Tuy nhiên tôi tin rằng nếu chỉ

dùng những phân tích kỹ thuật để làm phương pháp phân tích và buôn bán cổ phiếu thì chưa đủ.

Năm 1974, một nhà nghiên cứu kỹ thuật đến gặp tôi và nói với tôi về một phương pháp đầy tính thuyết phục nhằm giúp tôi cải tiến việc kinh doanh. Tôi thuê anh ta làm cố vấn với lương thử việc là 125 đôla/tuần. Tôi cũng hứa trả hoa hồng cho anh ta nếu những lời cố vấn của anh ta mang lại lợi nhuận. Anh này rất siêng năng. Anh ta làm việc 16 tiếng/ngày và phân tích những biểu đồ của anh ta bằng các phương pháp mà đến bây giờ tôi vẫn không thể hiểu nổi. tuy nhiên, mỗi khi tôi hỏi anh ta một lời khuyên cụ thể anh ta lại cho tôi xem một cái biểu đồ và nói đại loại như : "Cổ phần này có lẽ sẽ lên cao". Anh ta chẳng bao giờ có thể trả lời thẳng vào câu hỏi của tôi khi tôi muốn biết tôi nên mua hay bán. Điều tôi nhớ rõ ràng nhất về anh ta là chiếc áo sơ mi trần của anh ta đã bị sờn và anh ta ăn bánh sandwich kẹp cá ngừ ở nhà làm trong bữa trưa.

Anh có sử dụng việc phân tích biểu đồ không ?

Có, nhưng tôi thích sử dụng nó một cách đơn giản. Phương pháp đầu tiên của tôi là qui trình gồm 3 bước nhằm xác định những thay đổi quan trọng về chiều hướng. Ta hãy lấy một ví dụ cố gắng chỉ ra một cổ phiếu có mức lời cao nhất trong một thị trường giá lên. Bước đầu tiên là đợi cho đến khi đường dẫn chiều hướng đi lên bị gãy.

Theo kinh nghiệm của tôi, tôi chưa bao giờ thấy đường biểu diễn chiều hướng thị trường nào đáng tin cậy cả.

Điều quan trọng là bạn phải vẽ đường biểu diễn chiều hướng đúng. Hầu hết người ta đều vẽ sai đường biểu diễn chiều hướng.

Đâu là phương pháp đúng đắn để vẽ đường biểu diễn chiều hướng ?

Trong trường hợp vẽ đường biểu diễn chiều hướng đi lên bạn kẻ từ điểm thấp nhất đến điểm cao nhất, đứng ngay trước điểm cao nhất đảm bảo rằng điểm nối mà bạn chọn không cắt đường biểu diễn chiều hướng đi qua bất cứ giá nào giữa hai điểm trên.

Xin ngắt lời anh. Anh nói là anh sử dụng một qui trình gồm 3 bước trong phân tích biểu đồ. Hai bước còn lại là gì ?

Khi đường biểu diễn chiều hướng bị gãy thì tôi tìm sự thử nghiệm nâng giá gần đó nhưng không thành công. Sự thất bại này có thể nằm dưới dạng giá giảm ngược xuống bên dưới mức giá lên hoặc trong một số trường hợp số ít các giá khác có thể lọt vào giá cao trước đó và làm phá giá. Trong trường hợp những giá lọc vào giá cao ở một giá thấp hơn giá cao trước đó có thể là nguyên nhân dẫn đến sự thất bại của việc nâng giá. Cơ sở thứ ba và cuối cùng của sự thay đổi chiều

hướng là sự thâm nhập theo hướng đi xuống của sự hạ giá gần nhất.

Trong tiêu chuẩn thứ hai mà anh đã đề cập đến - sự thử nghiệm không thành công của giá lên trước đó - anh đã chỉ ra rằng đôi khi sự giảm giá sẽ dẫn đến việc không đạt được giá lên và đôi khi sẽ xâm nhập vào giá lên trước khi phá giá. Mô hình này có đáng tin hơn không nếu giá lên trước bị xâm nhập trước khi giá giảm xuống ?

Tất nhiên là đúng như vậy. Thật ra, chỉ cần một mô hình này thôi cũng đã có thể nắm bắt được sự lên giá hay giảm giá chính xác. Theo quan điểm của tôi, những kiểu thất bại về giá cả này có lẽ là những mô hình biểu đồ đáng tin cậy và quan trọng nhất.

Nguyên nhân những kiểu thất bại này thường đánh dấu những điểm thay đổi quan trọng liên quan đến cơ cấu của giá thấp nhất trong kinh doanh. Nhiều thương nhân có khuynh hướng đặt lệnh mua bán chứng khoán ở gần giá lên hay giá xuống trước đó. Hệ thống tính cách này vẫn đúng trong những sự xê dịch về giá cả lớn, nhỏ. Khi có nhiều lệnh mua bán chứng khoán tập trung lại bạn gần như có thể tin chắc rằng những người chuyên mua bán cổ phiếu giá thấp nhất biết được thông tin này. Sẽ có một khuynh hướng những người chuyên mua bán cổ phiếu độc lập (locals) mua khi giá

cả tiếp cận với sự tích tụ những lệnh mua chứng khoán trên mệnh giá thị trường (hoặc bán nếu trên thị trường tiếp cận những lệnh bán nằm dưới mệnh giá thị trường). Các locals cố gắng kiểm lời bằng việc mong đợi rằng sự phản ứng của hàng loạt lệnh mua bán chứng khoán sẽ gây ra một sự xê dịch nhẹ giá cả. Sau đó họ sẽ dùng sự mở rộng giá cả như vậy làm cơ hội bán tổng bán tháo các cổ phiếu để kiếm lời nhanh. Như vậy vì mục đích kiếm lợi mà các locals cố gắng tìm ra sự tích tụ các lệnh mua bán chứng khoán.

Trong những trường hợp có những lý do nền tảng có giá trị để sự xê dịch giá cả tiếp tục vượt quá lên (hoặc giá xuống) trước đó, sự xê dịch sẽ có khuynh hướng mở rộng. Tuy nhiên khi các lệnh mua bán chứng khoán đã được thực hiện nếu sự xê dịch giá đến một giá lên mới (hoặc giá xuống mới) gây ra bởi hoạt động mua bán của các locals, giá cả sẽ có khuynh hướng đổi ngược chiều, trở lại mức giá thấp hơn mức giá cao trước đó (hoặc nhảy vọt lên trên mức giá thấp trước đó). Trong thực tế việc tạo ra những lệnh mua bán chứng khoán tương ứng với sự hấp hối của thị trường.

Qui trình tôi vừa mới miêu tả áp dụng cho một kiểu bán đấu giá rộng rãi chứng khoán ví dụ hàng hóa bán sẽ giao sau. Tuy nhiên, một qui trình tương tự cũng hoạt động trong các thị trường kiểu chuyên gia, như thị trường chứng khoán. Nghề nghiệp của các chuyên gia

là tạo ra một thị trường trong những cổ phiếu này. Để cung cấp dịch vụ này, người chuyên gia được trả tiền thưởng trên số 100 cổ phần bán ra. Rõ ràng chính do lợi nhuận mà các locals đẩy giá xê dịch đúng mức số lượng lệnh mua bán chứng khoán lớn nhất được bán ra. Những điểm mà thường là những giá cả ở ngay trên giá lên trước đó hoặc ngay bên dưới giá xuống trước đó. Cũng nên nhớ rằng các chuyên gia có lợi thế trong việc biết trước vị trí của tất cả các lệnh mua bán chứng khoán đối với cổ phiếu của mình. Ngoài ra, các locals trên thị trường giao dịch chứng khoán có cùng loại lợi nhuận trong việc gây ra các lệnh mua bán chứng khoán như các locals trong thị trường giao dịch hàng hóa hậu giao.

Điều đầu tiên mà tôi đang cố gắng giải thích là mô hình biểu đồ thường dựa trên hoạt động của những người chuyên kinh doanh chứng khoán giá thấp nhất.

Anh có dùng kim chỉ nam về kỹ thuật nào không ?

Tôi sử dụng chúng như dữ liệu nhập thứ cấp. Trong thị trường cổ phiếu, kim chỉ nam tôi thích nhất là “mức trung bình xê dịch giá trong 200 ngày”. Tôi không coi kim chỉ nam này là dữ liệu nhập duy nhất dùng để quyết định, nhưng nó thực sự góp một phần hữu ích cung cấp thông tin để bổ sung vào những phương pháp và hình thức phân tích khác. Thật vậy, tôi đã xem một

công trình nghiên cứu trình bày rằng chỉ sử dụng “mức trung bình xê dịch giá trong 200 ngày” với các loại chứng khoán Dow Jones, một nhà đầu tư đã có thể kiếm lời mỗi năm 18 phần trăm - khoảng gấp đôi khoản lợi nhuận mà một người trực tiếp mua và đầu cơ trực tiếp có thể kiếm được.

Tôi biết ơn tự học môn kinh tế học, ơn đã đọc hàng tá, có thể là hàng trăm cuốn sách kinh tế. Sự nghiên cứu này có phải chỉ đơn thuần là những nỗ lực mở rộng tầm hiểu biết hay nhằm phục vụ cho những mục tiêu lợi nhuận trong kinh doanh ?

Đã có một số sự việc tình cờ xảy ra mà tôi tin rằng những kiến thức của tôi về kinh tế học và lịch sử kinh tế đã giúp tôi thu lời từ cổ phiếu. Một vị trí kinh điển đã lặp lại khi Francois Mitterand, một người tự xưng là đảng viên đảng Xã hội dành được thắng lợi bất ngờ trong cuộc bầu cử tổng thống Pháp năm 1981. Trong khi vận động bầu cử, Mitterand đã hứa quốc hữu hóa từng phần nền công nghiệp, và đưa ra những chương trình phúc lợi xã hội rộng lớn. Tôi biết rằng những quan hệ mật thiết về kinh tế của các chương trình của Mitterand sẽ gây ra thảm họa cho đồng franc. Tôi liền bán số tiền franc, lúc đó đang bán với giá 4 franc ăn 1 đôla. Tôi thu lại đủ tiền để trả cho các cổ phiếu của mình chỉ sau đó 3 tuần, đồng franc được giá 6 franc ăn

1 đôla. Theo quan niệm của tôi, thương vụ đó cũng gần như chắc chắn như ta bắt đầu một công việc chắc chắn. Thật là bất ngờ, cuối cùng đồng franc đã giảm giá đến mức 10 franc ăn 1 đôla.

Có lẽ lời kêu gọi thị trường nổi tiếng nhất của anh là lời tiên đoán về một đỉnh cao quan trọng trong thị trường chứng khoán mà anh đăng trên tờ Barron's vào tháng 9 năm 1987 trước cuộc khủng hoảng một tháng. Nhờ đâu mà anh có thể tin chắc về một sự sụp đổ giá cả chứng khoán ?

Vào thời điểm giá lên vào tháng 8 năm 1987 thị trường chứng khoán đã thu lời gần 23% trong 96 ngày. Những con số này gần như nằm trên đường trung tuyến lịch sử giữa độ lớn và thời gian kéo dài của những lần xê dịch giá trên thị trường chứng khoán trung gian. Còn sự suy xét này chỉ mang tính báo trước. Nếu tất cả những yếu tố khác đều chắc chắn thì ổn. Tuy nhiên, khi nhớ lại những việc tương tự tôi đã làm trước đó, tôi thấy rằng thị trường này không hề giống thị trường Jack Lalanne chút nào cả. Vào tháng 8 chỉ số công nghiệp Dow Jones lại lên cao, nhưng tỉ lệ tăng giá và giảm giá thì không - một sự khác biệt gay gắt. Tỉ lệ giá lời vào lúc đó đang ở mức cao nhất trong 25 năm. Thực sự bất cứ chỉ số nào cũng là một lời báo động đỏ về khả năng phá giá sắp xảy ra.

Anh không bị sa vào cuộc khủng hoảng ngày

19-10 phải không ? Nếu thế anh đã dùng những nghiên cứu nào để đánh dấu thời gian anh thực sự tham gia vào thị trường ?

Dấu hiệu thời gian quan trọng đầu tiên đến vào ngày mùng 5 tháng 10 khi tôi đọc lời bình luận của chủ tịch cục dự trữ liên bang, Greenspan's, trên tờ Wall Street Journal trong đó có lời ông nói rằng lãi suất có thể trở nên "cao một cách nguy hiểm" nếu những nỗi lo ngại về lạm phát lan nhanh trong các thị trường tài chính. Mặc dù, Greenspan's đã chỉ ra rằng ông cảm thấy những mối lo ngại đó là không có bằng chứng nhưng ông cũng nói bỗng gió rằng tỉ lệ chiết khấu có thể sẽ được tăng lên nhằm làm dịu những lo ngại đó. Vào ngày 15-10 Dow Theory đưa ra một dấu hiệu bán ra và tôi bắt đầu bán non cổ phiếu.

Sợi rơm làm gãy lưng con lạc đà là cuộc tranh luận của ngoại trưởng James Baker với nước Đức trong đó ông khuyên nước Đức kích thích nền kinh tế. Khi nước Đức từ chối hợp tác, Baker đưa ra một công bố vào cuối tuần là Hoa Kỳ sắp sửa "Để đồng đôla trượt giá". Theo ý tôi rõ ràng tuyên bố này nhằm gây ra sự phá giá của thị trường chứng khoán vào ngày 19-10. Sự mất giá không kiểm soát được không phải là điều mà bất cứ một nhà đầu tư nước ngoài nào muốn. "Trượt giá" nó có nghĩa là gì ? 5% ? 10% ? 20% ? Bạn định để cho nó trượt giá bao nhiêu ? Nếu chưa biết "trượt giá" có

nghĩa là gì thì những nhà đầu tư sở hữu chứng khoán có mệnh giá tính bằng đôla sẽ bán chúng đi. Lúc đó, tôi hoàn toàn tin chắc rằng thị trường chứng khoán sắp sửa phá giá bởi vì sự mất giá không biết trước được của đồng đôla. Vào sáng thứ hai tôi liên mua thêm chứng khoán ngắn hạn mặc dù chỉ số Dow Jones đang xuống thấp hơn 200 điểm.

Tôi được biết rằng anh cũng đã biết trước cuộc khủng hoảng với qui mô nhỏ vào tháng 10 năm 1989. Qui trình phân tích lần này có giống với qui trình phân tích tháng 10 năm 1987 không?

Rất giống. Vào tháng 10-1989, thị trường cổ phiếu lên giá suốt 200 ngày mà không có chiều hướng đi xuống trung gian (theo định nghĩa của Sperandeo là một thời kỳ xuống giá trong 15 ngày hay lâu hơn), với đường trung tuyến lịch sử của 107 ngày, hơn nữa giá cổ phiếu lên hơn 24% và theo những nghiên cứu về lịch sử của tôi, bảy trong tám lần thị trường lên giá ở mức đó thì cuối cùng sẽ có một sự sửa đổi đưa giá xuống dưới điểm đó. Nói cách khác xác xuất để thị trường tiếp tục lên giá là rất thấp. Vì thế tôi bán hết cổ phiếu dài hạn và quen với những dấu hiệu thị trường sắp sụp đổ. Theo những số liệu thống kê, thị trường này giống như một người 87 tuổi.

Anh có muốn nói thêm gì không?

Quan tâm đến công việc kinh doanh này bạn cần

phải có sự hy sinh và đam mê to lớn. Tuy nhiên bạn không nên mua bán suốt đời. Bạn cần phải nghỉ ngơi. **Bạn cần phải dành thời gian cho những người bạn yêu mến.** Bạn cần phải cân bằng cuộc sống của mình.

Khi tôi đang nghiên cứu những chiêu hướng chứng khoán của lịch sử, cô con gái Jennifer của tôi đang học mẫu giáo, đó là một giai đoạn quan trọng đối với sự phát triển của trẻ em và là một giai đoạn tuyệt vời dành cho cha mẹ yêu thương con cái. Thật không hay, lúc đó tôi quá quan tâm tới việc riêng của mình đến mức khi tôi đi làm về tôi chỉ biết ăn và lập tức lao đầu vào nghiên cứu. Khi con gái tôi đi lang thang trong văn phòng của tôi, tôi không có thời gian để chơi với nó. Đó là một sai lầm mà đến giờ tôi vẫn còn hối hận.

Một số thương nhân kinh doanh trọn đời mình và vì vậy họ kiếm được nhiều tiền hơn nhưng họ phải trả giá vì không thể có một cuộc sống tròn trịa, cân bằng và thỏa mãn.

Dù bằng cách này hay cách khác, đích cuối cùng ta muốn đạt được là sự lợi thế. Nếu bạn không tìm được cách nào để nhận được tiền chênh lệch cho mình thì kinh doanh, giống như bất cứ trò chơi nào mà khả năng thắng thua bằng nhau và phải trả giá cho cuộc chơi

(trong trường hợp này là tiền hoa hồng và sự giảm giá) cuối cùng sẽ là một trận thua. Sparandeo đã đưa định nghĩa về sự chênh lệch đến một thái cực theo kiểu thống kê. Giống như những công ty bảo hiểm đảm bảo rằng sự chênh lệch có lợi cho họ bằng cách phân loại những người có hợp đồng bảo hiểm theo mức độ mạo hiểm, Sparandeo xếp loại thị trường chứng khoán theo mức độ mạo hiểm. Khi nói về thị trường chứng khoán, ta có thể nói sự khác biệt về một người 20 tuổi và một người 80 tuổi.

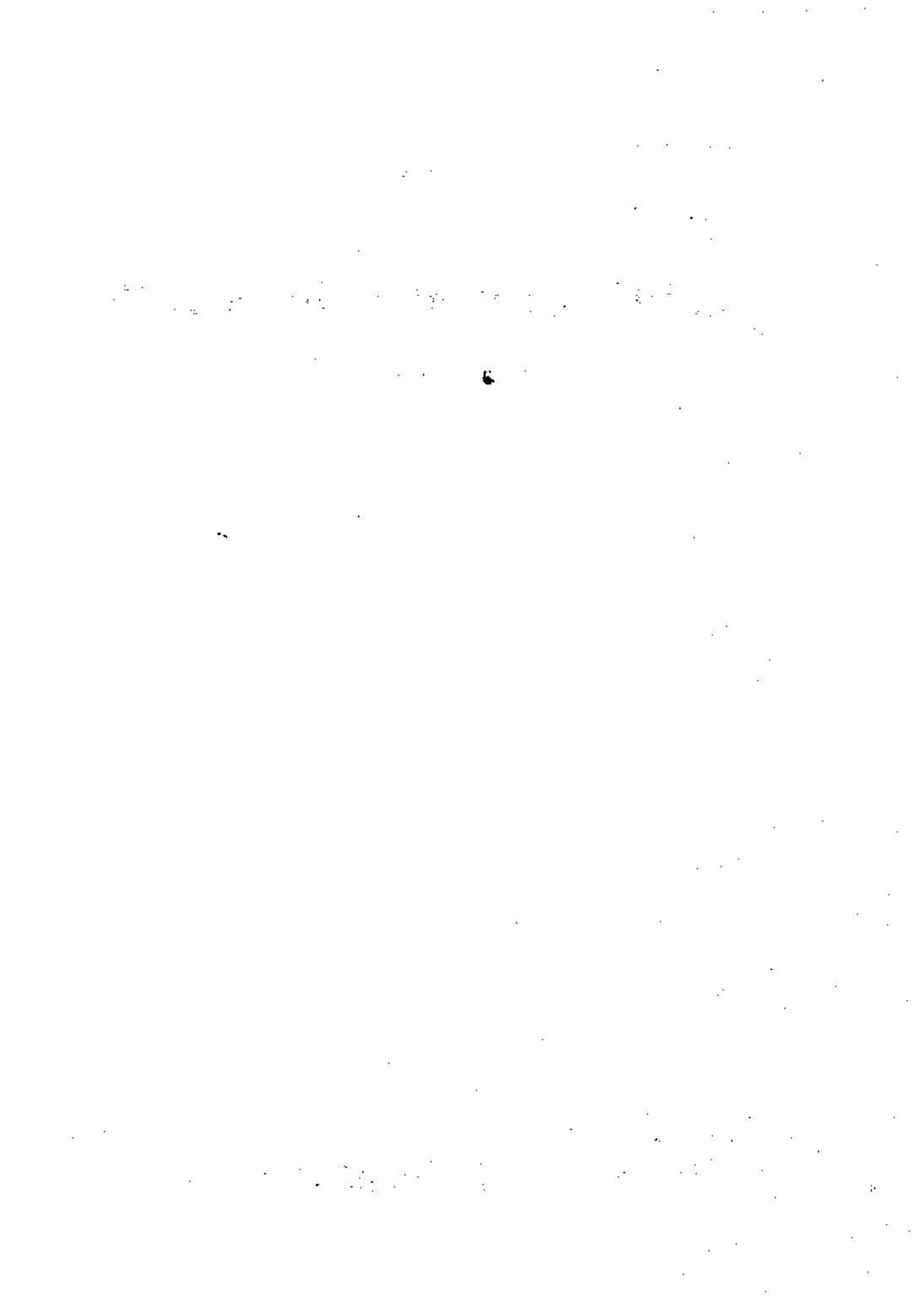
Một yếu tố khác phần nào có liên quan đến nguyên nhân thành công của Sparandeo là sử dụng mức độ bảo hiểm rất khác nhau khi anh đang kinh doanh cổ phiếu trong một thị trường mà anh nhận thấy đang ở những giai đoạn khởi đầu của một chiều hướng mới và những chỉ số khác nhau bảo đảm thương vụ anh sẽ kinh doanh lớn hơn nhiều so với những lúc các điều kiện chưa hội đủ. Bằng cách này, Sparandeo đặt cược lớn nhất khi anh ước lượng thấy sự lợi thế ở mức thuận lợi nhất. Thật bất ngờ chiến lược này chủ yếu được xem như là chìa khóa dẫn đến sự thành công trong những trò chơi như lối chơi bài 21 (Xem cuộc phỏng vấn Hull). Tuy nhiên Sparandeo nhấn mạnh rằng khi mua bán lớn điều quan trọng là thị trường phải ngay lập tức phát triển theo hướng có lợi cho bạn nếu không cổ phiếu sẽ giảm xuống rất nhanh. Công cụ này có vai trò quan trọng nhằm đảm bảo sự sống còn về mặt tài chính khi

bạn gặp sai lầm trong một tình huống mà bạn nghĩ rằng rất thuận lợi. Tuy quan điểm của ông vẫn chưa phổ biến, anh không dễ cao tâm quan trọng của trí thông minh đối với thành công trong kinh doanh. Dựa trên kinh nghiệm đào tạo 38 thương nhân, Sperandeo kết luận rằng trí thông minh không liên quan đến sự tiên đoán sự thành công. Một tiêu chuẩn quan trọng hơn nhiều để trở thành một thương nhân thành công là thừa nhận sự sai lầm. Ông chỉ ra rằng những người đánh đồng lòng tự trọng với sự đúng đắn trong thương trường sẽ khó chấp nhận mất mát khi hoạt động của thị trường chỉ ra rằng họ sai.

Một tư tưởng chuẩn mực là Sperandeo không tin vào việc sử dụng chiến lược trong mua và bán trong thị trường chứng khoán. Sperandeo đã đưa ra một số ví dụ về những thời kỳ mở rộng nơi mà một chiến lược như vậy sẽ vô cùng tai hại.

PHẦN V

**NHỮNG TAY CHƠI ĐA NĂNG TRÊN
THỊ TRƯỜNG**



Tom Basso

ĐÁNG TÙ BI

Thực lòng mà nói Tom Basso không nằm trong danh sách những đối tượng phỏng vấn của tôi cho cuốn sách này. Dù rằng sự thành đạt của ông ta rất vững vàng, nhưng nó chẳng có gì là đáng gây ấn tượng. Với cương vị một nhà quản lý tài khoản vốn, ông ta đã làm tăng lời tính trung bình 16% mỗi năm kể từ năm 1980, xấp xỉ 5% trên chỉ tiêu lợi nhuận của S & P 500. Thật là đáng nể, đáng coi trọng khi người ta thấy rằng nhiều nhà quản lý vẫn không kham nổi những chỉ tiêu ấy, những thành công của Tom chẳng có gì là kinh điển cả. Với cương vị một nhà quản lý vốn có kỳ hạn, ông Basso cũng đã tăng thu trung bình 20% mỗi năm từ năm 1987 với một lượng thất thoát rất khiêm tốn. Đây cũng vậy, những kết quả ấy tốt đáng kể so với mức lợi

nhuận công nghiệp trung bình, nhưng cũng khó có thể gọi là đặc biệt xuất sắc. Tuy rằng, có một điều quan trọng có lẽ ông Basso là một thương nhân thành đạt nhất mà tôi đã từng phỏng vấn. Nhưng để diễn giải một phương pháp kinh doanh như hiện thời, thì bạn định nghĩa như thế nào về sự thành công ? Nếu câu trả lời của bạn là TIỀN LỜI CAO NHẤT thì ông Basso lại không đạt được điều đó. Tuy nhiên, nếu câu trả lời của bạn là TIỀN LỜI ĐÁNG KẾ, CUỘC SỐNG TUYỆT VỜI thì ông Basso cũng chỉ có đôi ba điểm rất hiếm hoi này mà thôi.

Đầu tiên khi tôi gặp ông Basso, tôi đã có ngay ấn tượng trước sự thông thạo đến khó tin của ông ta về kinh doanh. Ông ta đã học hỏi được cách chấp nhận những mất mát trong kinh doanh không chỉ đơn thuần qua hoạt động nhận thức trí óc mà còn ở một mức độ cảm xúc nữa.Thêm vào đó, những cảm hứng mạnh mẽ của ông với kinh doanh (kể cả với cuộc sống) sôi sục trong ông. Basso đã xoay xở để trở thành một nhà kinh doanh có lời trong khi vẫn giữ được sự an tĩnh của trí óc và vui hưởng hạnh phúc lớn lao. Về mặt này, tôi không thể tìm ra một mẫu người cao quý hơn ông với tư cách là một nhà kinh doanh. Tôi đã nhận thấy chỉ qua đôi phút trong cuộc gặp với ông Basso rằng ông ta là một người cần được nói đến trong cuốn sách này. Tôi cũng nhận ra rằng cái phương pháp của tôi để chọn lựa

những đối tượng được phỏng vấn mà chủ yếu dựa trên cơ sở những số liệu bên ngoài là một phương pháp có cái gì đó rất là thiển cận.

Ông Basso đã khởi đầu sự nghiệp với một chân kỵ sư ở công ty Monsanto. Ông đã thấy rằng công việc này không tận dụng hết năng lực của mình và ông đã bắt đầu nhảy vào lĩnh vực đầu tư. Cú đột phá đầu tiên của ông vào thị trường tài chính là một tài khoản hàng hóa loại có kỳ hạn, nó đã dẫn đến một thất bại ngay tức thì. Mặc dù phải mất nhiều năm trước khi Basso có thể kiếm lời bằng kinh doanh hợp đồng kỳ hạn, ông vẫn kiên trì cho tới lúc cuối cùng và ông đã thành công.

Vào năm 1980, ông bắt đầu quản lý những tài khoản kiểu cổ phần nhờ sự phát triển của một mối quan hệ làm ăn với một câu lạc bộ đầu tư. Năm 1984, ông mở rộng tầm quản lý bao gồm cả những tài khoản có kỳ hạn. Kích thước nhỏ bé của hâu hết những tài khoản này (rất nhiều cái chỉ ở mức 25.000 Mỹ kim) đã dẫn đến kết quả thất thoát quá cao. Basso nhận thấy rằng để giảm bớt sự thất thoát tối một mức độ hợp lý trong khi vẫn giữ được hoạt động đa dạng thích hợp, ông sẽ phải mau chóng tăng kích thước của các tài khoản nhỏ nhất. Năm 1987, ông sẽ tăng kích thước nhỏ nhất lên 1 triệu Mỹ kim và gửi trả lại những vốn của tất cả khách hàng có tài khoản loại nhỏ. Ngày nay, ông

tiếp tục quản lý cả những tài khoản vốn và những tài khoản có kỳ hạn.

Basso và tôi đã gặp nhau tại một cuộc hội đàm về tâm lý đầu tư do Giáo sư Van Tharp và Adienne Toghraie chủ trì. Cuộc hội đàm đã được tổ chức đâu đó ở gần địa danh Nework, New Jersey. Cuộc phỏng vấn được sắp xếp sau bữa trưa ở một quán ăn địa phương.

Một trong những cái lập tức gây ấn tượng với tôi về ông là ở ông thoát ra một cảm giác thoải mái khó tin - hầu như là một hạnh phúc lớn lao - đối với kinh doanh. Đó lại là một nghịch cảnh so với những loại người điển hình liên quan tới giới kinh doanh. Ông đã luôn có được cách nhìn như vậy về kinh doanh không ?

Không phải vậy. Tôi vẫn còn nhớ phi vụ làm ăn đầu tiên của tôi. Vào năm 1975, khi tôi mở một tài khoản hàng hóa trị giá 2.000 Mỹ kim. Tôi đã mua hai hợp đồng ngũ cốc và lập tức mất ngay 600 Mỹ kim. Bụng dạ tôi cứ đảo lộn hết lên. Tôi không thể tập trung vào công việc của mình được (tôi vẫn là một kỹ sư vào những ngày đó). Và tôi đã kêu điện thoại với người môi giới của mình qua mỗi giờ.

Ông có nhớ động lực của ông tham gia vào phi vụ đó không ?

Tôi tham dự vào phi vụ đó bởi một nghiên cứu có

về ngớ ngẩn mà tôi đã làm trong đó tôi đã thấy rằng một mẫu hàng tiêu biểu thống kê hiếm hoi nào đó sẽ chắc chắn được kéo theo một sự tăng giá 100% vào lúc đó. Một vài năm trước đây, tôi đã nghe anh đọc một bài diễn văn trong đó anh đã nói về "thí dụ khéo chọn". Tôi đã cười với chính mình khi tôi nghe anh sử dụng cụm từ đó bởi vì nó đã gợi nhớ lại cho tôi về phi vụ đầu tiên của mình, nó là một điển hình cho thí dụ khéo chọn đó.

[Thí dụ khéo chọn mà Basso đang ám chỉ tới tiêu biểu cho một trong những điều phiền toái lý thú của tôi. Cái khúc mắc căn bản là ở chỗ hầu như bất cứ một phương pháp nào từng được sáng tạo ra đều có thể được làm cho có vẻ to tát nếu họ đơn thuần minh họa phương pháp đó qua chọn lựa thị trường trong quá khứ mà tỏ ra ưu ái với cái phương pháp rất đặc thù đó. Tôi đầu tiên nhận thấy được khái niệm này vào giữa thập kỷ 80, khi tôi đã đọc một mục báo về một phương pháp kinh doanh đơn giản, hoàn toàn dễ hiểu. Vào lúc đó, tôi cũng đang nghiên cứu một phương pháp có vẻ phức tạp hơn của chính mình. Với sự choáng váng và hổ thẹn của tôi, cái phương pháp rất đơn giản này có vẻ thực thi tốt hơn nhiều so với cái phương pháp rắc rối mà tôi đã dành quá nhiều thời gian để phát triển nó - ít nhất là qua một minh họa được đưa ra đó.]

Tôi đã đọc lại mục báo với sự cẩn trọng lớn hơn.

Phương pháp đưa ra chỉ bao gồm có hai hoàn cảnh. Tôi cùng Norman Strahm, người cộng tác trong dự án triển khai phương pháp lúc đó cũng là người thực hiện tất cả việc lập chương trình của chúng tôi, đã thử nghiệm trong một hoàn cảnh trước đó. Chúng tôi đã thấy nó là một thắng lợi thực sự, dù chỉ là một qui luật kinh doanh thực hiện đơn giản. Cái hoàn cảnh kia là một qui luật mà chúng tôi đã xem xét có một khả năng thành công kém cỏi đến mức chúng tôi đã chẳng thèm bận tâm mà thử nghiệm nó. Tuy vậy, nếu cái phương pháp được diễn tả trong mục báo thực sự tốt như vậy, thì tính ưu việt của nó cũng phải thấy được kể cả trong hoàn cảnh thứ hai - một qui luật kinh doanh mà chúng tôi đã từng để vuột khỏi tầm tay. Lê dĩ nhiên, chúng tôi cũng vẫn thử nghiệm hoàn cảnh thứ hai. Sự thực thi của nó đối với thị trường dùng để minh họa trong tờ báo thật đúng như đã được chỉ dẫn tới. Tuy nhiên, khoảng thời điểm được chọn lọc để làm ví dụ thử nghiệm lại trùng hợp với một năm tốt đẹp nhất riêng lẻ trong một chuỗi mười năm thử nghiệm của thị trường. Thực sự thì, đó là một năm tốt đẹp nhất duy nhất cho bất kỳ một trong số 25 thị trường mà chúng tôi thử nghiệm trong khoảng thời kỳ 10 năm. Chẳng có gì là đáng ngạc nhiên là phương pháp đó đã tỏ ra tốt đẹp như vậy - vì chúng tôi đang xem xét một trường hợp tốt đẹp duy nhất trong số 25 trường hợp thị trường và sự kết hợp niêm hạn mà chúng tôi đã thử nghiệm.

Thật là một sự hy hữu ! Tôi chắc chắn rằng sau này dù nhận thức được cũng đã chẳng làm gì hơn với sự trùng lặp đó.

Nhung đó chưa phải là điểm kết của câu chuyện. Cái phương pháp này đã tiến triển rất tồi tệ trong những phần còn lại của hình mẫu thử nghiệm. Sự thật, trong khoảng thời gian 10 năm được thử nghiệm thì 17 trong số 25 các thị trường thực tế đã mất hàng đống tiền ngay khi những chi phí giao dịch được loại trừ. Kể từ thời điểm đó trở đi tôi đã có một cảm giác ngờ vực thường xuyên khi xem xét những minh họa được dùng đến trong những chương mục và quảng cáo báo chí về phương pháp kinh doanh buôn bán⁽¹⁾.

Ông có tin rằng hầu hết những người rao bán những phương pháp kinh doanh sử dụng những thí dụ kiểu khéo chọn hiểu biết rõ ràng hơn hay thực ra chính họ đang ngó ngắt - như ông đã thú thật trong phi vụ đầu tiên của mình ?

Tôi nghĩ có lẽ nó có cả hai. Một số người đang chỉ bán những thứ vô dụng và họ biết như vậy, trong khi những người khác đang đùa giỡn với chính mình - họ tin rằng họ có một thứ gì đó mà nó có giá trị rất thực tiễn, nhưng thực ra họ không có. Cái kiểu lầm tưởng này xảy ra thường xuyên bởi vì nó đang thuận lợi về tâm lý để xây dựng nên một phương pháp có vẻ rất tốt

(1) Chú thích : Đây là đoạn giải thích của tác giả. ND.

dẹp trong những cuộc thực thi ở quá khứ. Qua những ước muôn đạt được sự thực thi siêu việt như trong quá khứ, những nhà phát triển phương pháp thường xác định ra những hoàn cảnh của phương pháp rất hạn chế về mặt thực tiễn. Vấn đề ở chỗ tương lai chẳng bao giờ trông chính xác giống như trong quá khứ. Kết quả tất yếu là, những hình mẫu khéo chọn sẽ tỏ ra thiếu sót khi chúng được thực hiện trong tương lai.

Sau những năm tháng vật lộn trên các thương trường, giờ đây tôi cố gắng giữ những hình mẫu của mình càng khả dụng đến mức có thể. Tôi cố tưởng tượng ra những cách phân cảnh hầu như chủ yếu làm nên cốt truyện phim thật hay. Như một thí dụ : chính phủ Hoa Kỳ thất bại làm cho Bộ Ngân Khố hủy ngay việc thực thi những trái phiếu ngân khố và đồng đôla sụt giá 50% chỉ qua một đêm.

Làm thế nào ông có thể sáng tạo ra những phương pháp để có thể đối phó với những loại hoàn cảnh nguy khốn như vậy ?

Tôi không cần thiết tạo ra những phương pháp để đối phó với những hoàn cảnh như vậy, nhưng tôi tự đặt hoàn cảnh sống bằng trí óc qua những gì sẽ xảy ra với vị trí, vai trò của tôi, nhuần nhuyễn trong những phân cảnh như vậy.

Nó giúp được như thế nào ?

Nó giúp tôi sẵn sàng cho tất cả mọi hoàn cảnh thị trường có thể nảy sinh. Do vậy, tôi biết được những gì tôi sẽ làm trong bất kỳ hoàn cảnh nào.

Trong lời thuật lại của ông về phi vụ đầu tiên, ông đã tiến hành nó trong tâm trạng đầy căng thẳng và lo âu. Làm thế nào mà ông đã đi từ trạng thái tinh thần đó đến một quan điểm rất dễ thoái mái hiện thời ?

Tôi nhận thức được rằng bất cứ lúc nào tôi có một sự mất mát, tôi cần phải học hỏi một điều gì đó từ kinh nghiệm và xem sự mất mát như phí tổn học tập ở một Trường cao học về kinh doanh. Càng học tập được từ một mất mát, thì nó thực sự không phải là mất mát nữa.

Ông đã thích ứng với quan điểm tư duy đó khi nào ?

Rất sớm, có lẽ ngay sau phi vụ ngũ cốc.

Và nó đã giúp được chứ ?

Rõ ràng rồi. Với việc thích nghi với cách nhìn như vậy, tôi đã thôi không xem những mất mát như là những vấn nạn nữa và bắt đầu xem xét chúng như là những cơ hội để nâng cấp bản thân tôi một trình độ cao hơn. Qua 5 năm tiếp sau, tôi đã dần dần cải thiện và sơ xuất ít dần vào mỗi năm sau.

Sau khi mất mát tiền bạc trong 5 năm liên

tiếp từ mức khởi đầu của mình, ông đã không từng bao giờ nghĩ rằng ông chẳng thể thích hợp cho sự chịu đựng này sao ?

Không, không bao giờ !

Cái gì đã đem đến cho ông sự tự tin vậy ? Ông rõ ràng đã không tạo được một chút lớn mạnh nào từ thị trường lúc đó mà ?

Sự lớn mạnh của tôi đã tới khi những mất mát của tôi dần dần trở nên cảng nhỏ đi. Tôi đang tiến gần tới điểm rút kết của thất bại. Tôi đã giữ cho những mất mát của mình ở một mức xoay xở được. Tôi luôn luôn làm ăn với một tài khoản rất nhỏ - một lượng mà tôi có thể chấp nhận mất mát mà không ảnh hưởng tới cách sống của tôi.

Ông đừng kinh doanh khi ông mất đi bất kỳ một lượng tiền nào ông có hay là ông làm liều vào một niêm hạn được đưa ra ?

Điều đó không bao giờ xảy ra. Tôi đã từng phát huy khái niệm không bao giờ thực hiện một phi vụ mà sẽ gây nguy hại cho việc tiếp tục kinh doanh. Tôi luôn luôn giới hạn sự liều lĩnh trong bất kỳ một phi vụ nào tới một mức độ mà tôi biết rằng sẽ lại cho phép tôi tham gia và chơi tiếp nếu tôi sai lầm.

Những bài học gì tỏ ra tiêu biểu sáng giá nhất

từ khoảng thời gian ông học tại một trường được gọi là “cao học kinh doanh” của ông ?

Một kinh nghiệm vô cùng quan trọng xảy ra năm 1979, khoảng 4 năm sau khi tôi bắt đầu kinh doanh. Cha mẹ tôi, đang sống ở Syracuse, New York, tôi thăm trong một tuần. Tôi bận bịu đóng vai người hướng dẫn viên du lịch và lơ là công việc của mình. Tôi đã không biết được rằng, đúng ngay trong tuần đó, giá bạc phá giá tăng lên rất mạnh. Tuần tiếp theo, tôi cập nhật công việc của mình và khám phá ra rằng tôi đã vừa bỏ lỡ một cơ may mua bạc hiếm hoi.

Ông đang sử dụng một phương pháp kinh doanh lúc đó chú ?

Vâng, tôi đang theo đuổi một phương pháp rất đặc biệt và đã từng tận dụng mọi phi vụ suôn sẻ trong chín tháng liên. Nói một cách khác, chẳng có nghi ngờ gì tôi sẽ tham gia vào phi vụ đó nếu tôi đã cập nhật kịp thời công việc của mình. Qua mấy tháng kế tiếp giá bạc bán vọt lên như tên lửa. Kết thúc câu chuyện là bỏ lỡ một phi vụ riêng biệt đó đồng nghĩa với việc đánh mất cơ hội kiếm lời 30.000 Mỹ kim mỗi hợp đồng.

Lúc đó kích cỡ của tài khoản của ông là bao nhiêu ?

Nó rất nhỏ ; khoảng 5.000 Mỹ kim. Vì vậy, phi vụ đó mà có thì cũng có nghĩa là xấp xỉ tăng sáu lần trong

kích thước tài khoản. Từ đó trở đi, không quan trọng là tôi đang dùng phương pháp gì, tôi luôn luôn chắc chắn rằng tôi sẽ tận dụng mọi cơ may kinh doanh.

Liệu những phi vụ khác có rất quan trọng trong sự đúc kết phương pháp kinh doanh toàn cục của Ông không ?

Vào năm 1987 vợ tôi và tôi có một tài khoản mà ở thời điểm đó có mức dự lãi vào khoảng 130.000\$. Chúng tôi đang kinh doanh lâu dài khi thị trường bùng nổ. Chúng tôi ngồi nhìn tài khoản tăng lên tới mức khoảng gần 500.000 Mỹ kim chỉ trong một tháng và sau đó vòng vo ở mức 80% của món lời đó chỉ trong có một tuần.

Phi vụ đó đã dạy cho tôi rất nhiều về bụng dạ của mình. Khi mà tài khoản của bạn có những đột biến lên xuống lớn lao như vậy, có một xu hướng cảm thấy ruột gan thúc bách khi thị trường đang đi theo con đường của bạn và tác hại rộng lớn khi mà nó chống lại bạn. Những cảm xúc này hoàn toàn không giúp ích gì để làm cho bạn trở nên một thương nhân giỏi. Tốt hơn nhiều là giữ cho thặng dư lên xuống một cách có định vị và nỗ lực tập trung vào các cảm nhận điều hòa mỗi ngày, không quan trọng cái gì xảy ra. Phi vụ ấy đã là một chất xúc tác đối với sự thích ứng với mức giới hạn những lợi nhuận và cả những tổn thất của tôi bằng cách hạn mức một số hợp đồng được thực hiện tại mỗi

thị trường tới một mức độ chấp nhận được. Bí quyết là ở chỗ một số hợp đồng được thực hiện biến đổi lên xuống hòa hợp với sự biến động của mỗi thị trường.

Trở lại câu hỏi đầu tiên của tôi, ông có thể giải thích làm thế nào ông dàn xếp một cách nhàn sáng tạo nhu vậy trong kinh doanh thương trường ?

Khi tôi đi làm mỗi ngày, tôi biết sự nguy hiểm, và bất ổn trong chứng khoán của tôi. Chính xác y như chính nó ngày hôm qua, như tuần trước, tháng trước. Vậy thì tại sao tôi lại để bị ảnh hưởng bởi những xúc cảm lên xuống nếu tôi vẫn chính xác đối với cùng một áp lực vào mọi lúc cơ chú ?

Tôi cho rằng để có được một quan điểm nhu vậy cần có một sự tự tin lớn lao trong phương pháp của ông.

Đó là một vấn đề có sự tự tin và cả sự thuận tiện trong phương pháp mà anh đang sử dụng. Ví dụ như, nếu tôi đưa cho anh phương pháp chuẩn xác của tôi, Tôi chắc chắn rằng trong vòng một tháng anh sẽ thực hiện những thay đổi để phù hợp với suy nghĩ của mình. Vì lý do này hay lý do khác, có lẽ anh sẽ không thoái mái với những gì tôi đưa cho anh. Nó sẽ thậm chí ngay cả xấu đi nhiều nếu tôi đưa cho anh một phương pháp như là một cái hộp đen [một chương trình máy tính sắp xếp những loại cơ hội mua và bán trên những qui luật

thiếu chật chẽ]. Điều đó sẽ làm anh điên lên. Từ đó, anh sẽ chẳng có khái niệm nào về cái gì đã đi vào trong chương trình. Ngay từ lúc đầu khi phương pháp này lộ ra biểu hiện thất thoát, thì có lẽ anh sẽ bỏ rơi nó. Anh sẽ nói : "Tom có thể là một anh bạn tốt đấy. Nhưng làm sao tôi biết được anh ta không phát triển cái phương pháp này và tránh các ví dụ khéo chọn ?".

Đó chính là lý do tại sao tôi tin là mọi người hầu như không tránh khỏi thất bại trong việc kiếm tiền trên những phương pháp mà họ mua. Ngay cả khi họ đủ may mắn để tìm được một phương pháp vận dụng được. Họ hầu như không có sự tự tin để theo đuổi phương pháp đó khi nó chạm phải thời kỳ mất mát chủ yếu đầu tiên - và mọi phương pháp trên thế giới sẽ cũng đều có một tổn thất.

Tôi hoàn toàn đồng ý.

Ông sẽ nói gì với nhà kinh doanh cho rằng : "Tôi đang kiếm tiền bằng mọi mặt, và tôi đang dùng những điểm dừng để giới hạn những mất mát của tôi, nhưng tôi vẫn có rất nhiều lo lắng về kinh doanh. Tôi vẫn không thể chịu đựng mất mát" ?

Tôi sẽ bảo thương nhân đó hãy nghĩ về mỗi phi vụ như là một trong một ngàn phi vụ tiếp theo mà ông ta sẽ thực hiện. Nếu bạn bắt đầu suy nghĩ cân nhắc về

một ngàn phi vụ tiếp theo, ngay lập tức anh đã vừa làm cho bất kỳ một phi vụ đơn lẻ chẳng có vẻ gì là quá quan trọng. Ai lại quan tâm liệu một phi vụ đặc biệt là một thành công hay mất mát ? Nó chỉ đơn thuần là một phi vụ mà thôi.

Ông có thực hiện những bài luyện tập trí óc để thư giãn chút, hay là điều đó bây giờ không cần thiết nữa vì rằng ông đã được lập trình hóa ?

Có lẽ tôi thực hiện nhiều bài luyện tập trí óc hơn là hồi xưa. Mỗi buổi sáng trong khi tôi đang lái xe đi làm, ôi thực hiện một nỗ lực nhận thức về thư giãn. Tôi tổng duyệt trí óc đối với bất kỳ một mâu thuẫn nào có thể xảy ra vào ngày đó. Quá trình hình thành và thư giãn trí óc trước khi tôi làm việc giúp cho tôi bắt đầu một ngày của mình trên một cơ sở tâm trí rất sáng suốt.

Kết quả là có phải ông đang tưởng tượng ra tất cả những khùng hoảng và áp lực có thể xảy tới và làm thế nào ông sẽ đáp lại chúng, để cho nếu chúng xảy đến thật, thì chúng cũng không gây bất ngờ nữa ?

Rất chính xác.

Ông có thể cho tôi một ví dụ trong đó quan điểm lý trí được đặt trong thử thách dầu sôi lửa bỏng được không ?

Một thí dụ rất tốt là cuộc chiến tranh Vùng Vịnh mới đây. Vào buổi sáng ngày 16 tháng 1 năm 1991 [Hoa Kỳ phát động cuộc chiến không quân chống Iraq]. Tôi vừa vào công sở để làm một số công việc máy móc. Trong khi tôi ở đó, tin tức của cuộc chiến tranh bùng nổ, và giá dầu thô bán lên 40\$. Tôi lập tức ngồi lặng đi rất lâu. Và ý nghĩ đầu tiên của tôi là...

“Chúng ta sắp có một ngày trọng đại vào ngày mai.

Thực ra, suy nghĩ ngay tức thì của tôi là : “Chúng ta sẽ có rất nhiều biến động và bất ổn, chúng ta tốt hơn là nên được chuẩn bị trước”. Tôi gọi điện cho giám đốc điều hành của tôi, George, đang ở nhà, để chắc chắn rằng anh ta đã nhận thức được hoàn cảnh.

Anh ta nói : “Tôi biết rồi, nó phát trên cả 3 kênh mà. Tôi sẽ có mặt sớm đây”.

Sáng hôm sau, tôi đang sấy tóc sau khi tắm rửa trong khi vợ tôi đang xem tin tức ở phòng bên. Và tôi nghĩ rằng tôi đã nghe thấy người đọc tin nói rằng giá dầu thô đã ở mức 22\$. Tất nhiên, tôi không thể nào tin nổi điều đó. Tôi tự nhủ “Nó là 42\$ à ? hay có lẽ là 32\$ chẳng ? Tôi bước vào phòng ngủ và hỏi vợ tôi ”Có phải anh ta nói là 22\$ không ?”.

“Em rất tiếc”, cô ấy nói “em chẳng nghe thấy”. Tôi đợi cho đến khi tin tức được đọc trở lại và thấy ra rằng

đúng là giá 22\$ thật. Tôi gọi ngay cho George và hỏi anh ta : “Anh đã xem tin tức chưa ? Chúng ta thực sự sắp cần phải phân công việc cho người khác giúp chúng ta vào sáng nay”. Cả hai chúng tôi đến rất sớm, vận hành tất cả các chương trình định sẵn, chuẩn bị hết cho những báo hiệu nguy hiểm có thể xảy ra, và sắp xếp tất cả những mệnh lệnh trước giờ mở cửa. Chúng tôi đã làm mọi thứ mà chúng tôi đã dự kiến thực hiện. Tới 9:30, mọi thứ đã được thực hiện - tất cả những yêu cầu của chúng tôi đã được thực thi, chúng tôi đã nhận được một giá khá là ưu đãi và chúng tôi đã có được những vị trí ổn định mới được hình thành. Tôi ngồi lại, ra dấu cho George hãy nghỉ ngơi”. Anh nghĩ rằng hôm nay mình bị mất bao nhiêu ?”.

“Tôi đoán khoảng 15%” anh ta trả lời.

“Ù, tôi cũng đoán một lượng như vậy đó, tôi ngồi đó một lúc và suy nghĩ lại tất cả các sự kiện và hành động của đêm hôm trước và sáng hôm đó. Tôi nhận thấy rằng không có một điều nhỏ nào mà tôi đã làm sai khác đi. Mặc dù vừa mới bị mất 15% giá trị chứng khoán qua một đêm. Tôi cảm thấy rất mãn nguyện về điểm đó.

Bởi vì ông đã làm tất cả những gì ông cho là cần làm đúng không ?

Đúng như vậy.

Khi ông đi ngủ vào đêm hôm trước, thị trường vẫn giao dịch ở giá 40\$ chứ ?

Đúng

Ông có cho rằng nó sẽ vẫn tăng lên vào sáng hôm sau không ?

Chắc chắn rồi.

Đó phải là một cú sốc rất lớn khi thấy rằng giá dầu thô đo từ mức tăng 8\$ vào đêm trước lại xuống 10\$ vào sáng hôm sau. Những cảm xúc tự phát của ông là gì khi ông nhận thấy rằng lợi nhuận của mình tối hôm trước bỗng nhiên biến đổi thành một mất mát to lớn chỉ trong một ngày ?

Tôi tự hỏi làm sao mà những chương trình vạch sẵn của tôi sẽ đối phó được với sự bất ổn của giá dầu thô đi từ 1000\$ mỗi ngày [mỗi hợp đồng] tới mức 18.000\$ mỗi ngày. Tôi vừa bị kích thích vừa sợ hãi trước ý nghĩ làm thế nào những chương trình của tôi có thể điều khiển được hoàn cảnh như vậy. Tôi hy vọng rằng tôi đã thực hiện một việc tốt là chuẩn bị cho một sự kiện thảm khốc nào đó.

Nhưng trong tận tâm can, ông đã không thấy có sự đau đớn của những tình cảm chán nản hay sao ?

Không, tôi chỉ nhận thức rõ hơn mà thôi.

Đó chính là quan điểm mà tôi thấy rất lý thú. Chúng khoán của ông đã đi từ đang ở rất cao đêm trước xuống tới 15% tổn thất vào sáng hôm sau. Hầu hết người khác sẽ có những cảm xúc rất tiêu cực trong kiểu hoàn cảnh đó. Làm sao ông có thể phản ứng với một sự lạnh lùng như vậy ?

Anh phải đặt nó vào phổi cảnh. Tôi sẵn sàng nghĩ về kinh doanh trên khía cạnh số năm đạt được. Nếu tôi sống lâu, tôi sẽ kinh doanh trong 50 hay 60 năm. Tôi mường tượng ra rằng qua khoảng thời gian đó, tôi sẽ được thấy những suy thoái to lớn, những biến bộ vượt bực mà tôi hầu như không thể tin nổi và mọi thứ ở giữa hai cái đó nữa. Nếu anh đã thực hiện những cuộc kiểm duyệt tinh thần để xem làm thế nào anh sẽ phản ứng trong những hoàn cảnh thảm khốc, thì khi mà những sự kiện như vậy có xảy ra, anh trở nên nhận thức được nó.

Nhận thức được là xem liệu ông có làm theo những lần tổng luyện tinh thần của ông phải không ?

Đúng như vậy, anh cảm thấy như anh đã coi bộ phim này trước đó một lần, và anh tự hỏi liệu nó sẽ kết cục giống như vậy không.

Làm thế nào mà ông xoay xở được trong những hoàn cảnh như vậy trong cuộc tập dượt tinh thần ?

Cách tập luyện cho một sự việc thảm khốc là tưởng tượng ra hình ảnh một bác sĩ trong một hoàn cảnh thập tử nhất sinh. Ông ta đang ở trong một phòng cấp cứu giải phẫu nơi chiến trường. Có 50 người có thể được đưa vào. Một số thì sẽ sống, một số thì sắp chết. Người bác sĩ đã được hướng dẫn để đối phó với hoàn cảnh đó. Ông ta sắp thực hiện tất cả những quyết định cần thiết nhất “Bệnh nhân này đưa tới phòng phẫu thuật số một, bệnh nhân này để sang một bên”. Ông ta bình tĩnh và cẩn nháy kĩ, mà không bị căng thẳng. Ông ta biết rằng ông ta có một cơ hội tốt nhất để cứu một số lượng người sống sót lớn nhất. Ông ta biết rằng ông ta không thể cứu tất cả bọn họ, nhưng ông ta sẽ làm tốt nhất những gì ông ta có thể làm.

Ông chỉ cần tập trung vào những gì ông phải làm ?

Đúng vậy.

Liệu sự tập trung đó sẽ loại bỏ thực sự những cảm xúc tiêu cực có thể xảy đến không ?

Ai mà biết được . Anh không thật sự nghĩ về điểm đó. Anh cũng chẳng sôi lên với tiền lời mà.

Thực ra, sôi lên về lợi nhuận không phải là quá mong ước lắm. Một thương gia diễn tả sự thay đổi cảm xúc với tôi như sau : “Khi tôi đang mất tiền, tôi chán ngán vì tôi đang mất. Khi tôi

đang có lời tôi lại lo lắng vì tôi lo rằng mình sẽ không thể giữ nổi nó”.

Tôi liên hệ những cảm xúc trong kinh doanh với một dòng suối, với những cảm xúc chạy lên và xuống. Trong khi nó đang lên và xuống như vậy, đó là một kiểu rạo rực, nhưng ngay khi dòng suối đó đã cạn kiệt, sự khô cằn hiện ra và anh sẽ nhận thấy rằng có lẽ nó chẳng vui thú gì mấy trên những thăng trầm xúc cảm này. Anh thấy được rằng nếu anh chỉ cần giữ những cảm xúc của mình trong thế cân bằng ở khoảng giữa, thì nó mới thực sự là một vui thú tuyệt vời.

Nghe có vẻ như ông đang xem xét bản thân từ bên ngoài, hoàn toàn riêng rẽ.

Khi tôi còn ở trung học phổ thông, tôi đã có một nỗi lo sợ rất lớn khi phải đứng trước lớp để nói. Đầu gối tôi lúc đó sẽ run lên lập bập. Tôi dần dần học cách đối phó với hoàn cảnh đó bằng cách tách biệt ra và quan sát bản thân. Tôi có thể có . . . con người quan sát đó xuất hiện trong những lần bị stress. Khi tôi thấy mình run rẩy, con người quan sát lại nói : “Tại sao anh lại run vậy, Tom ? Hãy thư giãn đi nào. Anh đang nói quá nhanh đó, chậm lại một chút đi”.

Thực sự tôi thấy rằng con người quan sát đó ở đó mọi lúc. Nếu anh đang xem xét bản thân đang làm mọi việc, anh tiến rất gần tới như kiểu đang xem một bộ

phim. Con người quan sát đang theo dõi anh đóng một vai trong bộ phim được gọi là cuộc sống.

Đây có phải là lời khuyên ông tặng cho mọi người nói chung - hãy cố là một người quan sát của chính bản thân mình ?

Hoàn toàn đúng, tôi không thể gợi ý thêm. Thay vì nói "Tôi sắp thực hiện phi vụ này" anh hãy nói "tôi sắp xem bản thân mình thực hiện phi vụ này", ngay lập tức anh thấy rằng quá trình làm ăn sẽ dễ hơn rất nhiều.

Con người quan sát như vậy giúp ông trong kinh doanh ra sao ?

Con người quan sát có thể nói "Anh đang ham hố quá với phi vụ này đấy, hãy nhìn xem". Anh có thể là đang nỗ lực hết mình và vật lộn vì một số chỉ số chứng khoán của anh đang sinh lời và một số đang lỗ vốn, và anh không biết phải làm gì. Và con người quan sát có thể nói : "Thế không làm thì sao nào ? Anh không phải bắt buộc kinh doanh cơ mà ?

Khái niệm này là một cái gì mà tôi sẽ gọi ý không chỉ với kinh doanh mà cả cuộc sống nói chung. Không có lý do gì tại sao anh cứ phải vật lộn và cố gắng và bám riết lấy con đường của mình suốt cuộc đời.

Nhung nếu ông đang quan sát cuộc sống của mình thì có nghĩa là ông đang không sống trong nó. Nghe thật quá lạnh lùng.

Đó là những gì mà rất nhiều người cho là như vậy nhưng nó không phải vậy một chút nào. Hãy nghĩ về cuộc sống như một cuốn phim trong đó anh sẽ thấy những gì anh đang thấy ngay lúc này chỉ được một lần. Anh sẽ chẳng bao giờ nhìn thấy nó chính xác giống như vậy lần nữa. Chấp nhận nó, nhận thức nó, và tận hưởng nó đi.

Ông sẽ có lời khuyên gì cho những người cảm thấy bị tác động quá mạnh ?

Trước tiên, hãy giữ mọi vật trong phổi cảnh của chúng, vũ trụ đang lan tràn mọi nơi. Nó đã ở đây khi anh sinh ra, và nó sẽ vẫn ở đây sau khi anh chết đi. Trong trật tự của vạn vật, những vấn nạn của anh xem ra chẳng quan trọng gì. Cũng như vậy, nó sẽ giúp được anh nếu anh xem xét cuộc đời mình như một cuốn phim. Nếu anh tới một cửa hàng video và thuê một bộ phim kinh dị, nghĩa là anh đang tự nguyện để cho bản thân bị sợ hãi và nó chẳng còn là gây ấn tượng mạnh nữa bởi vì sâu trong tâm khảm anh biết rằng nó chỉ là một bộ phim. Những gì sẽ đến nếu anh cũng có một cách nghĩ như vậy về cuộc sống :

Lúc này ông có đề cập là ông đã tưởng tượng bản thân được kinh doanh trong 50 hay 60 năm. Ông có thực sự có ý định tiếp tục kinh doanh bằng mọi cách dù tuổi già không ? Đã có bao giờ ông xem xét đến một sự nghỉ ngơi sớm hơn. Sau

khi ông đã đạt được một mục đích tiền bạc đặc biệt nào đó chưa ?

Thực ra thì, tôi đã thoảng nghĩ vui với ý tưởng nghỉ ngơi vài năm trước đây. Vợ tôi hỏi : “Anh làm gì nếu giờ đây anh nghỉ ngơi ?”.

“Ừ thì, anh sẽ dùng những máy vi tính và xem qua màn hình ở nhà”, tôi trả lời “Anh sẽ thực hiện một số hoạt động kinh doanh và dành hầu hết thời gian nghiên cứu những phương pháp kinh doanh mới. Anh sẽ dành một số thời gian mỗi sáng để đọc tờ thời báo Wall Street Journal và những nguyệt san tài chánh khác.

Vợ tôi lặng yên nghe và nói : “Điều đó nghe giống y những gì anh đang làm bây giờ. Sự khác biệt duy nhất là bây giờ anh có một trợ lý sẽ thay cho anh khi anh muốn đi nghỉ mà thôi”. Tất nhiên, cô ấy đúng. Tôi nhận thấy rằng tôi thật sự đang làm những gì tôi đã yêu thích và sẽ làm dù nếu như tôi có về nghỉ đi nữa.

Phương pháp kinh doanh của ông thật rõ ràng nặng về máy móc. Nó cũng hoàn toàn y như vậy hay là ông vẫn thực hiện một vài quyết định mềm dẻo hơn khi thực hiện kinh doanh ?

Những cảm kích bản năng của tôi về thương trường có lẽ chính xác nhiều hơn là sai lầm. Tuy thế, có được sự tự quan sát như tôi đang làm, tôi chú ý thấy rằng những cơ hội kinh doanh mà tôi thấy theo bản năng

rất hồi hộp lại tỏ ra là những phi vụ tốt đẹp nhất. Do đó, sau một cuộc chạy đua dài tôi thấy được rằng sự thực hành kinh doanh của mình được hỗ trợ tốt nhất nếu tôi làm theo những phương pháp của mình mà không bắn khoan, do dự gì. Có một khía cạnh khác giả thiết tại sao tôi thích một phương pháp hoàn toàn hệ thống hóa. Tôi thấy rằng sử dụng những phương pháp đã vạch ra sẽ tháo bỏ được sự bất ổn trên bản thân. Nếu bạn thua lỗ hôm nay thì đó không phải là lỗi của bạn, đó là lỗi của các phương pháp có vấn đề. Cũng có một thành phần của sự sai biệt trong đó. Ngay cả dù cho chính bạn tự tạo ra phương pháp riêng, bạn vẫn sẽ mất ít nhiều. Ít nhất điều đó là những gì đã xảy ra cho tôi. Mỗi lần tôi được hoàn toàn lập chương trình kinh doanh tôi thấy rằng tôi càng ít lo lắng hơn vào mỗi phi vụ.

Bây giờ tôi có nhiều thời gian rảnh để theo đuổi những dự định công việc khác và quyền lợi của bản thân hơn bởi vì tôi không bị trói buộc vào cái máy theo dõi những cú nhảy lên xuống theo thị trường nữa. Dần dần, cuộc sống trở nên vui thú nhiều hơn.

Nếu ông hiện thời đang bắt đầu sự nghiệp của mình, biết những gì ông có bây giờ, ông sẽ làm gì khác đi so với lần khởi đầu trước đây ?

Tôi bắt đầu bằng sự quan tâm tới phương pháp mà

tôi sẽ dùng để kinh doanh. Nhân tố thứ hai mà tôi giải quyết là sự điều phối các rủi ro và nắm chắc sự bất ổn. Lĩnh vực thứ ba cần tập trung là tâm lý kinh doanh. Nếu tôi có thể bắt đầu lại được, tôi sẽ đảo ngược quá trình hoàn toàn. Tôi nghĩ rằng tâm lý đầu tư là một thành phần có tầm quan trọng xa nhất tiếp theo đó là sự kiềm hãm sự hiểm nguy, và với sự quan tâm ít quan trọng nhất là câu anh hỏi mua và bán ở chỗ nào.

Nếu có một cốt truyện riêng lẻ xuyên suốt chương này, thì đó là : tâm lý con người thật là khó bảo để đạt được thắng lợi trong kinh doanh. Dĩ nhiên, ý tưởng này đã được nhắc đi nhắc lại rất mạnh mẽ trong cuộc phỏng vấn với Basso. Tuy vậy, có một bài học quan trọng hơn ở đây : để đạt được thành công trong cuộc sống, anh phải có một quan điểm trí tuệ chuẩn xác, không có nó thành công trong kinh doanh chỉ là một thắng lợi quá nhiều tổn thất.

Nếu kinh doanh (hay bất kỳ một nghề nghiệp hay mục đích nào khác) là một nguồn gốc của sự bất an, sự sợ hãi, sự nóng nảy, sự chán nản hay giận dữ, thì đã có cái gì đó sai rồi - ngay cả nếu bạn thành công với nghĩa thông thường và đặc biệt nếu bạn thất bại. Bạn cần phải thường thức thú kinh doanh, bởi vì nếu kinh doanh là một nguồn gốc của những xúc cảm tiêu

cực, thì có lẽ bạn đã vừa đánh mất ngay lợi ích của trò chơi, ngay cả khi bạn có lời.

Basso còn xa mới là một thương nhân thành đạt mà tôi đã phỏng vấn trong quá trình thống kê hiệu quả thực hành trong kinh doanh, nhưng ông ta có vẻ là một trong những người đầu tiên tôi sẽ chọn như là một hình mẫu tiêu biểu. Về cơ bản, thích ứng với một hình mẫu như vậy là đưa tới một đơn thuốc hữu hiệu như sau : Hãy kết hợp sự vui thú, sinh lực tập trung, nỗ lực và vai trò lãnh đạo của bạn để trở thành một thương gia giỏi nhất mà bạn có thể, nhưng bạn phải nhớ rằng không có cơ sở nào để phải xem xét những chi tiết nhỏ nhặt. Giữ cách xem xét những sự kiện thương trường lành mạnh như bạn đang xem một bộ phim. Đừng lo lắng về sự chuyển động của thị trường nếu bạn vừa cảm nhận được nó qua một quá trình lâu dài. Và nếu bạn chưa kịp phát hiện một phương pháp hoàn toàn chấp nhận được, thì hãy học hỏi từ những mất mát của bạn và xem chúng như một chi phí cho những bài học kinh doanh (luôn phải chắc chắn rằng bạn không bao giờ liêu linsk quá những gì bạn chịu mất).

Lời khuyên của Basso về cách nhìn cuộc sống của bạn như một bộ phim có thể nghe rất tiêu cực trên những trang sách, nhưng đó không phải là cảm giác thực thấy ở mức độ cá nhân. Basso chỉ đơn thuần đang

gợi ý rằng bạn hãy nên tận hưởng cuộc sống với một nỗi quan tâm và mức độ giống như bạn đã làm với một bộ phim đầy sôi động, nhưng cùng lúc đó, giữ nhận thức quan sát của bạn mà bạn có được nếu bạn đang xem phim. Đừng làm cho những vấn đề của bạn quá cá nhân phiến diện. Vũ trụ này vẫn sẽ tồn tại ở nơi đó vào ngày mai.

Linda Bradford Raschke

NGƯỜI HIẾU ĐƯỢC NHỮNG NỐT NHẠC CỦA THỊ TRƯỜNG

Linda Bradford Raschke (rất nghiêm túc) trong chuyện làm ăn. Thậm chí ngày đứa con chị sắp chào đời, chị vẫn lo tới công việc. Tôi hỏi chị nửa đùa nửa thật : “Mắc sinh nở chị không giao dịch được phải không ?”. Chị đáp : “Đúng vậy. Vả lại lúc đó mới bốn giờ sáng và thị trường chưa mở. Tuy nhiên, khoảng ba giờ đồng hồ sau khi con gái tôi chào đời, tôi đã bắt đầu lại công việc. Hôm đó có một số hợp đồng tiền tệ tôi bán sắp hết hạn. Việc giao dịch mua bán có vẻ suông sẻ đến độ tôi không thể cho phép mình bỏ qua lợi thế đó trong hợp đồng tháng sau”. Tôi nói có sai đâu, Linda Raschke hết sức nghiêm túc trong chuyện làm ăn.

Raschke muốn tham gia vào thị trường từ lúc còn trẻ. Sau tốt nghiệp đại học, chị xin làm nhân viên môi giới chứng khoán nhưng không được. Thế là sáng nào chị cũng quanh quẩn ở sàn giao dịch của Sở Giao dịch chứng khoán Pacific Coast trước giờ hành chính. Mặc dù động cơ thúc đẩy chị đến đây hằng ngày là nỗi đam mê thị trường chứng khoán, nhưng chính nó cuối cùng đã tạo cơ hội cho chị để trở thành nhân viên giao dịch chứng khoán. Một nhân viên của Sở giao dịch làm quen với Raschke và hướng dẫn chị những kiến thức căn bản về các hợp đồng . Cảm phục trước nhiệt huyết và năng lực nhạy bén của Raschke trước những khái niệm về thị trường, anh bạn của chị đã tạo riêng cho chị một số tiền vốn kinh doanh.

Raschke làm nhân viên mua bán ở sàn giao dịch 6 năm, lúc đầu ở Sở Giao dịch Pacific Coast rồi sau đó chuyển sang Sở giao dịch Philadelphia. Raschke đã kiếm tiền dài dài nhờ mua bán trên sàn giao dịch nếu không có một sự cố rủi ro cho sự nghiệp kinh doanh còn mới mẻ của chị.

Cuối năm 1986, hậu quả một tai nạn đã buộc Raschke thôi làm việc ở Sở, và chị phát hiện ra rằng chị lại rất thích mua bán chứng khoán không qua sàn giao dịch. Thế là chị lập một sở mua bán chứng khoán

tại gia. Mặc dù nhiều nhà giao dịch chứng khoán gặp nhiều khó khăn trong năm đầu tiên khi họ chuyển sang mua bán ở Sở, nhưng với Raschke năm đầu tiên tách ra sàn giao dịch ở Sở lại thực sự là năm phát đạt nhất. Mấy năm tiếp sau, chị vẫn là người kinh doanh thành đạt.

Lần đầu gặp Linda Raschke, tôi không ngờ trước tính khí sôi nổi của chị. Tôi xúc động khi nghe chị nói chị mắc chứng Epstein-Bar Syndrome, một căn bệnh mà triệu chứng là cơ thể mất năng lượng kinh niên. Chị nói : “Ông không biết đâu, tôi đã tranh thủ nghỉ ngơi rất nhiều trong bốn ngày qua để có đủ năng lượng cho chuyến đi này” (Tôi đã ngỏ lời muốn đến tận nhà chị để thực hiện cuộc phỏng vấn, nhưng Raschke đã đi một ngày đường đến New York). Dù vậy, tôi khó có thể tưởng tượng được chị phải là người như thế nào nếu chị được dồi dào sức khỏe.

Raschke tin là do thúc ép bản thân quá mà chị chuốc lấy bệnh tật - nào là giao dịch mua bán suốt ngày, nào là chăm sóc cháu bé, nào là lo cho phía nhân viên khi nhà cửa đang tu sửa, và đồng thời theo đuổi hết mình sở thích huấn luyện và cưỡi ngựa. Raschke lại lạc quan về bệnh tình của mình. lý giải : “Nhờ nó mà tôi có được vô số cái lợi. Thay vì trước tuổi ba mươi lăm phải cố nhốt nhét mọi thứ, bây giờ tôi lại

thấy ở tuổi 45 tôi vẫn còn trẻ và trước mắt tôi có
một tương lai chờ đợi”.

Mấy giờ phỏng vấn đầu tiên diễn ra trong văn phòng của tôi. Cuộc trò chuyện giữa chúng tôi lại tiếp tục ở nhà hàng thuộc khu vực Wall Street. Tôi mãi nhìn đồng hồ và rán tròn chuyện cho nhanh trong buổi ăn tối, vì tôi biết rằng nếu chị lỡ chuyến xe buýt về nhà sắp đến, chị phải đợi tới 4 tiếng đồng hồ. Mặc dù Raschke có vẻ bình thản, nhưng tôi không muốn lánh tránh nhiệm vụ những chuyện khó xử xảy ra cho chị nếu để chị đứng ở bến xe buýt Port Authority suốt thời gian dài lê thê ấy. Bốn giờ ở những nơi khác còn dễ chịu hơn (chẳng hạn, nhà tù Thổ Nhĩ Kỳ là một ví dụ).

Chị tham gia vào thị trường lần đầu là khi nào ?

Bố tôi rất mực ưa thích giao dịch ở thị trường chứng khoán, dẫu ông chẳng làm ăn gì ra trò. Tôi là chị cả của ba đứa em, và thế là buộc phải giúp bố tôi xem xét hàng trăm bản giá để tìm cho được những kiểu mẫu riêng nào đó. Còn tôi lần đầu bước vào thị trường này khi còn đang học ở trường Occidental College. Nhà trường có một chương trình là hằng năm mười sinh viên được chọn để quản lý một quỹ do một nhà tài trợ vô danh tài trợ.

- Thời gian ấy chị đã có kiến thức gì về thị trường ?

Không nhiều. Những quyết định của tôi gần như chỉ bám vào những nguyên tắc cơ bản. Trong nhóm ai cũng được quyền nếu ý kiến và ý kiến đó sẽ được thực hiện nếu được đa số đồng ý.

- Kinh nghiệm đó đã cho chị được gì ?

Tôi chỉ coi đó như là một trò vui.

- Sau tốt nghiệp đại học chị có làm việc gì có liên quan đến thị trường không ?

Sau tốt nghiệp, tôi đến San Francisco mong tìm một chân mồi giới chứng khoán. Tôi đã nộp đơn xin việc tất cả các công ty môi giới trong thành phố, nhưng không có công ty nào nhận tôi. Họ không để mắt đến tôi. Trong con mắt của họ tôi là một cô bé vừa mới ra trường. Họ cứ lặp đi lặp lại cái điệp khúc là tôi nên quay lại trong bốn hoặc năm năm nữa. Cuối cùng tôi dành nhận làm nhân viên phân tích tài chính cho công ty xuất bản Crown Zellerbach.

Cũng may, Sở làm của tôi cách Sở Giao dịch chứng khoán Pacific Coast chỉ hai tòa nhà lớn. Mãi 8h30 tôi mới làm việc, mà Sở giao dịch lại mở lúc 7h30, vì vậy tôi dành giờ làm việc đầu tiên trong ngày ở Sở giao dịch.

- Ở đó chị đã làm gì ?

Tôi chỉ quan sát xem việc gì đang diễn ra. Một thời gian sau, người ta để ý sự có mặt của tôi và có người tách ra và giải thích mọi thứ. Có một nhà kinh doanh đã giải thích cho tôi việc tính giá các hợp đồng option và tôi nghĩ : “Việc đó mình có thể làm được”. Thật ra việc kinh doanh này không có gì là to tát : Sự thật là mỗi khi bạn bước vào sàn giao dịch là bạn thấy quanh mình đủ loại hạng người. Không cần phải là một nhà khoa học về tên lửa mới trở thành một nhà kinh doanh. Thật tình, tôi biết một số nhà giao dịch tài ba nhất trên sàn giao dịch lại là những tay thợ thao lướt sóng. Kỹ năng của một nhà kinh doanh không quan hệ gì đến giáo dục ở nhà trường.

- Quá trình từ người quan sát trở thành người tham gia thị trường diễn ra như thế nào ?

Anh chàng đã giải thích cho tôi về những nguyên tắc cơ bản về thị trường giao dịch hợp đồng option, nghĩ rằng tôi sẽ là một nhà kinh doanh giỏi. Anh ta chịu hậu thuẫn cho tôi. Cùng thời gian đó, tôi đang thi tốt nghiệp lấy bằng M.B.A. tôi tự nhủ : “Hoặc là mình đi học ở trường thương mại và lấy bằng M.B.A, hoặc là mình kinh doanh trên sàn giao dịch của Sở Giao dịch chứng khoán - ái chà, mình phải chọn cái nào ?”. Tôi không khó khăn lắm để ra quyết định.

- Anh chàng ấy hậu thuẫn cho chị trong việc kinh doanh trên cơ sở nào ?

Điều gây ấn tượng cho tôi ở những người mà nay tôi không còn học tập hay được hậu thuẫn nữa là sự đam mê của họ. Nếu ai đó có đủ đam mê và ước vọng thì mọi trở ngại khác sẽ vượt qua. Anh ấy đã cảm phục trước nỗi đam mê của tôi đối với thị trường chứng khoán.

- Anh ấy đã trao chị tiền vốn bao nhiêu ?

Theo thủ tục qui định, khi nhà kinh doanh này hậu thuẫn nhà kinh doanh khác, chúng tôi đã thiết lập quan hệ đối tác. Tôi là đối tác chính và anh ấy là đối tác hữu hạn⁽¹⁾. Anh ấy góp 25000 USD, theo hợp đồng lợi nhuận chia đều 50/50.

- Chị ra quyết định trong kinh doanh như thế nào ?

Tôi chỉ việc mua các hợp đồng giá thấp và bán các hợp đồng giá cao và tự bảo hiểm bằng các hợp đồng hoặc chứng khoán khác.

- Là một người môi giới mới vào nghề phải cạnh tranh với những nhân viên môi giới đầy kinh nghiệm hơn đang giao dịch, chị có gặp khó khăn không ?

Không, thị trường giao dịch hợp đồng option hoạt động kém hiệu quả một cách không ngờ đầu những

(1) Đối tác hữu hạn (Limited partuer) : Đối tác chỉ chịu trách nhiệm dân sự tối số tiền của mình bỏ ra (chú thích ND)

năm 1980. Bạn không cần phải đạt chỉ số IQ trên 100 mới kiếm được tiền. Ba tháng đầu kinh doanh, tôi đã kiếm khoảng 25.000 USD.

Thời gian đó, tôi tham gia bán các hợp đồng mua ở Cities Service, vì các hợp đồng được chọn lên giá. Tại sao chúng lại lên giá ? Bởi vì cổ phần đó được phép chuyển giao.

- Chị có biết vậy không ?

Dĩ nhiên là biết.

- Vậy chị có biết cách lợi dụng tình huống đó trong giá không ?

Có chứ. Vào thời điểm đó, người ta giao dịch cổ phiếu đó với giá 32 USD. Tôi thấy mình không hề gì với các hợp đồng được chọn, nếu giá cổ phiếu không vượt lên 55 USD. Xúi quẩy thay, vào chiều trước khi hợp đồng được chọn hết hạn, người ta thông báo đến việc chuyển giao thế là cổ phiếu từ giá khoảng 34 USD nhảy lên 65 USD. Bỗng nhiên, tôi phát hiện ra là tôi có thể mất tới 80.000 USD qua một đêm.

- Thế là qua một đêm chị đã mất cả vốn lẫn lời, và còn nợ 30.000 USD. Ai có trách nhiệm thanh toán khoản thâm thủng đó ?

Tôi chờ ai, vì tôi là đối tác chính.

- Chị còn nhớ cảm xúc của chị lúc đó không ?

Tôi không buồn, bởi vì quanh tôi tôi thấy nhiều nhà kinh doanh khác lỗ lã hơn nhiều trong những trường hợp chuyển giao đột xuất. Song họ cũng đứng vững sau vài lần lời vài triệu đôla. So ra, trường hợp tôi không quá bi đát như vậy. Hơn nữa, tôi nhận thấy trong kinh doanh nơi nào bạn thua lỗ quá nhanh thì nơi đó cũng là nơi bạn dễ kiếm tiền lại.

- Nghe như thể chỉ xem việc đó là không quan trọng vậy.

Tôi không muốn xem nhẹ điều đã xảy ra, bởi vì mới tuổi 22 mà phải gánh chịu cả một núi nợ thì thật là đáng sợ. Thực ra, tôi vẫn còn nợ ở trường đại học tiền cho sinh viên vay là 10.000 USD. May thay, có một người hậu thuẫn khác giúp tôi, và mọi việc ổn thỏa. Vượt qua trở ngại này giúp tôi có niềm tin về khả năng vượt qua mọi sự cố trong tương lai.

- Chỉ kinh doanh ra sao từ dạo đó ?

Tôi kiếm tiền đều đẽu.

- Điều gì khiến chỉ quyết định rời sàn giao dịch và giao dịch mua bán tại sở riêng ?

Cuối năm 1986, tôi bị ngã ngựa khá nặng. Tôi bị gãy xương sườn, lồng phổi và trật bả vai. Tôi thấy không sao đứng chờ được ở sàn giao dịch. Lần đầu tiên tôi bắt đầu ngồi trên lầu và giao dịch qua một cái máy trích dẫn. Thật là tuyệt ! Cùng một lúc tôi có thể quan

sát tất cả các chỉ số và các thị trường khác nhau. Thời gian qua, tôi đã mở rộng kiểu kinh doanh của riêng tôi trong các hợp đồng kỳ hạn S & P.

- **Kiểu kinh doanh của chị như thế nào ?**

Ưu điểm của tôi là kinh doanh ngắn hạn, một điều giúp tôi ăn nên làm ra. Việc kinh doanh dài hạn như thông thường chỉ là phụ. Tôi tin rằng chỉ có biến động về giá ngắn hạn mới có thể được dự đoán một cách chính xác. Thời gian dự đoán càng dài, thì dự đoán càng thiếu chính xác. Tôi rất tin vào lý thuyết về tính không trật tự của thị trường.

Khái niệm cơ bản về lý thuyết không trật tự là đối với các hệ thống không định kỳ - các hệ thống mà không bao giờ lập lại chính xác và vì vậy không bao giờ nhận ra được trạng thái ổn định như thời tiết hay thị trường chặng hạn - những khác biệt nhỏ về các biến giá trị và các biến đơn vị có thể được phóng đại ra gây ảnh hưởng rất lớn đối với những thời kỳ tiến triển sau. Tên chuyên môn về hiện tượng này - hiện tượng lệ thuộc vào các điều kiện ban đầu - được nhiều người xem như là ảnh hưởng con bướm (Butterfly). James Gleick đã mô tả điều này trong cuốn sách tuyệt tác mang tên "Không trật tự : Một khoa học mới" với những dòng sau : "Chặng hạn, đối với thời tiết, người ta diễn dịch nó ra thành một cái gì đó mà người ta nôm na gọi là ảnh hưởng con bướm - quan điểm cho

rằng một con bướm hôm nay đập cánh ở Bắc Kinh có thể tháng sau trở thành một hệ thống các con bão ở New York”.

Trong vòng hai tháng mà có quá nhiều điều không thể nào dự đoán được. Theo tôi, việc giao dịch lý tưởng là kéo dài 10 ngày, song tôi lại tiếp cận mọi giao dịch như thể tôi chỉ có nó trong tay hai ba ngày.

Tôi cũng rất tin vào việc đoán khuynh hướng của giá, nhưng không quá lầm. Tôi không đặt mục tiêu vào giá cả. Tôi biết tránh mình khi hoạt động trên thị trường mách bảo tôi lúc nào là lúc tránh, chờ không phải cố xét xem giá cả đã vượt tới đâu. Bạn phải dành chấp nhận những gì thị trường cho bạn. Nếu thị trường không cho bạn được nhiều, bạn nên dứt khoát bước ra cuộc chơi với món tiền ít ỏi đó.

Tôi rất cố gắng để có giá cổ phiếu vào lúc tốt nhất. Tôi cảm thấy đây có lẽ là kỹ năng mạnh nhất của tôi. Suốt một ngày kinh doanh, giá cổ phiếu mua vào rất quan trọng vì nó cho bạn khoảng thời gian xem xét thị trường phản ứng ra sao. Nếu bạn mua bởi vì bạn nghĩ rằng thị trường sẽ hoạt động mạnh nhưng thực tế nó chỉ đúng đưa tại chỗ, thì bạn nên rút lui. Trong quá trình kinh doanh, có một tinh huống giống như việc xét nghiệm nước. Nếu bạn định giờ vào đúng, thoát sẽ không nhiều thậm chí khi bạn sai lầm.

Mua bán thành công đôi khi có được khi mọi người

tỏ ra rất hốt hoảng. Trong thị trường chứng khoán, đám người kinh doanh thường hoạt động hết sức ngờ nghênh. Bạn có thể hình dung sự lén xuống giá cả diễn ra quanh một mức cân bằng như một dây cao su bị kéo giãn - nếu kéo nó ra dài quá, thế nào rồi nó cũng bung trở lại. Là người kinh doanh ngắn hạn, tôi cố đợi cho tới lúc sợi dây cao su giãn ra tới cực điểm.

- Sao chị có thể xác định được khi nào thị trường ở sát điểm cực đó ?

Một trong những mô hình tôi thích là khuynh hướng thị trường từ điểm tương đối thấp chuyển lên điểm tương đối cao, và cứ hai đến bốn ngày là xảy ra ngược lại. Mô hình này là một chức năng hành vi con người. Thị trường nhóm họp đông đúc vài ngày trước khi thị trường thực sự béo bở. Đó là lúc mà mọi người muốn mua và là lúc các nhà chuyên nghiệp như tôi bán. Trái lại, khi thị trường giảm xuống trong vòng ít ngày, người ta cau có lên và đó là lúc tôi mua vào.

Tôi cũng tra cứu các chỉ số khác nhau. Tôi không nghĩ rằng việc chọn các chỉ số một cách riêng biệt là cần kíp lắm, nếu bạn có khả năng giải thích các chỉ số bạn dùng. Còn tôi thì ít quan tâm đến tình hình giao dịch mua bán [sự khác nhau giữa số cổ phiếu phát hành mà điểm mới nhất đang lên và số cổ phiếu phát hành điểm mới nhất đang xuống], TRIN [một kiểu đo lường cho thấy sự liên quan giữa giá cả và số lượng

các cổ phiếu đang lên với các con số tương ứng dành cho các cổ phiếu đang xuống], và tiền cược [tiền cược, hay chiết khấu, của các hợp đồng kỳ hạn so với bản yết giá tiền mặt theo lí thuyết là ngang nhau]. Giả dụ, nếu sự giao dịch đạt đến mức tối đa và hạ xuống - 480 - 485 - 490 - 495 và rồi ngưng lại - 495 - 495 - 495 - và tôi quan sát thấy các chỉ số khác cũng được mua quá nhiều, tôi thường vào cuộc và mua. Thỉnh thoảng, tôi đã có mua các chỉ số thấp trong ngày dựa theo phương pháp này.

Quả tình tôi không sợ việc mua vào lúc giá đang sụt hay bán ra lúc giá đang lên. Chắc chắn thị trường sẽ có lúc cứ đi lên, và tôi tức thì mất trọn một điểm hoặc hơn nữa trên hợp đồng S & P. Tuy nhiên, ngay cả trong trường hợp như thế, để đợi đến điểm cực, thị trường thường co lại đủ để tôi hòa lại vốn. Có lẽ qui tắc số một của tôi là : Dừng cố kiếm lời với một trường hợp giao dịch không thuận lợi, hãy cố tìm nơi tốt nhất để rút lui.

- Nhu vậy hễ khi chị giao dịch mua bán thấy không thuận lợi, chị lập tức bỏ đi.

Phải, nếu có kiên nhẫn, tôi thường rút lui ở một giá khá hơn, bởi vì lý do ban đầu tôi tham gia vào kinh doanh là do thị trường quá nhạy đến nỗi một phản ứng nào cũng dường như không kịp lúc. Một khi tôi rút lui,

tôi sẽ dễ quay lại hơn. Nếu tôi mua lại với giá cao hơn, tôi chỉ coi như là một lần giao dịch mới.

- Chị lập văn phòng giao dịch tại nhà khi nào ?

Ba tháng sau khi rời khỏi sàn giao dịch.

- Sau mấy năm làm việc cùng với nhiều người ở sàn giao dịch, nay chuyển sang ở nhà chị có khó khăn không.

Bốn năm không ở sàn giao dịch thật tuyệt - không bận tâm, không phải nghe những ý kiến bên ngoài. Tuy vậy năm rồi việc cách li như vậy bắt đầu thực sự gây phiền phức cho tôi. Tôi lẻ loi. Suốt ngày tôi có điện thoại nói chuyện với các nhà giao dịch khác, nhưng chỉ thấy rối lên và làm sổ cổ phiếu của tôi giảm xuống, tôi cũng thử thành lập một văn phòng giao dịch với một nhà kinh doanh khác. Anh ấy làm việc rất tuyệt cho đến khi anh ấy bỏ đi thiết lập một hoạt động giao dịch ở New York. Thế là tôi thuê một phụ tá, nhưng điều này không vực nổi tình trạng xuống cấp của tôi.

Bấy giờ tôi mới giải quyết bằng cách định những dự án không nằm trong ngày giao dịch để tôi tham gia vào thế giới bên ngoài. Tôi là thành viên của Hiệp hội các kỹ thuật viên về thị trường và tôi cố gắng cuộc họp nào cũng có mặt. Tôi cũng đã cộng tác với một lập trình viên nhằm phát triển các chỉ số giao dịch của

mạng trung lập, một công cụ thị trường mà bây giờ tôi đang dùng. Một nét chính của các chương trình mạng trung lập là chúng không đứng yên ; hơn nữa, chúng tiến triển nhờ “linh hôi” từ các dữ liệu.

Dự án này cũng dẫn đến hàng lô hợp đồng mua ở những người dân khắp nước đang thử ứng dụng các mạng trung lập vào giao dịch kinh doanh.

Tôi nhận ra rằng tách li là một vấn đề, và tôi tiếp tục tìm nhiều giải pháp khác nhau. Tôi nghĩ rằng cuối cùng tôi lại muốn hai ba nhà giao dịch cùng cộng tác với tôi.

- Vì chỉ ban đầu là nhà mua bán hợp đồng kỳ hạn theo chỉ số chúng khoán, tôi muốn biết chỉ đã gặp những điều gì trong thời gian vụ sụp đổ không ngờ tháng 10 năm 1987.

Mùa mai thay, một tháng trước khi xảy ra vụ sụp đổ tôi đã ngừng việc mua bán. Vào thời điểm đó tôi đã có một năm nổi bật khi kiếm hơn nửa triệu đôla, gần gấp hai lần số tiền tôi kiếm được năm trước. Tôi không thể tin được hiệu quả của mình. Tôi đã nắm bắt tất cả dao động chủ yếu của thị trường. Tôi cảm thấy mình đã quá nóng vội và không nên chơi trò may mắn nữa. Cũng thời gian ấy tôi có dịp tập sự với một huấn luyện viên cưỡi ngựa, người mà tôi làm việc chung. Tôi quyết định, đã tới dịp tốt ngưng kinh doanh lại một thời gian.

- Như vậy chị đã không tham gia vào thị trường vào thời điểm sụp đổ tháng 10, 1987 ?

Chính xác là không. Đầu tuần hôm đó tôi không có chứng khoán để mua bán. Song trong suốt thời gian tôi thôi giao dịch, sáng nào tôi cũng gọi điện cho chồng tôi (anh ấy là một nhân viên mua bán trên thị trường ở Sở Chứng khoán Philadelphia). Tôi muốn biết diễn biến trên thị trường. Sáng hôm đó, khi tôi gọi điện cho chồng tôi từ chuông ngựa, anh ấy bảo : "Em nên về nhà và quan sát ngày hôm nay ! Tất cả thị trường chúng khoán thế giới đều sụp đổ và có vẻ như chỉ số Dow Jones sắp sửa hạ xuống 200 điểm !". Khi nghe nói thế, tôi tự nhủ : "Anh yêu, thật tuyệt. Đây là cơ hội để mua mà mình đã đợi chờ".

Lao về nhà, tôi giở báo ra xem. Ai ai cũng đang trao đổi một cách hốt hoảng và hốt hoảng.

"Thật khủng khiếp. Hãy xem chúng ta có thể mở thị trường ở mức thấp đến đâu". Anh còn nhớ không, thị trường cứ tụt nhanh. Suốt ngày hôm đó. Tôi phải ráng lăm mói ngăn chính tôi dừng mua. Cuối cùng trưa đó tôi không thể đợi được nữa. Tôi đã mua một hợp đồng kỳ hạn S & P. Vào giờ giao dịch cuối cùng, tôi vẫn tiếp tục mua vì thị trường cứ xuống thấp. Cuối ngày đó, tôi có tới mười hợp đồng.

- Khi thị trường đóng cửa, chị có mất tiền vì ngày hôm đó không ?

Dĩ nhiên rồi. Thị trường đóng cửa gần điểm cực thấp. Tôi mất tôi khoảng 100.000 USD.

- Chị có buôn bục vì chuyện đó không ?

Quả tình là không. Tất nhiên tôi thấy bực mình vì thiếu kiên nhẫn, vì nếu tôi đợi thì có thể tôi được một giá bình quân khá hơn. Tuy nhiên, tôi không lo đến sự mất mát ban đầu trên tình trạng cổ phiếu. Thị trường chứng khoán chịu sự chiết khấu lớn liên quan đến chỉ số chứng khoán bằng tiền mặt đến mức tôi định ninh là ngày hôm sau nó sẽ cao hơn. Và điều đó đã xảy ra.

- Chị có rút lui khi thị trường mở ở giá cao ?

Tôi kiêm lời chỉ ở một phần của hợp đồng chứng khoán. Kế hoạch của tôi là đeo bám lâu. Trên thị trường có người ngờ ngêch đến nỗi quảng đi những cổ phiếu có giá trị. Tôi nhìn thấy điều đó và cảm thấy thời điểm bung ra bán phải tới. Chẳng hạn, nhớ lại hồi lần đầu mới bước xuống sàn giao dịch Sở giao dịch chứng khoán Philadelphia, chứng khoán Salomon Brothers đang giao dịch với giá 32 USD. Cuối cùng nó vọt lên tới trên 60 USD. Ngày thị trường chứng khoán sụp đổ, giá lại tụt xuống còn 22 USD. Theo tôi, thật là buôn cười khi người ta tính giá chứng khoán kiểu đó.

- Có vẻ như chị hoàn toàn thoát khỏi nỗi kinh hoàng bao trùm các thị trường chứng khoán vào tuần đó.

Tôi không coi thường nguy cơ trong kinh doanh khi tôi mua 10 hợp đồng kỳ hạn S & P vào ngày thị trường sụp đổ. Tuy nhiên, nhớ lại, tôi đã ngây thơ tin chắc rằng các thị trường các công ty hối đoái và các ngân hàng sẽ tiếp tục hoạt động. Sau đó tôi mới sực tỉnh khi nhận ra rằng nếu cục điều tra liên bang can thiệp vào, công ty hối đoái của tôi và nhiều công ty khác nữa có thể bị phá sản và thế là số vốn tài khoản của tôi cũng đi toi luôn.

- Chị có bao giờ buồn vì lỗ không ?

Hoàn toàn không. Không bao giờ buồn vì lỗ, bởi tôi luôn luôn biết rằng tôi sẽ kiếm tiền lại được ngay. Lúc đó tôi cũng hiểu rằng dù có vấn đề nào xảy ra đi nữa, tôi cũng có thể bước vào một thị trường nào đó với bất kỳ số tiền nào và kiếm sống.

- Chị vui lòng diễn tả những sai lầm trong nghề kinh doanh của chị mà chị coi là kinh nghiệm để học tập ?

Yếu điểm đặc biệt của tôi là còn non nớt khi bước vào thị trường chứng khoán. Ngạn ngữ có câu : "Người đi tiên phong là người sau lưng họ có nhiều mũi tên". Tôi học cách tự nhủ : "Kiên nhẫn, kiên nhẫn và kiên nhẫn". Tôi cố đợi đến lúc mọi thứ đều ổn định rõ ràng trước khi tôi tham gia mua bán. Khi đã sẵn sàng, tôi chậm rãi đếm từ 1 đến 10 trước khi nhấc điện thoại

lên. Thà ý nghĩ sai lầm mà tính giờ chính xác còn hơn là ý nghĩ đúng mà tính giờ tồi.

Sai lầm khác của tôi là cùng một lúc tham gia vào quá nhiều thị trường, dẫn đến với mua bán không hệ thống. Tôi cũng nhận thấy chính số chứng khoán nhỏ bé nhất của tôi gây thất thoát lớn nhất, bởi vì người ta không thèm để mắt tới chúng. Quan tâm và cẩn thận đối với những tài khoản chứng khoán lớn là việc tự nhiên. Đối với những khoản chứng khoán nhỏ, người ta dễ bị mắc vào bệnh tự mãn. Sự hiểu biết của tôi về cạm bẫy này khiến tôi càng cẩn thận đối với những tài khoản chứng khoán như thế.

Tôi nhận ra rằng mình cũng chỉ là con người, mà tôi sẽ cứ luôn luôn mắc sai lầm. Tôi chỉ cố gắng sao cho sai lầm ít xảy ra, nhận diện nó nhanh hơn và sửa chữa sai lầm tức thời.

- Hợp đồng giao dịch mua bán của chị lời bao nhiêu phần trăm ?

Khoảng 70%.

- Tiền lời trung bình cũng lớn hơn tiền lời trung bình chứ ?

Theo các hợp đồng ngắn hạn của tôi, tính theo mỗi hợp đồng, tiền lời bình quân của tôi đạt khoảng 450 USD (con số này sẽ cao hơn nếu tôi tính luân các hợp

đồng mua bán dài hạn), và tiền lỗ bình quân chỉ quá 200 USD.

• Các hợp đồng thắng lợi của chị tính theo phần trăm và theo bình quân vượt xa các hợp đồng lỗ theo tỉ lệ hơn một - hai. Nghe có vẻ như mỗi tháng chị cũng được lời.

Mỗi tháng à ! Triết lí của tôi là kiếm lời từng ngày. Tất nhiên là tôi không thể kiếm lời đều đặn như vậy, nhưng đó là mục đích của tôi. Gần như tuần nào tôi cũng có thể có lời. Hãy nhớ rằng tôi làm như thế là để kiếm sống, và tôi dùng tiền riêng của tôi. Tôi đánh giá việc kinh doanh có được của tôi như là một tay nghề. Giống như bất kỳ tay nghề nào, nhu choi dương cầm, khó mà có thể đạt đến sự hoàn thiện - Tôi sẽ không bao giờ choi một bản nhạc một cách hoàn thiện, tôi sẽ không bao giờ mua giá thấp nhất và bán giá cao nhất - nhưng nếu bạn thực tập hằng ngày bạn có thể đạt được một cách đều đặn.

• Tôi cho rằng sự đều đặn mà chị có được một phần do cường độ làm việc của chị đối với thị trường. Như lúc đầu chị đã mô tả về giao dịch mua bán của chị, dường như là chị bán theo thị trường từng khắc một. Tôi cho rằng kiểu phương pháp này át hẳn hạn chế số lượng thị trường để chị kinh doanh. Bao nhiêu thị trường chị có thể theo đuổi cùng một lúc.

Tùy theo. Tôi phân tích hai mươi thị trường. Nhưng ở một thời điểm nào đó, tôi giao dịch không quá sáu thị trường. Tôi ước muốn kinh doanh ở mọi thị trường, vào mỗi ngày nhưng tôi biết điều đó lực bất tòng tâm.

- Chị không đào tạo các trợ lí để áp dụng phương pháp của chị cho các thị trường mà chị không thể quan sát sao ?

Có đấy. Tôi đã thuê và đào tạo một người trong vòng một năm. Anh ấy là một người dễ thương nhất mà tôi từng gặp. Bất cứ tổ chức nào cũng sẽ hài lòng nếu có anh ấy làm nhân viên. Anh ấy làm việc rất chăm và trung tín. Ngoại hình cơ thể anh ấy thật tuyệt vời - anh ăn rất khỏe và luyện tập karate mỗi ngày. Về cảm xúc, anh ấy là người biết kiềm chế đến nỗi tôi chưa hề chứng kiến anh ấy giận dữ với ai.

Tôi đã mất nhiều thời gian và nỗ lực để đào tạo anh ấy. Tôi đã tạo riêng tài khoản cho anh ấy, bởi vì tôi nghĩ rằng cách duy nhất mà anh ấy có thể học hỏi để kinh doanh là quản lý nó. Xui thay, tài khoản đó không hoạt động có hiệu quả.

- Gặp gì trực trặc không ?

Anh ấy dường như không có chí tu nghiệp. Anh ấy không đủ can đảm. Anh ấy không thích mạo hiểm.

Linda dẫn lời đàm thoại điển hình với người trợ lý của chị :

"Này Steve, hôm nay anh đặt kế hoạch gì cho ván cờ của anh ?".

"Tôi sẽ mua lúa mì vào ngày hôm nay"

Anh ấy vừa đáp vừa giải thích lý do của việc mua đó.

"Thật là tuyệt !" Tôi vừa nói vừa động viên anh ấy.

Cuối ngày hôm đó, tôi hỏi anh ấy :

"Anh có mua lúa mì không ?".

"Không", anh ta đáp.

"Thế anh làm gì nào ?".

"Tôi thấy giá lúa mì đi lên ?".

[Chị cười hồn nhiên khi nhớ lại chuyện đó].

- Tại sao chị tin chị là một nhà kinh doanh xuất sắc ?

Tôi tin kỹ năng quan trọng nhất của tôi là khả năng thấy các mẫu giá trong thị trường. Tôi cho rằng năng lực nhận biết mẫu giá có thể có liên quan đến niềm say mê âm nhạc. Khoảng từ năm lên năm đến năm 21 tuổi, hình như ngày nào tôi cũng tập dương cầm. Ở trường đại học, tôi học hai môn chính là kinh tế và sáng tác nhạc. Các bản phổ nhạc chỉ là những ký âm và tiết tấu. Mỗi ngày ngồi đó hàng giờ liền để phân tích các ký âm, có lẽ công việc đó đã giúp cho

não nhận biết được các mẫu giá thêm tinh tế. Cũng y như thế, mỗi ngày, luyện tập một nhạc cụ nào đó trong nhiều giờ liền giúp cho ta phát triển được tính kỷ luật và khả năng tập trung - đó là hai đức tính rất cần thiết đối với một nhà kinh doanh.

- **Chỉ có thể nói cụ thể hơn về sự tương quan giữa âm nhạc và thị trường ?**

Một bản nhạc có một kết cấu nhất định : luôn có những mẫu được lập đi lập lại với các biến tấu. Tương tự như vậy, thị trường cũng có những mẫu giá lập lại và cả "biến tấu". Các bản nhạc có các khoản lặng, sự phát triển giai điệu chính, và kỹ thuật giáng âm dần để dần đến cao trào. Trong thị trường thì có sự cung cố giá, các khuynh hướng giá chính, tình trạng giao động giá nhạnh nhanh đến điểm giá cực cao hoặc cực thấp. Bạn phải giữ kiên nhẫn đến khi bản nhạc được gấp lại và y như vậy bạn phải giữ kiên nhẫn cho đến khi một vụ kinh doanh được hoàn thành. Bạn có thể tập, tập và tập mãi nhưng bạn sẽ không bao giờ có thể chơi được một bản nhạc một cách hoàn hảo, cũng như bạn không bao giờ có thể mua được ở giá thấp nhất và bán ra với giá cao nhất trong kinh doanh. Tất cả những gì bạn có thể hy vọng làm được là chơi một bản nhạc (hoặc bước vào một vụ kinh doanh) hay hơn trước. Trong âm nhạc cũng như trong kinh doanh, bạn chỉ có

thể trình diễn hoặc thực hiện được tốt nhất khi bạn thư giãn.

Một sự giống nhau cuối cùng có thể giải thích tại sao tôi lại bị cuốn hút vào ngành kinh doanh này. Bạn phải đọc những nốt nhạc riêng lẻ và học chơi từng đoạn nhạc một trước khi có thể chơi trọn bài. Có lẽ đó là lý do mà tôi đã không phân tích các chứng khoán dài hạn mà lại đầu tư sức lực vào chứng khoán ngắn hạn.

- Có rất ít các nữ doanh nhân chuyên nghiệp. Chị có tin rằng có một trở ngại nào đó đối với những phụ nữ muốn bước vào lĩnh vực này ?

Trước đây đôi khi tôi cũng cảm thấy rằng tôi phải làm việc nhọc gấp hai để được đồng nghiệp nể nang và xem trọng. Nhưng, thực tình mà nói, cái cảm tưởng đó có lẽ chỉ dựa trên niềm tin nhận thức của chính tôi chứ không có cơ sở thực tế. Xét lại, tôi không cho rằng việc sinh ra là một phụ nữ có thể gây ra trở ngại cho tôi. Thực ra, nếu có một trở ngại thì đó chính là việc người ta luôn tỏ ra muốn giúp đỡ tôi, có lẽ do có quá ít phụ nữ hoạt động trong ngành kinh doanh.

Đi nhiên, có thể có những ngô cụt trong ngành công nghiệp này mà người phụ nữ gặp phải rào cản - chẳng hạn như các công ty, thế chế lớn New York và ngân hàng. Tôi đã từng biết có những phụ nữ cảm thấy rằng giới tính đã can thiệp vào khả năng tìm một công việc

trong kinh doanh. Nhưng, một lần nữa tôi xin khẳng định tôi chưa hề gặp phải những khó khăn như vậy.

Tôi rất muốn động viên những người phụ nữ có đủ tự tin trở thành doanh nhân bằng cách ngỏ lời với họ rằng “hãy gắng lên”. Phụ nữ chẳng có lý gì phải cảm thấy sợ hãi về một mối đe dọa nào đó. Kinh doanh, hơn bất cứ lánh vực nào khác, là một ngành cốt yếu. Người ta nhìn vào số thành tích của bạn. Họ không quan tâm bạn là đàn ông hay phụ nữ. Nếu bạn đạt thành tích tốt, bạn sẽ được ủng hộ về mặt tài chính. Ngược lại, nếu bạn là một nhà doanh nghiệp tồi, thì dù bạn có là đàn ông đi nữa cũng chẳng giúp ích gì.

Phụ nữ cũng có thể có những lợi thế nội so với đàn ông ở cương vị doanh nhân. Chẳng hạn, phụ nữ ít có khuynh hướng xem kinh doanh như một cuộc hành trình để khẳng định bản ngã. Họ không thiên về việc thực hiện những vụ kinh doanh thuộc loại “đầy nam tính” [khoác lên mình một bộ dạng to tát với ý định muốn cảm nhận được cái hơi hướng của quyền lực trong việc điều động thị trường] mà tôi đã từ chứng kiến cái kết cục là sự phá sản của nhiều người. Ngay cả các nữ doanh nhân tầm cỡ nhất mà tôi được biết đều có khuynh hướng rất khiêm tốn, hầu như kín đáo trong cương vị của người hoạt động kinh doanh.

- Có sự khác biệt nào khác giữa phụ nữ và đàn ông trong kinh doanh không ?

Phụ nữ có thể có nhiều khả năng trực giác hơn. Tôi cảm thấy chắc chắn rằng tôi có thể nhìn thấy những dấu hiệu mà người khác không thể thấy, nhưng tôi không biết đó có phải là do yếu tố giới tính quyết định hay không ?

Tôi thiết nghĩ người ta sẽ dễ dàng chấp nhận hơn nếu một người phụ nữ dựa vào trực giác, chứ dàn ông mà làm thế thì... và trên thực tế, trực giác đã bắt đầu có ảnh hưởng trong kinh doanh. Chẳng hạn, khi tôi xem bảng yết giá, tôi chẳng bao giờ thoát ra những điều đại loại như : "Ái chà, thị trường tụt nhũng 62% rồi kìa, ta phải mua ngay thôi" mà tôi có thể nghĩ : "Hay quá, mình cũng đã tỏ ra sáng suốt đấy chứ còn bây giờ thì giá không xuống nữa rồi, vậy ta nên mua đi".

Trong việc chuyện trò qua điện thoại lần đầu tiên, chị có nói rằng chị luôn chia sẻ các phương thức kinh doanh của riêng mình với các nhà kinh doanh khác. Chị không biết rằng tiết lộ phương pháp có thể sẽ phá hỏng tính hiệu quả của công việc nếu người ta bắt đầu áp dụng nó ?

Tôi cảm thấy tôi hoàn toàn có thể "bật mí" tất cả các bí quyết của tôi và điều đó cũng chẳng làm cho công việc của tôi thay đổi. Hầu hết mọi người đều không thể kiềm chế được cảm xúc của mình hoặc thực hiện theo một hệ thống nào đó. Cũng như vậy, hầu hết các nhà kinh doanh sẽ không thực hiện theo hệ thống

của tôi, cho dù tôi có đưa cho họ những lời chỉ dẫn từng bước một, bởi vì họ không cảm thấy phương pháp của tôi là thích hợp. Họ không hội đủ sự tự tin và thoải mái như tôi trong phương pháp kinh doanh này. Nhưng nói đúng ra, khi tôi trình bày các phương pháp của tôi cho các nhà kinh doanh khác thì những kiểu mẫu mà tôi theo cũng buộc phải được thay đổi. Nếu những kiểu mẫu này thay đổi, thì những kiểu mẫu mới sẽ được sáng tạo, và tôi tin tưởng rằng tôi sẽ tìm ra chúng.

Chỉ có lời khuyên nào dành cho các nhà kinh doanh mới vào nghề ?

Hãy hiểu rằng để biết rõ về thị trường có thể đòi hỏi chúng ta nhiều năm trời nghiên cứu. Hãy dấn sâu vào thế giới thương mại và bỏ quên mọi thứ khác. Hãy tiếp cận các nhà kinh doanh thành công khác, càng nhiều càng tốt. Hãy xem xét các cơ hội làm việc mà không được trả lương. Hãy bắt đầu bằng cách tìm cho mình một chỗ làm thích hợp và tự chuyên môn hóa. Hãy chọn lấy một thị trường hay một mẫu và nghiên cứu nó kỹ lưỡng trước khi mở rộng tiêu điểm của mình. Bài tập ưa thích nhất mà tôi hay dành cho các nhà kinh doanh mới vào nghề là chỉ chọn một thị trường. Không được nhìn vào đồ biểu trong ngày, hãy ghi nhanh sự biến đổi giá cả cứ trong mỗi năm phút từ lúc mở cửa đến đóng cửa thị trường. Hãy làm bài tập này

trong một tuần liên. Hãy cố bám theo các mẫu giá. Đâu là mức giá thuận lợi và không thuận lợi ? Giá cả sẽ hoạt động ra sao khi đạt đến các mức này. Trong 30 phút vừa qua, điều gì đã xảy ra ? Mỗi bước thay đổi giá trong ngày kéo dài trong bao lâu ? Bạn sẽ không tin được là bạn có thể học hỏi được bao nhiêu từ bài tập này.

Đừng bao giờ sợ thị trường. Đừng bao giờ sợ vấp phải lỗi lầm. Nếu bạn phạm phải một sai lầm, thì đừng phức tạp hóa vấn đề bằng cách cố che đậy nó - chỉ cần thoát ra.

Hãy năng động hòa nhập vào thị trường, chứ đừng thụ động ngồi trước một cỗ máy, hay chỉ đơn thuần nhìn các biểu đồ. Bạn nên biết rằng có rất nhiều người "cổ lỗ sĩ", những người đã từng thành công trong nhiều năm qua, vẫn thường tự tay mình lập các biểu đồ điểm - số về thị trường trong ngày. Họ vẫn giữ thói quen này từ ngày này qua ngày khác. Hãy tạo cho mình thói quen đọc thị trường trong các thời điểm nhất định.

Đừng bao giờ quá tham lam. Nếu cần thì có thể bỏ tiền trên bàn. Nếu bạn không nắm được cái giá vừa ý, cứ để cho thương vụ trôi qua và bắt tay vào việc tìm kiếm một thương vụ mới.

Cuối cùng, xin các bạn hãy nhớ cho rằng nhà kinh doanh là một người phải tự làm lấy công việc của mình, phải có kế hoạch, chiến lược cho riêng mình và

phải tự mình quyết định mọi vấn đề. Chỉ bằng cách hành động và tư duy một cách độc lập thì nhà kinh doanh mới có thể hy vọng biết được khi nào thì một thương vụ không mang lại lợi nhuận. Nếu có một lúc nào đó bạn thấy mình bị cảm dỗ muốn biết người khác nghĩ gì về một thương vụ, thì đó thường là một dấu hiệu chắc chắn là bạn nên rút lui.

Mục tiêu sắp tới của chị là gì ?

Không có gì thỏa mãn hơn là hoàn thành một công việc một cách hoàn hảo, dù cho cái mà bạn có trong tay là 1 cây dương cầm hay thị trường. Tôi đồng ý sự tiến bộ của mình không phải bằng những đồng dollar tôi kiếm được mà bằng kỹ năng tiên đoán các mẫu giá thị trường - có nghĩa là về mức độ chính xác mà tôi có thể xác định được đối với số chứng khoán vào và số chứng khoán ra theo vòng quay của thị trường. Tôi tin rằng tôi có thể bước vào bất cứ thị trường nào chỉ cần một máy báo giá mà vẫn có thể thực hiện các thương vụ tốt hơn 98% các nhà kinh doanh khác. Trong 10 năm tới, tôi muốn mở rộng quy mô kinh doanh của tôi thật lớn. Tôi thực sự tin rằng tôi có thể trở thành một trong các nhà kinh doanh giỏi nhất.

Chắc chắn một trong những đặc tính chung sơ đẳng nhất mà tôi tìm thấy ở các nhà kinh doanh tâm cờ là

ý thức tự tin vào khả năng thành công. Linda Raschke là hiện thân của loại tự tin này như bất kỳ một nhà kinh doanh nào mà tôi đã từng phỏng vấn. Tôi chẳng chút nghi ngờ là chị ấy có thể thâm nhập vào bất cứ thị trường nào với số vốn ít nhất trong tay và làm nên chuyện. Chị ấy thực sự tin rằng mình sẽ trở thành một trong những nhà kinh doanh giỏi nhất từ trước đến nay còn tôi thì chẳng dại gì mà đánh cá với chị.

Có phải các nhà kinh doanh như Raschke tự tin do họ thành đạt hay họ thành đạt do họ tự tin ? Có lẽ cả hai. Tuy nhiên sự tự tin cao độ ấy dường như là một trong những yếu tố quan trọng nhất trong việc gặt hái những thành quả rực rỡ đối với một nhà kinh doanh, và tôi cho rằng trong nhiều lĩnh vực khác cũng vậy.

Đôi khi một cuộc phỏng vấn cũng có thể thúc đẩy tôi đánh giá lại những quan điểm của tôi về thực tế. Trong một thời gian dài tôi vẫn nghĩ rằng thị trường chỉ có thể dự đoán được đối với các kỳ hạn dài, còn việc dự báo những biến động giá trong các giai đoạn ngắn chỉ là một công việc làm càn. Raschke có một quan điểm hoàn toàn trái ngược. Chị tin rằng trong thị trường, cũng như trong công tác dự báo khí tượng những dự báo ngắn hạn có thể hoàn toàn chính xác, còn những dự báo dài hạn thì hoàn toàn không thể thực hiện được. Với khả năng nhìn ra những dấu hiệu biến đổi giá mà người khác không thấy được, chị có thể

thu được lợi nhuận từ những dao động giá ngắn hạn với một tần số thách thức cả các quy luật về xác xuất, nếu như thật sự không có một quy tắc nào đối với sự giao động này. Raschke đã thuyết phục được tôi. Rõ ràng là có những biến động giá có thể dự báo được ngay cả trong những giai đoạn ngắn như vài ngày hoặc trong một ngày.

Raschke nhắc nhở chúng ta rằng các nhà kinh doanh là những người làm chính công việc của mình và tự quyết định cho chính mình. Một lời bình phẩm đặc biệt sâu sắc mà Raschke đã đưa ra là sự cám dỗ muốn biết rõ ý kiến của người khác về một thương vụ là một dấu hiệu chắc chắn rằng thương vụ đó cần được hủy bỏ.

Trong số những đức tính mà Linda Raschke đưa ra để trở thành một nhà kinh doanh giỏi là lòng mê say kinh doanh, tính tự lực trong việc phát triển các ý kiến và đưa ra các quyết định kinh doanh, chấp nhận rủi ro, khả năng sửa chữa lỗi lầm nhanh chóng (vì lỗi lầm là không thể tránh khỏi) và cuối cùng là kiên nhẫn, kiên nhẫn và kiên nhẫn).

PHẦN VI

NHỮNG CỖ MÁY LÀM RA TIỀN

CRT

NGƯỜI MÁY KINH DOANH

"Ngày nào các anh cũng kiếm ra tiền". Người môi giới sàn giao dịch chứng khoán đã nói như thế với Mark Ritchie, khi đê cập đến CRT (Trung tâm nghiên cứu và giao dịch chứng khoán Chicago). Giọng anh ta là sự tổng hòa của chút ghen tị, kinh tởm, và khâm phục. Trước đây anh ta trữ một số tài sản chứng khoán, và lúc ấy thị trường bỗng tụt xuống đến mức thấp nhất trong một đợt biến động giá định kỳ vốn là một tai ương ngay cả đối với các nhà kinh doanh thành đạt. Điều lý thú là anh chàng môi giới đang điên tiết đó chỉ cường điệu có chút ít thôi đấy ! Có thể là CRT không kiếm ra tiền mỗi ngày, nhưng nó mang lại lợi nhuận mỗi tháng, nếu không muốn nói là mỗi tuần. Các bạn thử nghĩ xem !

Câu chuyện về sự thành công của CRT là một trong những điều lạ thường nhất trong thế giới đầu tư. Chỉ 15 năm trước đây thôi, Joe Ritchie (anh ruột của Mark), sáng lập viên của công ty lúc ấy quá túng bẩn đến nỗi phải mượn bộ đồng phục của em trai mình để đến Sở giao dịch chứng khoán Chicago. Nay giờ Joe là người đứng mũi chịu sào của một công ty thương mại với đội ngũ 800 nhân viên, trong đó có một công ty mua bán chứng khoán nhà nước cấp I. Ước chừng thu vào khoảng 1 tỷ đô la lợi nhuận. Để tạo ra được khoản lợi nhuận đó, Joe Ritchie đã ước tính là công ty anh đã phải vận hành hơn 10.000 tỷ đôla.

CRT không phải là một công ty hướng tới những khoản lợi nhuận to tát, mà hướng vào vô số những cơ hội mang đến các khoản lợi nhuận khiêm tốn. Có phải các hợp đồng được chọn ở sở giao dịch này thì được định giá cao hơn chút ít so với các hợp đồng được chọn ở sở giao dịch khác ? Nếu thế thì CRT sử dụng các thông tin chất lọc của mình cộng với khả năng làm việc đặc biệt của mình để mua vào các hợp đồng được chọn với giá thấp và bán ra với giá cao. Có phải các hợp đồng được chọn tại một thị trường định sẵn luôn có nhiều rủi ro lợi nhuận hơn các thị trường khác ? Hay là ngược lại ? Nếu sự trái ngược này tồn tại thì CRT sẵn sàng từ bỏ số tài khoản chứng khoán ở thị trường này để đổi lấy số tài khoản chứng khoán ở thị trường

kia. Thực ra có hàng trăm, nếu không muốn nói là hàng nghìn biến tấu về chủ đề này.

CRT theo dõi khít khoắng 75 thị trường khác nhau, kinh doanh trực tiếp trong 19 sở giao dịch có quy mô toàn thế giới, CRT có những tổ kinh doanh tinh tế có khả năng nhận ra ngay những công cụ tài chính nào đang bị định giá tương đối thấp và những công cụ tài chính nào đang được định giá cao ? Các tổ chức khác của CRT thì liên tục ước lượng những rủi ro thực sự của tất cả các tài khoản chứng khoán của công ty, qua đó nhằm giảm thiểu nguy cơ thua lỗ xuống càng thấp càng tốt. Do lợi dụng triệt để những cơ hội sinh lãi nhỏ và giữ mức rủi ro thực sự ở mức thấp nhất, CRT đã tạo được một cổ máy kinh doanh thành công.

CRT hoạt động như thế nào ? Các nhà môi giới sàn chứng khoán luôn nhận được các bản chỉ dẫn từ bàn vi tính của công ty. Các bản chỉ dẫn này sẽ nói rõ họ có thể đặt giá hoặc chào giá cho mỗi hợp đồng được chọn với giá bao nhiêu cho đúng với mức giá của thị trường. Những con số được tính toán kỹ lưỡng này không chỉ tính đến vấn đề quyết định giá trị của hợp đồng được chọn mà còn tính đến mối quan hệ giữa hợp đồng đó với toàn bộ tài sản của công ty. Chẳng hạn, nếu một tài khoản hợp đồng được chọn nào đó có thể đưa mức rủi ro thua lỗ của công ty xuống gần chỉ số

0, thì giá đặt mua cho hợp đồng được chọn đó có thể sẽ tăng cao dưới sự chỉ đạo của ban vi tính.

Các nhân viên mua bán tại sàn giao dịch được tiếp sức bởi các nhân viên trên văn phòng, vốn là những người luôn sử dụng các bảng kết quả của ban vi tính để giám sát sự ảnh hưởng của dao động giá và giám sát danh mục vốn đầu tư luôn thay đổi do giá trị của hợp đồng được chọn. Các nhân viên văn phòng luôn tiếp cho các nhân viên tại sàn giao dịch những thông tin cập nhật nhất.

Trong các phiên mua bán, những người tùy phái mang đến cho các nhân viên tại sàn giao dịch các bảng đánh giá của ban vi tính có thể 20 lần mỗi ngày.

Khi một nhân viên tại sàn giao dịch hoàn thành một cuộc mua/bán hợp đồng được chọn, thì lập tức nhân viên đó phải cân bằng lại tài khoản chứng khoán bằng cách thực hiện một cuộc bán/mua khác tương ứng trên thị trường. Chẳng hạn, nếu một nhân viên bán được 98 trái phiếu chính phủ, thì nhân viên đó phải đặt mua một số trái phiếu tương đương để điều chỉnh tài khoản chứng khoán. Biện pháp cân bằng mua - bán này phải được thực hiện tức thời. Ngay khi người mua bán ở sàn giao dịch ghi vào sổ cái một vụ mua bán hợp đồng được chọn, anh ta lập tức ra hiệu cho một vị thư ký chứng khoán đứng trên đỉnh cầu thang dẫn lên phòng giao dịch mua bán các hợp đồng kỳ hạn cách sàn

giao dịch khoảng bốn, năm mét. Chỉ trong vòng một hoặc hai giây, nhà giao dịch các hợp đồng kỳ hạn trên văn phòng đã thực hiện xong các lệnh mua hợp đồng được chọn để cân bằng tài khoản chứng khoán, và thế là một cuộc giao dịch đã hoàn chỉnh.

Biện pháp cân bằng này hầu như đã loại ra bất kỳ một rủi ro trầm trọng nào trong tài khoản chứng khoán. Tuy nhiên, khi thị trường dao động, tài khoản chứng khoán sẽ bị mất cân đối. Một khi vụ mua bán ban đầu và vụ mua bán để cân bằng tài khoản chứng khoán được ghi vào sổ cái, thì trách nhiệm quản lý tài khoản chứng khoán sẽ được chuyển giao cho giám đốc chuyên trách về tài khoản chứng khoán trên văn phòng. Công việc của viên giám đốc này là cố giữ cho nguy cơ phát sinh các rủi ro trong danh mục đầu tư luôn thay đổi của công ty ở con số zero. CRT rất xem trọng đến việc kiểm soát rủi ro, và có cả một nhóm chuyên viên hỗ trợ cho công tác này. Nhóm chuyên viên này bảo đảm rằng công ty luôn ở tình trạng sẵn sàng giải quyết các sự kiện kinh doanh bất thường nhất (chẳng hạn, cú đột quy của thị trường chứng khoán vào tháng 10.1987 và những biến động giá kinh khủng được châm ngòi bởi cuộc chiến vùng Vịnh).

Sự rắc rối của việc giám sát các tài khoản chứng khoán được đặt dưới hàng trăm nhà giao dịch, sự giám định lại hàng nghìn mối quan hệ qua lại giữa các công

cụ thị trường khác nhau được sử dụng để giao dịch trên khắp thế giới và việc liên tục theo dõi các rủi ro trong danh mục vốn đầu tư của công ty, cộng với việc giá cả và tài sản chứng khoán biến đổi trong từng giây một, tất cả các công việc trên cần phải có sự hỗ trợ đặc lực của vi tính. CRT dành gần trọn một tầng trong tòa văn phòng của mình cho ban vi tính. Ban này gồm cả các tổ đảm nhiệm việc phát triển mới các phần mềm độc quyền và cả một đơn vị sửa chữa phần cứng tại chỗ.

Các chương trình phần mềm vi tính của CRT rất tinh vi. Các chuyên viên ở đó dành mọi nỗ lực biến các dữ liệu thành những biểu đồ. Điều đó đã phản ánh được quan niệm cho rằng con người rút được các thông tin dễ dàng hơn nếu chúng ở dạng hình ảnh. Một thế hệ phần mềm CRT mới đang trong giai đoạn phát triển khi tôi đến thăm công ty này. Phần mềm cho ra những hình ảnh ba chiều này sẽ cho phép các nhân viên mua bán chứng khoán có thể biết được số tài sản chứng khoán hiện có của thị trường hợp đồng option vào bất cứ thời điểm nào thông qua các cột biểu đồ gộp chung giữa giá đặt ra và ngày hết hạn. Các cột biểu đồ này được biểu hiện bằng các màu sắc khác nhau tùy theo tầm quan trọng của số tài khoản chứng khoán đó.

Bỏ qua những thiết bị kỹ thuật cao cấp, hãy hỏi bất kỳ ai ở CRT về bí quyết thành công của công ty, bạn sẽ được trả lời rằng đó chính là sự hợp tác chặt

chẽ của các thành viên. Điều này nghe có vẻ sáo rỗng, nhưng hiển nhiên nó là một yếu tố vô cùng quan trọng trong triết lý của CRT. Hoặc là bạn tuân theo triết lý đó, hoặc là bạn đã chọn sai chỗ. Những nhân viên mua bán chứng khoán tự cho mình là quan trọng, dù tài năng đến đâu cũng không thể làm việc ở đây.

Một cựu nhân viên mua bán chứng khoán tại sàn giao dịch của CRT (hiện nay kiêm nhiệm nhiều chức vụ khác nhau) đã nói về ưu thế của sự hợp tác chặt chẽ giữa các nhân viên CRT so với tình hình ở các công ty khác.

- Nếu bạn tự tin rằng người trên văn phòng sẽ không đổ lỗi cho bạn thì công việc sẽ dễ dàng hơn nhiều. Khi tôi làm việc, tại sàn giao dịch, tôi thường thấy những đám người sùng bộ cãi nhau để đổ lỗi lên nhau. Người môi giới đổ lỗi cho viên thư ký, viên thư ký đổ lỗi cho người bên kia điện thoại, còn người này thì đổ lỗi cho khách hàng. Điều đó chẳng bao giờ xảy ra với tôi. Nếu có một lệnh năm lô chẵn (500 cổ phần, vào sàn giao dịch, tôi biết tôi có thể sử dụng sự xét của mình để hành động ngay tức khắc ; trong khi đó ở nhiều công ty cạnh tranh khác, các nhân viên này trước hết phải gọi cho bộ phận trên văn phòng để xin một quyết định về các lệnh từ mười lăm cổ phần trở lên.

Một nhân viên kinh doanh chứng khoán khác của CRT cũng nói về đề tài này :

- Ở các công ty cạnh tranh khác, các nhà kinh doanh chứng khoán vào ngày hết hạn (expiration day) thường đưa cho viên thư ký một số tiền khoảng 100 đôla để người này làm việc tận tâm hơn. Tôi chưa bao giờ đưa thư ký tôi một khoản tiền như vậy. Tôi chỉ tỏ ý cho anh ta biết rằng tôi tin tưởng anh ta và công ty đánh giá cao anh ta. Khi cảm nhận được như thế, thư ký của tôi sẽ làm việc tốt hơn anh thư ký được 100 đôla ở các công ty khác.

Triết lý về tính đồng đội này đúng cả trong việc chia tiền thưởng. Một nhân viên nói “Tôi luôn chia sẻ những khoản thu của mình với các cộng sự”. Thay vì tìm cách trả cho người khác càng ít càng tốt, rồi “đánh bài chuôn”, thì anh ta dường như luôn tìm cách để phân chia lợi nhuận cho thật công bằng.

Mark Ritchie dẫn tôi tham quan qua loa CRT lần đầu tiên và đưa tôi qua sàn giao dịch chính. Nơi làm việc có vẻ rất hấp dẫn và thỏa mái. Tuy nhiên, dường như có gì không ổn. Tôi bất chợt nhớ đến những câu đố thuở nhỏ với nội dung “Hình này sai chỗ nào ?”. Khi chúng tôi đi qua khu vực tiếp tân, người tiếp tân bảo với Ritchie Mark rằng anh ta có điện thoại. Trong khi anh ta trả lời điện thoại, tôi mới nhận ra rằng : Thị ra cái thiếu là đây - sàn giao dịch chứng khoán quá

lặng lẽ ! Tôi muốn nói là, chắc bạn tưởng rằng chúng tôi vừa đi qua các văn phòng của một trường đại học hay một công ty luật nào đó chăng. Những tiếng la hét, sự hỗn độn, sự sôi động, sự háo hức, sự căng thẳng, tiếng reo hò, những câu chửi thề và những xúc cảm và tiếng ôn hỗn tạp khác, vốn thường tràn ngập các sàn giao dịch chứng khoán, tất cả đều thiếu vắng nơi đây.

CRT là một công ty khá “bình lặng” trên nhiều phương diện vốn vượt quá sự yên tĩnh kỳ lạ mà trong đó các vụ mua bán được hoạch định, giám sát và thực hiện. Ở đây không có veston và cà vạt, dĩ nhiên trừ khi bạn thích. Jeans và áo thể thao là loại quần áo được bận nhiều ở đây. Ở giữa sàn giao dịch có một quầy cà phê phục vụ cho mọi nhân viên - và thức ăn thì được nấu nướng như các món ăn ở nhà. Đó không phải là loại quán cà phê tiêu biểu. Trên lầu còn có cả một phòng nghỉ ngơi. Đấy, CRT đâu phải là một công ty hoạt động thương mại rập khuôn như bạn nghĩ.

Hai chương sau đây gồm những cuộc phỏng vấn với hai trong bốn sáng lập viên đầu tiên của công ty : Mark Ritchie và Joe Ritchie. Thực ra Mark đã rời CRT từ nhiều năm trước đây, vì thích tự đứng ra kinh doanh. Sự gắn bó của Joe với CRT thì rất chặt chẽ, anh vẫn còn là nhân vật nòng cốt của công ty, mặc dù trách nhiệm điều hành công ty đã được chuyển giao cho một đội ngũ quản lý có trình độ cao hơn. Dù Mark

không còn gắn bó trực tiếp với CRT, cuộc phỏng vấn của anh ta vẫn được xếp trước, theo đúng thứ tự thời gian mà các cuộc phỏng vấn được thực hiện.

Mark Ritchie

CHÚA TRỜI Ở TRONG LÒNG THỊ TRƯỜNG

Tiêu đề chương này trích từ cuốn tiểu sử của Mark Ritchie - một sự pha trộn kỳ thú giữa những khám phá về tôn giáo, những kinh nghiệm lạ lùng và những câu chuyện kinh doanh. Tuy nhiên, chắc chắn nó không ám chỉ rằng Ritchie tin là mình có sự quả cảm trong kinh doanh của một vị thánh. Trái lại, tiêu đề đó muốn nói đến niềm tin của Ritchie về sự hiện diện của Chúa mà trong đời sống anh thấy được.

Khó mà tưởng tượng được một nền tảng giáo dục nào mà lại tách biệt với kinh doanh như vậy - Mart Ritchie học ở trường thần học, (Điều đó không góp phần gì để tạo ra các hợp đồng chứng khoán cả). Trong khi

còn ngồi trên ghế nhà trường, anh đã chất chiu từng đồng nhò vào làm đủ thứ việc bán thời gian như nhân viên hiệu đính (ca đêm) và tài xế xe tải. Những năm tháng ấy anh rất nghèo, đến nỗi có hôm lái xe tải đi, anh không đủ tiền đổ xăng. Lần đầu tiên Mark tham gia kinh doanh khi anh cùng anh mình, Joe, tham gia Hội đồng giao dịch Chicago.

Sự nghiệp kinh doanh của Mark phần nhiều là ở sàn giao dịch Hội đồng giao dịch Chicago, chủ yếu là kinh doanh về sự sụt giá đậu nành (sẽ giải thích trong phần phỏng vấn). Mặc dù công việc của nhà giao dịch trên sàn của anh phát đạt một cách ổn định, anh cũng quyết định kinh doanh ở văn phòng cách đây khoảng năm năm.

Biết rằng loại kinh doanh này hoàn toàn khác với kiểu kinh doanh mà anh đã quên, Mark Ritchie hiến thân mình cho việc nghiên cứu các phương pháp kinh doanh khả dĩ. Năm đầu có hơi sóng gió bởi vì anh phải mò mẫm dò đường, thiếu kinh nghiệm. Mặc dù những khó khăn ban đầu này, việc kinh doanh không qua sàn giao dịch của anh thành đạt đáng kể. Tài khoản kinh doanh của anh năm 1987 bắt đầu là 1 triệu USD, đã có thu nhập bình quân hàng năm 50% qua 4 năm sau đó.

Lợi nhuận Ritchie kiếm được vượt xa các nhà kinh doanh trên thế giới. Mấy năm gần đây, anh tham gia

vào những nỗ lực vì mục đích từ thiện nhằm giúp đỡ các bộ tộc man khai ở cùng Amazore. Sự tham gia của anh không chỉ bó hẹp trong việc đóng góp tài chính, mà chính anh đã sống nhiều ngày giữa những người dân bộ tộc. Ritchie đã sưu tập hàng loạt chuyện kể dưới con mắt của người da đỏ trong bản chép tay vừa mới hoàn thành, “Nạn nhân của sự hão huyền”.

Lần tiếp xúc đầu tiên của Mark Ritchie là khi anh ấy gửi cho tôi cuốn sách của anh ấy, “Chúa trời ở trong lòng thị trường” [Mac Millan, 1989], trong đó ca ngợi hết lời cuốn sách đầu tay của chính tôi. Tôi viết thư trả lời và sau đó thư từ qua lại. Tuy nhiên, cuốn sách về những cuộc phỏng vấn này giúp chúng tôi sớm có cuộc gặp gỡ đầu tiên. Tôi thấy Mark Ritchie rất có cá tính và thành thật. Phỏng vấn được tiến hành qua vài lần hẹn gặp trong các văn phòng của CRT.

• Tôi nghĩ anh là người lí tưởng để bàn về vấn đề này bởi vì anh đã kết hợp cuộc sống giữa việc kinh doanh (phần lớn là ở sàn giao dịch) và ý nghĩa tỏ tường và sâu kín của đạo đức. Người ta đã nói nhiều về đạo đức của những nhà môi giới trên sàn, đặc biệt nổi bật qua hoạt động can thiệp mới đây của FBI ở những sàn giao dịch các hợp đồng kỳ hạn Chicago. Chúng ta đang bàn về một yếu tố râu ria không đáng quan tâm, như trong bất kỳ ngành công nghiệp nào khác, hay là

sự cám dỗ của những đồng đôla to lớn thực sự dẫn đến một vấn đề nghiêm trọng về sự thiếu trung thực ? Tất nhiên là không nêu tên ai.

Nếu tôi có nêu tên ai đó, tôi biết là ông cũng không dăng. Làm sao được [anh ấy cười] ? Anh đang khởi đầu bằng một vấn đề khá căng.

Điều này khác nhau đáng kể trong từng thị trường. Mỗi thị trường tự thân nó có một nền văn hóa. Mỗi thị trường có cá tính riêng. Tôi dành hết 90% thời gian trong thị trường đậu nành, và những nhà buôn bán ở đó nằm trong số những người dễ mến và trung thực nhất mà tôi biết đến từ trước đến nay. Theo một nghĩa nào đó, bước vào nghề kinh doanh này bạn phải hết sức trung thực. Ở đó sự giao dịch mua bán lớn diễn ra bằng một cái gật đầu. Mặc dù nói thế, gian lận vẫn có đất để sống. Tuy nhiên, tôi không tin là trong ngành kinh doanh này gian lận lại có nhiều hơn so với đám thợ hàn hay bọn luật sư.

- Ngày nay có một sự thừa nhận rộng rãi. Tôi nhớ lại là tôi có thấy một bảng hiệu để bán bên trong một cửa hiệu ở vùng quê, trên đó chỉ ghi đơn giản : "Luật sư liêm chính".

[Cười] Có thể đó là cái duy nhất mà người ta tạo ra và lại đang chào bán nó. Không có ngành công nghiệp nào mà giấu kín được những trò gian. Bạn hãy nghĩ về những chuyện vui về những nhà chính trị gian

xảo. Tôi nghĩ trong ngành kinh doanh của tôi, tỉ lệ phần trăm những kẻ bịp bợm cũng bằng những ngành khác. Khác nhau là ở chỗ số tiền trả cho một hành vi lừa đảo. Ở Sở giao dịch có người thực hiện các lệnh không vì gì cả, mà chỉ mong có cơ hội để thâu tóm các chứng khoán. Thực tế, tôi có nghe nói đến những nhân viên môi giới thậm chí trả tiền để thực hiện các lệnh - nếu họ có thể có gan làm việc đó. Nhà môi giới cho tôi biết chuyện đó nói rằng mâu thuẫn quyền lợi giữa việc kinh doanh tài khoản riêng và việc thi hành lệnh của khách hàng của nhà môi giới rất lớn, đến mức để ban đêm có thể chớp được mắt, cách duy nhất là anh ta phải từ chối không thi hành lệnh của khách hàng.

- Xin anh có ý kiến về hoạt động can thiệp của FBI ? Anh có cho rằng điều đó đã tiết lộ một vấn đề có thật, hay là nó đã bị xóa hẳn rồi ?

Tất cả những ai thành thật trong ngành kinh doanh này đều thấy biết ơn vì cuối cùng rồi người ta cũng làm được gì đó. Tôi đã nói rằng nếu chúng tôi không làm trong sạch ngành kinh doanh của mình, thì sẽ có người làm thay cho chúng tôi. Chúng tôi không ưa kết cục như vậy. Thay vì sử dụng một con dao nhỏ của bác sĩ, họ lại có thể dùng một cái cưa xích cùn.

- Chúng ta hãy đổi đề tài nhé. Theo anh đánh giá bao nhiêu phần trăm những người bước xuống

sàn giao dịch thực sự kinh doanh tài sản của họ có hiệu quả ?

Chà, tôi không rõ nữa, nhưng tôi sẽ nói cho ông biết mức ước đoán mà tôi cho là tốt nhất. Xấp xỉ 10% kinh doanh thành đạt và có thể 1% hết sức thành đạt. Nhưng đó chỉ là ước đoán không xác thực. Tôi sẵn sàng chấp nhận con số phần trăm của bất kỳ ai khác.

- Tỉ lệ thành công đó là tương đối thấp. Anh có thể cho biết nguyên nhân chính khiến cho nhiều người thất bại thấy rõ ?

Phần lớn những nhà kinh doanh trong ngành này đều nếm mùi thất bại mới gặt hái được thành công. Tôi có quen một người mà nay đang viết báo cho các nhà xuất bản ngành công nghiệp và báo chí thường dẫn lời anh ta nói. Tuy nhiên anh ấy hầu như không biết điều gì trên hết giúp kinh doanh thành đạt. Có lần, tôi đang quản lý một tài khoản cổ phần với lãi suất rất hay biến động. Việc mua bán đã không theo ý tôi và tôi rất lo lắng về số tài khoản đó. Nhà kinh doanh đặc biệt này cũng đang quản lý một tài khoản tương tự và dường như rất lo âu.

Anh ta hỏi tôi :

“Anh có nghĩ rằng tôi mua bán quá nhiều ?”.

Tôi hỏi về số tài khoản của anh ta cùng với con số hợp đồng anh ta đang nắm giữ : “Tài khoản tôi là

25,000 USD”, anh ta trả lời “nhưng không thể mất số đó được, tôi có một số lượng tối 50 hợp đồng”.

Tôi há hốc mồm. Tài khoản của tôi là khoảng 1.000.000 USD cho một số lượng hợp đồng lớn bằng gấp hai anh ấy. Tôi thậm chí càng lo.

Tôi nói : “Kinh doanh quá mức rồi, chưa chịu bắt đầu trao đổi đi còn đợi chừng nào”.

Thế là anh ta bán đi nửa số hợp đồng và hỏi : “Bây giờ ổn chưa ?”.

Tôi nói : “Chưa đâu. Thậm chí anh chưa bắt đầu nữa là khác”.

Không sao có thể giao dịch được với một người như vậy. Tôi nhớ tôi có nói với những người đang quyết toán các lệnh của anh ấy rằng anh ấy là một quả bom đang đến giờ.

- Cuối cùng anh ấy có tự hại mình không ?

Chắc chắn rồi, và anh ấy rời công ty hối doái với một khoản nợ kinh xù mà anh ấy phải thanh toán.

- Anh quyết định như thế nào khi một tài khoản chúng khoán quá lớn ?

Qui tắc của tôi là khi nào nghĩ về số hợp đồng của tôi là lúc đang gối đầu trên gối ngủ đèm, sáng hôm sau tôi liền bắt đầu việc thanh toán tiền mặt. Tôi không muốn nói điều này vì người ta có thể hiểu sai. Anh biết

là tôi là một người ngoan đạo. Nếu tôi thấy mình đang cầu nguyện về một tài khoản chứng khoán tại một thời điểm nào đó, tức thì tôi chuyển đổi thành tiền mặt ngay. Đó là dấu hiệu hiển nhiên báo một tai họa. Đức chúa không phải là người điều khiển thị trường. Tôi có biết một người kinh doanh có suy nghĩ là Chúa trời là người như vậy. Thế là bị phá sản - tôi muốn nói là nhà kinh doanh đó.

- Tôi cho rằng sự nhạy cảm đối với việc mua bán quá lớn hay tránh lỗ là một trong những yếu tố khiến anh thành công.

Chắc chắn rồi. Mức lỗ và lãi chỉ là chuyện liên quan đến khối lượng chứng khoán kinh doanh. Việc quản lý khối lượng chứng khoán kinh doanh là yếu tố không thể bỏ qua dẫn đến thành công. Trong số tất cả những yếu tố cần thiết để kinh doanh thành đạt, yếu tố này không được đánh giá đúng mức.

Ngay khi đề cập đến khối lượng chứng khoán kinh doanh, anh cũng có nêu lên đề tài về sự tham lam. Tại sao nhà kinh doanh mà tôi vừa nói ở trên lại nắm giữ một khối lượng hợp đồng khổng lồ với số tiền vốn là 25,000 USD, số tiền mà anh ta không thể mất được ? Tôi không muốn ra vẻ phán xét. Mỗi người phải nhìn ra bên trong mình để tìm câu trả lời. Nhưng nếu bỏ qua thói tham lam ở con người thì thật là thiếu suy xét. Một nhà kinh doanh thành đạt phải có thể nhận

ra và kiểm chế thói tham lam của mình. Nếu lợi nhuận không đến với bạn và đâm nản vì mất tiền, bạn thuộc vào người ở Las Vegas, chớ không ở thị trường chứng khoán.

- Những yếu tố nào khác mà theo anh góp phần quan trọng để giúp phát đạt?

Bạn phải biết suy nghĩ minh mẫn và hành động quyết định trong bất kỳ một thị trường nào động nào. Những thị trường nào hỗn độn là những thị trường tạo cơ hội tốt nhất. Theo lệ, điều xảy ra trong một thị trường khủng hoảng là việc ngay cả các nhà kinh doanh già dặn cũng muốn đứng sang bên. Đây là cơ hội giúp bạn kiếm tiền. Ngạn ngữ có câu : “Nếu bạn giữ được cái đầu của mình trong lúc những người khác mất nó, bạn có thể làm giàu ?

- Thực sự tôi cho rằng dòng đó kết thúc bằng cái ngữ, “Rồi thì đừng để lỡ cơ hội”.

[Cười] Phải. Đó là sự liều lĩnh. Có thể bạn không nghe tin đó. Nhưng mặt khác, nó cũng thường là một cơ hội. Nếu tin đó tốt, đến mức khó tin, thị trường có thể biết điều gì đó bạn không biết. Nhưng thông thường chúng ta bỏ lỡ những cơ hội trong ngành kinh doanh này là do nói rằng : “Tin quá lành đến mức phải nghi ngờ”, và rồi không làm gì cả. Thường chúng ta nghĩ rằng mọi người khác phải biết điều gì đó mà chúng ta không biết, và đó là một sai lầm ghê gớm.

Đã bao nhiêu lần bạn nghe ai đó nêu một ý kiến mà bạn băn khoăn qua cách nói : "Nếu ý kiến này hay như vậy, tại sao mọi người không thực hiện nó ?". Đây là câu lý sự tầm thường. Hãy suy nghĩ về nó chừng một phút. Bất cứ một cơ hội đầu tư nào mà mọi người thực hiện theo định nghĩa ấy đều là ý tưởng tồi. Tôi lúc nào cũng khuyên nên làm ngược lại. Lý do khiến thị trường biến động là bởi vì mọi người làm điều không đúng. Một nhà kinh doanh giỏi luôn bám theo ý tưởng của mình và chờ ơ trước tiếng la hét của mọi người là "tại sao mọi người không làm như vậy". Anh ta sẽ kinh doanh khác hẳn với đám người đó theo ý riêng của mình và sẽ rút lui nếu anh ta sai lầm. Đó là lúc phải biết ngừng lại.

Bạn cần có can đảm chống lại những người khác, quyết định số tài khoản chứng khoán của mình và quản lý nó. Một kinh nghiệm đã đem lại cho tôi điều này là lúc tôi đang học lái máy bay. Tôi có những bài giảng về hạ cánh nhưng thực hành không nhiều. Lúc đó tôi đang thử đáp máy bay cho lần thứ hai hay ba gì đó. Khi tôi chỉ cách đường băng khoảng 30 bộ trên cao thì giò bỗng thổi máy bay từ khắp hướng. Tôi ráng đáp máy bay xuống một cách hết sức khó khăn. Khi đã cho máy bay dừng xong, tôi đã cười khúc khích vì lần đáp kinh hoàng đó, và đã tự hỏi xem ông huấn luyện viên sẽ nói gì.

Ông ta đã nói :

"Chà, thật là đáng phục".

Tôi cười to hơn nữa và hỏi : "Đáng phục ở chỗ nào ? Tôi nghĩ thật là kinh hoàng".

Ông ta đáp :

"Tôi chưa hề thấy một người nào mới học lái có thể làm như vậy. Bất kỳ người lái đầu tiên nào cũng sẽ buông tay ra, chịu thua, và chờ đợi tôi đáp hộ xuống. Còn anh thì cứ bám vào nó và thực hiện chương trình định sẵn cho tới khi đáp được mới thôi". Ngừng lại giây lát, ông tiếp : "Anh có lý, dù sao cũng thật kinh hoàng".

Sau đó tôi suy nghĩ về sự việc trên và nhận ra rằng đó là yếu tố bạn phải có trong kinh doanh.

- Yếu tố đó là gì ?

Đó là khả năng thực hiện ý định của mình dù điều kiện khó khăn đến đâu. Trong thị trường không có cơ hội nào mà không có những điều kiện khó khăn.

- Nhu vậy khả năng tư duy sáng suốt và có can đảm khi người khác hốt hoảng là một yếu tố thành công cho nhà kinh doanh ?

Đúng vậy.

Đó có phải là khả năng bẩm sinh không ? Tôi nghĩ là một người có hoặc là không có. Anh

không thể nào hành động được như vậy qua rèn luyện phải không ?

Tôi không dám chắc, song tôi không cho năng lực đó là nội tại. Bạn có thể chuẩn bị được bằng cách đặt kế hoạch rõ ràng. Có lần một huấn luyện viên hét lên khi tôi bước lên sàn bay :

“Không nghĩ ra à ? ! Anh sắp làm gì vậy ?”.

Đầu tư cũng thế thôi. Bạn phải biết là bạn dự kiến làm gì khi thị trường biến động. Nói chung, là con người ai cũng mắc bệnh chán chường.

- Anh làm gì để chuẩn bị ?

Quá trình phải đặt sẵn trong đầu. Tôi quyết định mình sẽ làm gì khi X, Y hay Z xảy ra. Nếu X, Y, hay Z là điều bất ngờ, coi như bạn thuộc tốp những nhà kinh doanh khác.

- Cuốn sách của anh nhan đề “Chúa trời ở trong lòng thị trường” nói nhiều về bản thân anh. Anh không giấu diếm gì trước công chúng sao ?

Tôi có nhớ một nhà phê bình gọi cuốn sách là “mang tính cá nhân một cách đáng ngại”. Tất nhiên là tôi dành chấp nhận chỗ yếu kém đó. Một vài tháng đầu sau khi cuốn sách được xuất bản, hầu như tôi không thể nhìn vào mắt của người nào đọc nó, bởi vì tôi cảm thấy họ biết quá nhiều về tôi.

Hy vọng của tôi là cuốn sách đó sẽ giúp mọi người nhìn vào bản thân kỹ hơn và một cách có lương tâm - nhìn vào quan hệ của họ với những người khác và với Chúa. Làm sao tôi chờ đợi người ta đối diện với những vấn đề này một cách chân thật nếu tôi không chịu làm điều như vậy. Tôi đinh ninh là đọc xong cuốn sách đó, hầu hết mọi người có thể thất vọng khi gặp tôi vì tôi không là người chân thực như hình ảnh của tôi trong cuốn sách.

- Anh tham gia vào ngành kinh doanh này lần đầu tiên như thế nào ?

Đầu những năm 1970, anh trai tôi là Joe một nhà buôn bạc ở Los Angles. Anh tôi sang Chicago để khai thác khả năng thiết lập kinh doanh bạc giữa thị trường Chicago và New York. [Bạc được mua bán ở New York và Chicago]. Theo lý thuyết, giữa hai khu vực giá cả là giống nhau. Tuy nhiên, thông thường số lượng các lệnh hỏi mua hay chào bán ở thị trường này hay thị trường kia rất lớn, có thể tạo ra sự chênh lệch giá nhất thời. Những nhà mua bán kiếm lời sẽ kiếm lãi nhờ vào sự chênh lệch này bằng cách mua hàng ở thị trường giá thấp đồng thời bán một số lượng tương tự ở thị trường giá cao. Vì nhiều nhà buôn kiếm lời tranh giành để hưởng lời ở những khía cạnh nhất thời này, giá cả ở

hai thị trường này sẽ không bao giờ mất ổn định quá. Về bản chất, những nhà buôn kiếm lời cố giữ mình trong khoảng lời nhỏ nhung tránh được rủi ro bằng cách hành động nhanh chóng để khai thác những chỗ kém hiệu quả trên thị trường

Joe mời tôi cùng anh ấy tham quan Hội đồng giao dịch Chicago. Anh ấy cũng cần mua một bộ complet. Một cái đã rách và cái kia thì tôi vừa vớ được với giá 60 USD. Vì Joe sẽ đi giao dịch bàn chuyện làm ăn, tôi cho anh ấy cái áo tốt.

Khi đặt chân xuống Sở giao dịch, chúng tôi dò hỏi ở văn phòng vị giám đốc về cách thức hội viên và các đặc quyền trong kinh doanh. Khi gặp chúng tôi, một nhân viên giao dịch chậm rãi đưa mắt nhìn chúng tôi từ đầu đến chân đến hai lần và hỏi : "Mấy anh đã tới nhầm nơi rồi !".

- Thế là buổi nói chuyện kết thúc ?

Không. Buổi nói chuyện với câu nói mở đầu như vậy đã trở nên căng thẳng. Joe hỏi gã ta về khả năng trở thành hội viên, nhưng gã nhân viên này vẫn không từ bỏ nụ cười mỉa ở trên môi. Gã hỏi một cách coi thường : "Hai anh có biết muốn trở thành một thành viên, người ta đòi hỏi hai anh bao nhiêu tiền không ?

- Anh có biết không ?

Tất nhiên là đâu có biết [cười]. Quả là không biết

thiết ! Toàn bộ cuộc nói chuyện chỉ là trò bỡn cợt. May mà tôi không phải là người tiếp chuyện.

Sau cuộc nói chuyện thất bại đó, chúng tôi lần tối phòng trung bày giành cho khách tham quan. Tôi nghe nói sàn giao dịch của Sở chứng khoán là nơi hết sức hỗn loạn và chúng tôi quan sát ở đó giây lát. Mặc dù mọi người đang chạy tới chạy lui và hết sức ồn ào, nhưng sàn giao dịch không có vẻ là hỗn loạn và kích động như chúng ta nghĩ. Đột nhiên, chúng tôi nghe một tiếng chói tai và thế là sàn giao dịch trở nên huyền náo. Rõ ràng là chúng tôi đã quan sát thị trường trước giờ mở cửa. Và đây là một phiên giao dịch đặc biệt sôi nổi. Đám người trong thị trường di chuyển từng đợt lên rồi lại xuống. Anh em tôi há hốc mồm ngạc nhiên. Lúc ấy, Joe và tôi mới quyết định rằng đây là nơi dành cho chúng tôi. Trong nó giống như một khu vui chơi.

- Thời gian đó anh có việc làm nào khác không ?

Tôi đang theo học môn triết học về tôn giáo ở một trường đạo. Tôi làm nhân viên hiệu đính vào ca từ giữa đêm đến tám giờ sáng. Việc làm giúp tôi trang trải tiền thuê nhà và học phí.

- Anh có theo học hết ở trường đạo không ?

Sau khi bước sang kinh doanh tôi mới học xong. Phải mất bảy năm trời mới lấy được bằng.

- Anh có ý định ứng dụng những gì anh học được về tôn giáo không ?

Tôi không có ý định trở thành một thiền tu, dù nếu muốn thì có thể được. Tôi chỉ học đạo để giải đáp những vấn đề cá nhân về tôn giáo mà tôi thắc mắc. Tôi không có dự định gì đặc biệt cả.

- Anh không có dự định thực sự nào về biện pháp sinh nhai của mình sao ?

Không. Tôi là người rất duy tâm về vấn đề này. Bây giờ mới cuối những năm 1960 và đầu những năm 1970. Tôi có cảm giác rằng nếu bạn hành động đúng, mọi thứ khác sẽ tự ra đầu vào đấy. Anh nhớ không, đây là thái độ mà xã hội cho là quá tầm thường.

- Làm sao mà anh đặt chân được trên sàn giao dịch ?

Sau chuyến tham quan Sở giao dịch của chúng tôi chừng khoảng 6 tháng, công ty của Joe bảo trợ cho anh ấy bắt đầu hoạt động buôn bán trên sàn về giá bạc. Một tháng sau, tôi có chân trong công ty này với công việc của người thư ký phụ trách điện thoại trên sàn. Công việc này kéo dài hơn một năm. Thế rồi thị trường bạc sụt nhanh cùng với những thời kỳ sôi động những năm 1973 -1974, và cơ hội mua bán kiếm lời ngày càng khan hiếm. Chính xác hơn là cơ hội vẫn còn đó, nhưng rất ít đến nỗi không duy trì được hoạt động trả công

cho các nhân viên không phải là hội viên. Dù sao đi nữa, công ty cũng phải để tôi ra đi.

- Anh có cố gắng ở lại trong ngành kinh doanh này không ?

Tôi kiếm được một việc làm cho một công ty tiếp thị các hợp đồng hàng hóa.

- Tôi nhớ rằng ngay trước khi các hợp đồng được giao dịch, các công ty bán các hợp đồng vào thời điểm đó đã tính những khoản tiền cược rất lớn cho công chúng. Xin anh chỉnh lại nếu tôi nói sai. [“Tiền cược” là giá của một hợp đồng giao dịch.]

Với những giá bất hợp lý. Mức tăng xấp xỉ 100%. Họ mua một hợp đồng với giá 2000 USD và bán ra với giá 4000 USD.

- Khi đi phỏng vấn, anh có nghe công việc lại vì e ngại những chuyện liên quan không ?

Tôi đã không biết điều gì sẽ xảy ra.

- Anh có việc chú?

Có

- Sau đó việc gì đã xảy ra ?

Tôi làm việc ở đó khoảng một ngày và nhận thấy rằng toàn bộ hoạt động chỉ căn bản liên quan đến việc mua. Họ có danh sách những nhà đầu tư và gọi đây

nói đến những người này thuyết phục họ mua các hợp đồng được chọn.

Nói cách khác, anh đã nhập vào hoạt động của “lò hơi”?

Chính xác vậy [cười]. Người ta đã giới thiệu tôi một khía cạnh khác của nghề kinh doanh này.

Sau khi nhận việc, tôi theo một chương trình đào tạo của họ nhằm dạy chúng tôi biết cách bán các hợp đồng được chọn. Lúc ấy, các hợp đồng này chưa được giao dịch ở Mỹ, cho nên họ mua các hợp đồng được chọn ở Luân Đôn và bán ra cho công chúng với một giá cao. Họ đã viết ra những hướng dẫn giúp việc bán này. Bạn sẽ gọi điện cho ai đó và nói : “Xin chào ông gì đó. Chúng tôi biết rằng ông là một nhà đầu tư giàu có, nhờ vậy mà chúng tôi biết được quý danh ông. Chắc chắn ông là mẫu người có trí thông minh và có thể đánh giá tốt cơ hội này”. Bạn cứ tâng bốc ông ta lên.

Hiện tôi đang ở đó với tư cách một nhà kinh doanh và tôi tự nhủ rằng nếu tôi bán cho ai cái gì đó, tôi muốn biết thành tích hoạt động của người đó.

- Anh có hỏi người hướng dẫn không?

Dĩ nhiên rồi. Ông ấy trả lời : “Chúng ta kiếm tiền cho khách hàng của chúng ta”.

Thế là tôi hỏi tiếp, “Bao nhiêu? Tôi sẽ nói với

người tôi đang chào bán với giá chính xác bao nhiêu ? Họ có được lãi phần trăm gì không ?”.

Ông ấy nhìn chằm vào tôi như thể câu hỏi của tôi là không đáng. Ông ấy đáp với vẻ ngờ vực :

“Tại sao anh lại muốn biết tất cả những chuyện đó ?”.

- Nói cách khác, thái độ của ông ấy là điều đó có gì là quan trọng, phải không ?

Đúng, thái độ ông ấy chính xác là vậy. “Vấn đề là làm cho gã ấy ký hợp đồng”, ông ấy nói.

- Anh phải nói gì với người ta khi họ hỏi anh họ có thể kiếm bao nhiêu ở vốn đầu tư ?

Ừm, “Quí ông sẽ kiếm được khám tiền ! Giá đường sẽ tăng gấp đôi !”. Hoặc là bạn có thể quảng cáo một vụ bán đặc biệt nào đó. Đôi khi họ chạy theo những giá bán đặc biệt, trong đó một hợp đồng trị giá 4.000 USD lại đang được bán với giá 3.000 USD. Theo tôi đoán, có thể đó là một hợp đồng được chọn mà họ đã mua với giá 2000 USD, sắp hết hạn và họ chỉ muốn tổng khứ nó đi. Họ gọi điện cho mọi người và nói họ có một giá bán đặc biệt trên hợp đồng được chọn này.

- Anh phải xoay xở như thế nào khi một nhà đầu tư hỏi muốn xem “hồ sơ”?

Tôi đã từng hỏi một câu tương tự như vậy. Người

hướng dẫn tôi nói : "Hồ sơ của chúng tôi cho thấy có 62% khách hàng của chúng ta là kinh doanh có lời".

- Ông ấy đang nói dối trắng trợn phải không ?

Tôi nghĩ là ông ấy có trong tay một vài số liệu, nhưng thật khó nói những con số này có nghĩa gì. Có thể 62% khách hàng kinh doanh có lời ở một thời điểm nào đó. Tuy nhiên, theo tôi biết, hầu hết những con số đó đã bị bôi sạch. Thế là tôi cứ tiếp tục câu hỏi.

- Có phải thái độ ông ấy là: "Cậu bé đừng làm tôi bức"

Vậy à ! Dù sao, tôi vẫn cứ hỏi tiếp về vấn đề này. Tôi hỏi ông ấy:

"Này, tôi đang bán một hợp đồng với giá 4000 USD. Người mua có thể bán lại với giá nào ?

Bạn có thể biết nhanh tình trạng hợp pháp của một thị trường nào đó chỉ bằng cách hỏi một thị giá ở bên kia đầu ra.

Ông ấy nhìn tôi vẻ khôi hài và hỏi:

"Tại sao ông ta muốn bán nó ? Ông ta sẽ mua nó từ tay anh. Ông ta sẽ giữ cho đến khi kiếm lãi thật nhiều".

Tôi nói :

"Theo giả thuyết, nếu ông ta muốn bán nó ngày hôm sau, thì giá bán có thể là bao nhiêu ? Tôi biết một

thị trường là gì. Thị trường có nghĩa là ở đó có kẻ mua người bán”.

Người hướng dẫn tôi cứ tránh vấn đề này và cứ thế dây dưa một hồi. Cuối cùng tôi nói :

“Xin cho tôi biết ông đã trả bao nhiêu cho hợp đồng 4000 USD đó”.

Ông ta thở dài, tì vào bàn và nói : “Này. Nếu anh đến một hiệu bán đồ gia dụng và chờ tới lúc người bán hàng cho anh biết giá mà ông ta đã mua cho đồ dùng mà anh đang muốn rồi anh mới chịu mua, thì ông ta sẽ không nói đâu. Suốt ngày anh có thể hỏi câu hỏi đó, nhưng rồi ông ta sẽ rủa anh một câu. Và đó đúng là điều tôi muốn nói anh biết”. Phòng học trở nên im lặng thật lâu.

- Phản ứng của lớp học với toàn bộ cuộc trao đổi này như thế nào ?

Họ là những người mới bắt đầu ngành kinh doanh này và không theo được cuộc nói chuyện. Một học viên khi thấy một người chào hàng cho một công ty lái một chiếc Corvette và anh ta chỉ cần có thể ; thế là anh ta ký hợp đồng ngay tức thời.

- Người ta có mời anh ra đi không ?

Không. Nhưng tôi thuộc dạng người dễ bối rối trước tình huống. Rốt cuộc tôi lầm bẩm qua điện thoại rằng

nếu hầu hết mọi người đều kiếm được tiền thì mọi việc có thể ổn thỏa.

- Nhưng anh thực sự đâu có tin như vậy, phải không ?

Tất nhiên là không rồi. Có lần nọ, điện thoại reo lên và người hướng dẫn tôi trả lời : “Ông ta ở sàn giao dịch, để tôi gấp ổng”. Tôi thầm nghĩ : “Mình đâu có biết ở tòa nhà này có sàn giao dịch”. Ông ấy mở cửa sang một phòng lớn có nhiều người đang ngồi ở bàn làm việc - một nơi mà người ta gọi là sàn giao dịch mà ông mô tả như là một “lò hơi”. Người hướng dẫn hét to :

“Này Bob, nhắc điện thoại lên !”.

Người ta thích không khí sôi nổi của sàn giao dịch. Tôi thầm nói : “Sàn giao dịch ư ? Ở đây không có gì ngoài những trò lừa bịp. Họ đang lừa bịp nhau đấy”. Thật tình mà nói, nhiều trò gian lận trong ngành kinh doanh này khởi đầu khi người ta không trung thực với nhau.

- Anh có tin rằng họ làm ra vé không biết là họ đang lừa bịp công chúng không ?

Tôi cho là như vậy. Tôi tin rằng đa số bọn lừa đảo giờ trò với nhau nhiều đủ để họ bắt đầu tin. Chẳng hạn, đám nhân viên môi giới ở sàn giao dịch bị tố giác qua điều tra của FBI mà chúng ta đã nói đến cho biết : “Ôi, tôi đâu có làm điều gì mà những người khác không

làm đâu". Điều đó không đúng, nhưng tôi nghĩ họ tin như vậy.

- Lúc đó anh có ra đi không ?

Những ngày kế tiếp buổi đào tạo đó, tôi có làm một số lệnh mua nhưng thiếu hứng thú. Tôi thấy như có một sự gian lận nào đó. Thế rồi tôi ra đi và không bao giờ trở lại.

- Có cuộc mua bán nào mà anh cho là đặc biệt đáng nhớ ?

Tôi có nhớ một lần vào ngày chiến tranh Falklands bùng nổ. Những người không giao dịch qua sàn nghĩ rằng những nhà mua bán qua sàn là người đầu tiên biết diễn biến sự việc.

Thị trường tăng vọt rất lâu trước khi chúng tôi nhận được tin. Chúng tôi là người cuối cùng nghe được điều gì đang diễn biến thị trường. Hôm đó, tôi có một hợp đồng lớn về đậu nành với một giá hời. Lúc tôi thoát khỏi hợp đồng đó chỉ trong vòng một phút sau, tôi đã lỗ mất 100.000 USD.

- Có lần mua bán đáng nhớ nào khác không ?

Tôi luôn luôn mất tiền nhanh hơn là tôi kiếm được. Một lần đặc biệt nổi bật có liên quan đến thị trường vàng trong thời gian từ 1979 đến đầu năm 1980. Vàng đang đứng ở giá chừng 400 USD thì Iran bắt con tin. Tôi nghĩ rằng những căng thẳng do tình hình này sẽ

đẩy giá vàng cao hơn nhiều. Nhưng thị trường phản hồi rất chậm, khiến tôi do dự. Cuối cùng thị trường quả có lên cao ; tháng sau vàng lên tới gần 500 USD. Đây là một ví dụ cổ điển về việc không chịu làm những gì mà bạn hiểu là bạn nên làm.

- Nói cách khác, anh đã không hành động quyết định, một yếu tố mà anh đã cho là chủ yếu để trở thành một nhà kinh doanh thành đạt.

Chính xác vậy. Cuối cùng tôi đã thôi mua vàng ở giá ngay dưới 500 USD một ounce. Và như bạn có thể đoán, nó đã xuống đến mức giới hạn ngày tôi mua. Đúng là giới hạn dưới đã được xác định.

- Anh có tính chuyện rút lui không ?

Không. Tình hình con tin vẫn không được giàn xếp. Cũng khoảng thời gian này, Liên Xô xâm lược Afghanistan. Tôi vẫn cảm thấy thị trường cuối cùng rồi cứ tiếp tục tăng lên. Thế là tôi cứ bám theo riết. Tất nhiên, như bạn biết, thị trường quả đột ngột lên cao.

- Anh có dự định rút lui không ?

Tôi đã có ý định này hễ khi nào thị trường tụt xuống 10% so với điểm cao nhất.

- Về cơ bản, anh có ý định để thị trường hoạt động cho tới khi có dấu hiệu xuống dốc thực sự.

Phải. Không may, lúc tụt giá, thị trường mất 15%

giá trị ban đầu của nó trong vòng một ngày. Không cần nói cũng biết đây là sự lỗ lãi hết sức lớn. Nhưng vấn đề là tôi vẫn ngung lại với một khoản lời lỗ của lần mua bán đó.

Thực ra, lần mua bán này nêu lên toàn bộ vấn đề về cách nhìn các khoản giá xuống trong “vốn đầu tư mở” và khoản giá xuống trong “vốn đầu tư đóng” [khác nhau ở chỗ là vốn “đầu tư mở” nói đến những khoản lời không nhận ra được trên một hợp đồng nào đó. Thực ra, Ritchie muốn nói ở đây là anh ấy xem xét một khoản thua lỗ nào đó với cách nhìn khác nhau giữa việc chịu mất một phần khoản lời trên một vụ mua bán có lời và việc mất giá trong một vụ mua bán thua lỗ]. Nếu tôi bảo vệ vốn đầu tư mở [tức là khoản lời mở] một cách thận trọng như đối với một vốn đầu tư đóng, tôi sẽ chẳng bao giờ có thể tham gia vào việc kinh doanh dài hạn. Bất cứ một biện pháp hạn chế nguy cơ nào cũng không thể chống nổi sự biến động bình thường đó trong trường hợp như vậy.

- Nói cách khác, để giành được lãi thật lớn, anh phải sẵn lòng để thất thoát những khoản lời kia trước khi rút lui khỏi thị trường.

Không còn cách nào hơn. Nếu bạn quá thận trọng mà không dám mất một phần lời, bạn sẽ không bao giờ có thể kiếm một số lời lớn.

- Anh bỏ ra bao nhiêu cho một hợp đồng hay

một ý tưởng nào đó (tính theo khoản kinh doanh ban đầu, chứ không phải vốn đầu tư cao nhất) ?

Khoảng một nửa của 1%. Tôi nghĩ rằng điều nên biết là khi bạn tham gia một cuộc mua bán, thì mua bán này phải được nhìn nhận là nhỏ, như thể nó chỉ để tiêu phí thời gian của bạn. Thương vụ phải luôn luôn ở mức độ hết sức thấp.

- Anh đã có khoảng mười năm đầu tiên trong nghề kinh doanh ở sàn giao dịch và sau đó chuyển sang kinh doanh ở văn phòng. Vì anh là một nhà mua bán trên sàn rất thành đạt, tôi muốn hiểu động cơ nào thúc đẩy anh chuyển đổi như vậy. Trước tiên, tôi có đúng không khi cho rằng đang khi là một nhà mua bán trên sàn, gần như tháng nào anh cũng kiếm lời được ?

Đúng vậy.

- Vậy thì chúng ta tiến thêm bước nữa. Theo anh đánh giá thì bao nhiêu phần trăm số tuần kinh doanh của anh là có lãi trong khoảng thời gian đó ?

90%.

- Hầu như ai cũng sẽ nói, "Lạy chúa, gã này kiếm lời tới 90% số tuần lễ kinh doanh !". Tại sao anh lại rời bỏ món bờ đó ?

Trước hết câu trả lời ngắn gọn của tôi là : vì tuổi

tác. Hơn nữa, thị trường đậu nành không còn biến động nhiều, khiến cơ hội kinh doanh hiếm đi. Có vẻ như đã tới lúc thủ kinh doanh không qua sàn giao dịch.

- Anh có kế hoạch nào về phương pháp kinh doanh không qua sàn không ?

Tôi không biết gì tất. Tôi thủ dủ mọi việc. Tôi có đến một số dịch vụ cố vấn nhưng thấy những dịch vụ này không đáng với thời gian bỏ ra để nghe băng thu qua điện thoại. Rốt cuộc tôi say sưa phát triển phương pháp riêng của tôi. Một trong những điều khiến tôi ngạc nhiên là thông tin không thể tin cậy do những cái gọi là hỗ trợ cho ngành công nghiệp. Chẳng hạn, khi bắt đầu làm việc kiểm nghiệm và phát triển phương pháp, tôi đã mua thông tin về giá của một công ty đang mua bán một hợp đồng mà họ gọi là "vĩnh cửu". [Giá vĩnh cửu có được do xen vào giữa hai hợp đồng kỳ hạn gần nhất nhằm tạo ra một loạt giá theo giả thuyết và luôn là một số lượng thời gian không đổi từ ngày thực hiện trở đi (ví dụ 90 ngày). Giá phát sinh là một khái niệm theo giả thuyết sẽ là sự pha trộn của hai hợp đồng khác nhau và không thể bị các phương tiện kinh doanh ở bên ngoài nào thay thế được].

Tôi sử dụng thông tin này hơn sáu tháng mới nhận ra rằng nó không phản ánh đúng thị trường. Chẳng hạn loạt giá vĩnh cửu đó có thể cho thấy một hướng giá mạnh có thể tạo lãi mà bạn không sao nhận ra

trong thị trường thực. Biết được điều này, tôi ngã dùng ra ghế. Tôi không thể hiểu làm sao một nhà kinh doanh lại có thể tạo ra loạt giá kiểu này.

Tôi thầm hỏi : "Làm sao những nhà chuyên môn, rõ ràng biết việc họ đang làm lại có thể dựa theo những thông tin về cơ bản không đúng ?".

Trả lời câu hỏi này khá dễ dàng. Cuối cùng rồi chính tôi cũng đã sử dụng thông tin đó 6 tháng. Tôi phải trả về lại số không và bắt đầu lại. Từ đó tôi không bao giờ tin tưởng công việc của ai.

- Anh có mua phương pháp kinh doanh nào vào thời gian đó không ?

Có, tôi đã mua hai phương pháp. Một phương pháp - cho tôi giấu tên - về bản chất là một thứ kích thích. Tôi đã cho rằng nếu tôi có được một công cụ cho phép tôi phát triển những phương pháp kinh doanh khả quan, tôi sẽ đạt hiệu quả hơn 1000 lần so với cổ tiếp cận thị trường bằng cách sử dụng các biểu đồ. [Tính khả quan nói đến quá trình kiểm nghiệm một phương pháp nào đó, sử dụng nhiều giá trị khác nhau để có những nhập lượng chủ yếu và rồi chọn lựa sự kết hợp giữa các giá trị tỏ ra có hiệu quả nhất cho các dữ liệu trước đó. Mặc dù phương thức này có thể hoạt động hiệu quả ở quá khứ, nó thường làm tăng quá mức hoạt động nhằm tới ở tương lai]. Thay vào đó, tôi nhận thấy phần mềm này là không đáng. Lại một lần nữa tôi

ngạc nhiên trước sự quá ngờ ngêch của những ai phát triển phương pháp này.

- Nó không đáng ở phương diện nào ?

Phản mềm này là một hệ thống cho phép bạn làm cho thị trường khả quan luôn luôn. Thực ra, tổ chức này thậm chí hứa cải thiện hệ thống này hàng tuần. Nói cách khác, sửa đổi chương trình với tuần trước để những buôn bán tuần này sẽ hợp với những gì tuần trước phải làm. Tôi chỉ có ấn tượng rằng hễ ai phát triển những ý tưởng đó cho hệ thống này thì chính người đó đã không từng kinh doanh.

- Anh có bao giờ thấy điều đó đúng hay sai không ?

[Thở dài]. Tôi đã nêu câu hỏi đó, nhưng người ta lờ đi. Thật ra, tôi nhớ rằng người bán hàng của công ty đó chỉ tôi cách thu nhập thông tin ấy một cách thủ công. Bản thân tôi thì thích có các thông tin ấy qua máy vi tính, bởi vì số liệu vào bằng tay dường như quá nhiều. Dù sao đi nữa, gã bán hàng này cũng là một nhà kinh doanh và gã nói :

“Tôi không mất tiền ngay cả cho tờ nhật báo Wall Street Journal. Tôi nhờ bạn tôi photo bảng giá giùm tôi”.

Tôi thầm nghĩ :

“Gã này mua bán một chương trình được coi là phần

mềm hệ thống giao dịch thị trường mới sản xuất. Gã thậm chí không đủ tiền để mua tờ nhật báo Wall Street Journal”.

- Anh có thử kinh doanh qua phương pháp đó không ?

Có, nhưng kết quả thật thất thường. Hơn nữa, tôi hết sức khó chịu với ý nghĩ kinh doanh qua một “hộp đen” [phần mềm máy tính, phương pháp kinh doanh cho ra những dấu hiệu mua và bán mà không cho biết qui luật là bằng cách nào những dấu hiệu ấy phát sinh]. Tôi thề với mình là sẽ không bao giờ mua phương pháp “hộp đen” này nữa.

- Anh muốn khuyên mọi người : Hãy quên những gì của người khác và thực hiện công việc của chính bạn, phải không ?

Tôi luôn luôn khuyên mọi người là : “Hãy bước ra ngoài việc kinh doanh ; hãy tránh xa hoàn toàn thị trường. Giống như tôi, những nhà kinh doanh mới vào nghề cố tìm kiếm lời trong ngành công nghiệp phức tạp quá tưởng tượng này. Những ngày cuối tuần họ còn vắt óc ra để mong kiếm thêm một ít tiền.”

Một người bạn của tôi có quen ba ông bác sĩ hợp tác đầu tư cho một con ngựa đua. Khi họ chuyển nhượng con ngựa này, họ phát hiện ra nó là con ngựa thiến. Bạn tôi trêu chọc họ và hỏi họ rằng họ có nghĩ

đến việc kiểm tra con ngựa trước đây chưa. Hóa ra họ đã có nghĩ đến chuyện này, nhưng chỉ có thể thôi. Bạn chắc là không tin như vậy. Thế là anh bạn tôi nói : "Chà, các ông đều là bác sĩ ; các ông có bao giờ cút xuống và nhìn vào chỗ dưới để bảo đảm con ngựa có "bộ phận cần thiết" không ?

Nếu hôm nay bạn hỏi ba vị bác sĩ đó họ đã lâm điêu gì, tôi đảm bảo là họ sẽ nói họ phải nên khám xét của quý của chú ngựa đó. Họ vẫn chưa rút ra được bài học : ĐÙNG ĐẦU TU Ở NOI BẠN KHÔNG BIẾT BẠN ĐANG LÀM GÌ. Nếu họ đầu tư vào con ngựa khác, họ sẽ không gặp phải một chú ngựa thiến, mà họ sẽ phạm những sai lầm khác cũng đáng cười như vậy.

- Anh muốn nói rằng người ta nên chỉ bỏ tiền vào trái phiếu chính phủ (T-bill) ?

Tôi nghĩ rằng họ có thể kinh doanh với những quỹ được quản lý hoặc với những người cố vấn kinh doanh chứng tỏ là có thành tích trong kinh doanh. Tôi rất chú ý đến câu phản biện cho rằng, "Hoạt động quá khứ không đảm bảo gì cho kết quả tương lai". Ngoài ra, bạn không thể kiếm tiền nếu bạn không sẵn lòng mất nó. Nếu bạn không dám đánh mất tiền và tràn trọc qua đêm, bạn không thuộc loại nhà kinh doanh thị trường. Chính việc tôi sẵn sàng đánh mất tiền là điều cơ bản làm tôi có thể kiếm được tiền trên thị trường.

- Và điều này không phải đúng với đa số mọi người ?

Phải. Hầu hết ai bước vào kinh doanh đều không muốn mất tiền. Họ cũng tham gia thị trường với những hoài vọng không hiện thực. Dù cho có may mắn vớ được một cổ vấn kinh doanh giỏi, họ cũng có thể rút tiền ra ngay lần đầu họ bị mất. Thế là họ khỏi mất tiền, mặc dù họ đang ở trong thế có thể kiếm tiền.

- Quả thực những nghiên cứu kinh nghiệm của tôi đã cho thấy kết luận tương tự. Trước đây mấy năm, một phần công việc của tôi là đánh giá những cổ vấn kinh doanh ở bên ngoài. Trong quá trình này, tôi tìm ra một điều đặc biệt thú vị. Những cổ vấn mà năm nào cũng kiếm được tiền chỉ đếm trên đầu ngón tay. Tuy nhiên ngay cả đối với nhóm cổ vấn chọn lọc này, chưa tới 50% tài khoản của khách hàng của họ cho thấy sinh lãi ròng. Điều này khiến tôi biết mức độ túng quẫn của hầu hết mọi người khi họ quyết định thực hiện hay không thực hiện đầu tư. Xu hướng tự nhiên là đầu tư tiền với một nhà quản lý đang ăn nên làm ra và rút tiền lại sau khi thất bại.

Mặc dù anh khiến mọi người nản không muốn bước vào ngành kinh doanh này, nhưng giả sử ai đó đến gặp anh với ước muốn nghiêm túc là trở thành nhà kinh doanh. Anh nói với họ điều gì ?

Điều tôi sắp nói nghe có vẻ dại dời , nhưng thật tình thì tôi bảo họ nên đọc cuốn sách đầu tay của ông [Sách chỉ dẫn đây đủ về thị trường của hợp đồng kỳ hạn]. Tôi sẽ làm họ chùng chân khi bảo là khi đọc xong nửa sách, hãy quay lại gấp tôi vì tôi biết rõ ràng hiếm ai trong họ làm như vậy.

- Như vậy đó là cách mà anh xua đuổi người ta khỏi ngành kinh doanh này. Cuốn sách của tôi được ca ngợi thời điểm này, không biết có đúng không ?

Nói nghiêm chỉnh thì mọi người đánh giá nó là cuốn sách hay để ứng dụng trong việc kinh doanh này.

- Có phải một trong những động cơ khiến anh kinh doanh là để có thể ủng hộ một phần lợi nhuận cho tổ chức từ thiện phải không ?

Đúng vậy, nhưng tôi không thích mọi thứ lại đơn giản như vậy. Lúc còn trẻ, tôi rất lý tưởng đến mức cho rằng đồng đô la là vị thánh mà ai cũng phải chống lại để bản chất con người được tốt hơn. Cuối cùng thì tôi nhận ra rằng sự giàu có có nhiều giá trị vốn có. Khi bạn thấy ai đang chết đói, tức là người đó đang cần tiền.

- Tôi cho rằng có thể anh đã trải qua lâu rồi thời điểm mà tiền lời trong kinh doanh của anh

chỉ dành cho nhu cầu cá nhân hay bảo hiểm tài chính. Về trường hợp của riêng anh, nếu khía cạnh từ thiện không được nhắc tới, anh có nghĩ rằng anh vẫn sẽ kinh doanh không ?

Tôi không chắc là sẽ. Tôi không rõ nữa. Tôi muốn sửa lại cái từ “từ thiện” mà anh dùng. Tôi không nghĩ đến từ thiện. Tôi nghĩ đến việc đầu tư giúp đỡ người nghèo. Nếu bạn cho tiền một người đang đói, bạn đã dạy cho người đó biết điều cần thiết là nhờ người nào đó phân phát. Tôi muốn “đầu tư” vào người nghèo - nhằm tạo vốn giúp họ có thể phát triển sản xuất. Người nghèo cần những việc làm cho phép họ tự cung tự cấp được. Tôi tin vào hình thức góp vốn này, dù nó có lẽ không hợp với quan điểm từ thiện vốn có.

Điều tôi sắp nói đây dễ bị hiểu sai, nhưng nếu tôi có thể thiết lập một tổ chức nào đó mà tôi có thể phân phát tiền cho người nghèo, tôi đã thực hiện được mục đích rồi. Tôi biết điều này nghe có vẻ điên rồ. Tất nhiên, mục tiêu của tôi không nhằm phân phát tiền cho người nghèo, mà vấn đề là công việc từ thiện có xu hướng tạo ra một sự “ân nghĩa lệ thuộc”. Đó là lý do tại sao cuộc chiến toàn xã hội chống lại đói nghèo là thất bại. Trái lại, nếu tôi có thể đưa ai vào một ngành kinh doanh nào đó mà hoạt động có hiệu quả tiền vốn của tôi, tôi biết rằng anh ấy tạo được hoàn cảnh ổn định.

- Xin anh nói đại khái cho biết bao nhiêu phần trăm thu nhập mà anh trút vào nỗ lực giúp người nghèo này ?

Nói chung lại, khoảng 1/3 là cho chính phủ, 1/3 được đưa vào tài khoản của tôi nhằm tăng vốn kinh doanh, và 1/3 là phân phát cho những dự án khác nhau kiểu này.

- Tôi có biết anh đã tiếp xúc với những người da đỏ khu rừng rậm Amazon. Bộ tộc này có phong tục giết hại những cư dân của các bộ tộc láng giềng. Anh không hề sợ khi bước đến khu vực này sao ?

Tôi không sợ. Họ tiêu diệt lẫn nhau ; họ không dụng đến người ngoài. Họ tin rằng nếu ai đó chết, người đó phải được trả thù bằng cách giết ai đó của bộ tộc khác. Khi người kia bị chết, dân làng của anh ta sẽ trả thù lại, và cứ thế mãi.

- Có nghĩa là mỗi khi người nào chết, họ đổ tội lên ai đó trong làng khác ? Như vậy thì không lâu nữa sẽ chẳng có mống nào sống sót.

Họ không đổ tội cái chết của người già và trẻ con lên đầu những người của làng khác, nhưng mặt khác, câu trả lời là có. May mắn thay tập tục giết người của bọn họ không tỏ ra có hiệu quả lắm. Tuy vậy, số lượng dân làng giảm xuống đáng kể mấy năm qua, phần vì

bệnh tật và thiểu đói, phần vì phong tục quái đản này. Tôi cũng nói thêm là ngôi làng nơi mà tôi đã viếng thăm dân cư đã thờ Chúa, và đã từ bỏ đức tin này.

- Quan hệ riêng của anh với ngôi làng này như thế nào ?

Tôi đã đến đó ở khá lâu khoảng bốn, năm lần từ năm 1982. Nỗ lực của tôi là nhằm giúp họ tiến bộ. Chẳng hạn, tôi đã giúp bố trí xây dựng một nhà máy cưa. Mới đây khi tôi trở lại ngôi làng này, họ đang xây dựng những ngôi nhà khang trang. Nếu bạn đã từng thấy những cái túp lều mà họ sống, thấy bọn trẻ chơi với mấy con giun dế trên nền đất do bẩn, mặt mày lấm lem bùn đất, lúc đó bạn mới hiểu nỗi sung sướng của tôi khi thấy những ngôi nhà mới.

- Anh không lo rằng qua việc Âu hóa những ngôi làng của họ, lối sống của họ sẽ bị xói mòn sao ?

Ở phương Tây, người ta tin rằng nền văn hóa và lối sống của các dân tộc nơi xa xôi phải được đánh giá cao và bảo tồn. Tôi nhận thấy quan điểm này thật hay.

Tôi có quen một anh chàng tên là Bee. Anh ta có lần đọc một mục báo viết về nền văn hóa đẹp đẽ của mình. Bee liền hỏi lại :

"Thằng cha này sống ở đâu mà ngu dại vậy ?".
Người ta cho anh ấy biết là ông ta sống và làm việc ở Caracas.

"Tại sao hắn cứ ngồi trong phòng làm việc tiện nghi của hắn mà viết bừa viết ẩu về chúng tôi ?". Bee hỏi.

"Tại sao hắn không xuống dây với gia đình của hắn và sống cùng với chúng tôi. Lúc đó thì cùng nhau mà thưởng ngoạn chốn đẹp đẽ này". Họ khó chịu vì sự thiếu đồng cảm của chúng ta. Các nhà học giả thì cứ khen ngợi vẻ đẹp và nét văn hóa của người da đỏ. Nhưng tôi lại đứng về phía những người dân này.

- Như vậy nhìn chung người da đỏ chấp nhận thâm nhập của nền văn minh ?

Đúng vậy. Chưa bao giờ gặp người dân da đỏ nào mà không muốn tiến bộ. Dĩ nhiên là có người vẫn muốn bảo tồn ngưỡng và phong tục của họ nhưng tất cả đều muốn có được một nền văn minh. [bình luận của tác giả : Mặc dù tôi đặt vấn đề khái quát` nền văn minh đó có lợi ích đối với các xã hội bộ tộc khi đọc xong cuốn "Nạn nhân của hão huyền" của Ritchie với sự mô tả đời sống hoang dã không thể tưởng tượng nổi trong xã hội này (nói theo quan điểm của những người da đỏ), khó có ai nuối tiếc về sự mất đi của lối sống ở đây].

- Xin phép cho tôi chuyển đột ngột từ vấn đề

người da đỏ Amazon sang thế giới kinh doanh. Tôi biết là anh đang xem xét chuyển đổi từ kinh doanh tư nhân sang quản lý quĩ công. Anh đã kinh doanh quỹ riêng của anh khá thành công và tạo một tài khoản riêng lớn, liệu có dễ hơn khi tiếp tục làm một việc tương tự như vậy ? Tại sao anh phải hứng chịu mọi khó khăn do quản lý tiền gây ra ?

Nếu việc tăng lên đáng kể số tiền kinh doanh sẽ làm giảm lợi nhuận của bạn trên mỗi hợp đồng thì điều anh muốn nói là đúng : những khoản lợi nhuận khích lệ không đủ bù đắp được tình trạng lợi nhuận kinh doanh bị giảm sút.

- Nhưng trong trường hợp của riêng anh, rõ ràng anh thấy rằng phương pháp của anh không phù hợp với số nhiều.

Đúng vậy, bởi vì nó cần thời gian quá lâu.

- Chúng ta hãy nói chi tiết. Bình quân mỗi năm bao nhiêu lần phương pháp của anh sẽ cho thấy dấu hiệu thay đổi từ lâu sang không lâu, hay ngược lại, ở một thị trường nào đó ?

Nói chung, ở mỗi thị trường mỗi năm có chừng từ một đến năm lần.

- Có lẽ là quá ít so với mọi người nghĩ.

Đúng vậy. Tất nhiên tôi chỉ thích một hợp đồng

mua bán mỗi năm. Thực tế cho thấy có lê hợp đồng có lãi nhất là cái mà tôi đã giữ hơn 4 năm.

- Đó là hợp đồng gì vậy ?

Tôi mua đậu nành và bán đậu đậu nành và tiếp tục luân chuyển hợp đồng như vậy.

- Điều gì khiến anh giữ hợp đồng đó quá lâu ?

Lợi nhuận hàng tháng.

(Tới đây, Joe Ritchie bước vào phòng. Anh mang theo một khay cà phê và món tráng miệng. Cuộc phỏng vấn Joe tiếp tục ở chương sau).

Thành công trong kinh doanh của Mark Ritchie có lẽ từ năm nguyên tắc kinh doanh cơ bản có thể tóm lược như sau :

1. Hãy tự nghiên cứu lấy.
2. Hãy giữ cho mỗi tài khoản chứng khoán ở số lượng thấp, thấp tới mức không đáng bỏ thời gian vì nó.
3. Hãy cố kiên nhẫn theo một hợp đồng đang sinh lãi tới chừng nào tài khoản đó còn hoạt động, dù có phải giữ một hợp đồng qua nhiều năm.
4. Hãy coi rủi ro ở phần lãi mở khác với rủi ro do được ở vốn ban đầu trong một hợp đồng kinh doanh. Vấn đề là để đưa những tài khoản sinh lời lên tới mức tối đa, cần thiết phải chịu lỗ ở phần lãi mở nhiều hơn

mức rủi ro cần thiết khi mới đầu tiên thực hiện một hợp đồng.

5. Hãy nhận ra và kiềm chế lòng tham của bạn.

Joe Ritchie

LÝ THUYẾT GIA VỀ TRỰC QUAN

- Joe Ritchie là người sáng lập và là động lực thúc đẩy đứng sau hãng CRT. Chính những ý nghĩ, quan niệm và lý thuyết của ông ta phục vụ dưới dạng bản kế hoạch cho những sách lược phức tạp hướng dẫn đường đi cho hãng. Mặc dù ông chưa bao giờ theo học một khóa toán nâng cao nào cả, nhưng nhiều người đã coi Ritchie như một thiên tài về toán học - một thiên tài bẩm sinh. Ông đáng ra phải được huấn luyện bởi những tinh túy toán học của những phương thức mậu dịch mà hãng CRT đang sử dụng. Joe miêu tả toán học như một điều gì đó ông hầu như cảm thấy được hoặc theo linh cảm hiểu mà có.

Ritchie đã từng là người đầu tiên nhấn mạnh rằng

thành công của CRT không phải là một công việc đơn độc. Có nhiều cá nhân hợp lại tạo nên những thành tựu của công ty. Trong những buổi phỏng vấn của chúng tôi, Joe nhấn mạnh việc tôi nên trò chuyện với một nhân sự nào đó của CRT. Sau đây bạn hãy nghe một nhân viên chủ chốt, miêu tả triết lý sống của Ritchie như thế nào nhé : "Joe tin tưởng vào việc trao quyền cho nhân viên. Ông ấy tin cậy vào người ta. Thật tình tôi tin rằng một trong những lý do chúng tôi có thể làm được nhiều tiền đến thế là do Joe làm cho chúng tôi hoàn toàn yên tâm tiêu tiền của ông ta".

Ritchie tạo nên nhiều quyết định thương mại dựa trên cảm tính của mình về những người có liên quan. Nếu ông ấy cảm thấy bất cứ sự khó chịu nào với người ta, ông ấy không ngần ngại vượt qua thậm chí những vụ đấu cơ có lời nhất mệt cách dễ dàng. Mặt khác, người ta biết ông ấy đã chủ động đề xướng những sự giao dịch về tài chính chủ yếu chỉ cần một cái bắt tay.

Một trường hợp gần đây được nhắc đến là vụ đầu cơ của ông trong việc thiết lập một công ty máy vi tính tại cộng đồng Liên Xô cũ. Công ty này tiến hành mọi giai đoạn của việc sản xuất máy vi tính và khâu chào hàng, kể cả phát triển phần mềm, nhập phần cứng, thiết lập những trung tâm mậu dịch và phục vụ, và thi hành một hệ thống phân phối. Toàn bộ sự giao dịch về tài chính công phu này đã đi vào hoạt động vì Ritchie

đã có ấn tượng với một người Nga phụ trách một hảng buôn mà ông gặp trước đây. Sự tin cậy và tin tưởng vào ông bạn trên là tất cả những gì đã có thể thuyết phục Ritchie thực hiện việc đầu tư này. Theo một nhân viên CRT đã giải thích “Trong khi mọi công ty khác của Mỹ liên doanh với một công ty ở vùng này phải ra sức chuẩn bị những tài liệu pháp lý dài cả 300 trang để tự bảo vệ mình, Joe đã yêu cầu anh chàng người Nga viết một bản hợp đồng mà ông cho là sòng phẳng, và vào chuyến thăm Matxcova kế đó, Joe đã ký bản hợp đồng.

Dường như số phận đã định trước ông tạo nên một trong những cơ sở giao dịch tài chính mậu dịch thành công nhất thế giới, Joe Ritchie rất năng động, nỗ lực, và sáng suốt. Công việc là niềm vui thật sự đối với ông ta bởi vì nó là sự thách thức vô tận và một câu đố hóc búa luôn mãi thay đổi. Nhưng có một khía cạnh chủ chốt khác là Joe Ritchie rất vui trong công việc : đó là con người. Ông nói oang oang : “Tôi thích đi làm”. Và ông ta đã làm việc ra trò. Điều đó không chỉ vì ông ấy yêu thích những gì mình làm nhưng thực ra ông xem CRT như một đại gia đình. Ông ấy dường như muốn dành mọi tình cảm chân thành của mình cho nhân viên.

Ban đầu khi các ông bắt đầu buôn bán tài định (arbitrage), khó lòng các ông có thể sáng chế ra bộ máy làm ăn. Những người khác đã làm

giống y thế. Vậy các ông có làm gì khác để có thể thành công không ?

Chúng tôi đã cố gắng làm tốt hơn công việc, hiểu rõ những mối quan hệ qua lại giữa các thị trường và ước tính những khả năng liên quan có thể xảy ra. Chúng tôi cũng đã buôn bán mạnh mẽ hăng hái hơn và phấn đấu giữ số chênh lệch giữa giá vốn và giá bán thấp hơn so với các nhân viên môi giới khác. Những năm sau đó chúng tôi đã làm y chang phương pháp trên với những hợp đồng được chọn bằng cách sử dụng những mẫu giá chính xác hơn, chúng tôi đã có thể yết giá lãi cho các vụ đấu thầu nhỏ đến nỗi những đối thủ cạnh tranh chính của chúng tôi cho rằng chúng tôi đang tạo nên những thị trường quá chặt chẽ không thể kiểm lì được. Nếu bạn thực sự có áp dụng cơ học vào thực tế hoặc những giá trị lý thuyết chắc như đinh đóng cột, bạn có thể tạo nên nhiều doanh thu cả vốn lẫn lời với số chênh lệch giữa giá vốn và giá bán thấp hơn.

Vậy những nhân viên môi giới trên sàn khác đáp lại sự cạnh tranh của các ông đối với cách làm ăn giống như thế nào ?

Họ rất căm chúng tôi vì chúng tôi đã quá hiếu chiến và thậm chí đã ăn mòn doanh thu của họ.

Nhưng tôi tưởng tượng rằng trước đó các ông có vốn làm ăn rất thấp. Làm sao ông có thể trở

thành mồi đe dọa đáng sợ đến thế với việc làm ăn của họ ?

Thật vậy. Có lẽ chúng tôi thuộc vào một trong những người có vốn làm ăn thấp nhất trên sàn. Một số tay chơi chủ chốt có thể đặt hàng một lần 500 tài định, trong khi nếu chúng tôi làm 50, chúng tôi sẽ bị hết vốn. Tuy nhiên, chúng tôi đã dùng vốn của mình để buôn bán liên tục tới lui mạnh mẽ hơn, vì thế cuối cùng chúng tôi có được một phần doanh thu lớn hơn trông đợi, tương đương với cỡ đơn đặt hàng của chúng tôi.

Có phải vấn đề ở chỗ các ông chấp nhận chiếm ít lợi thế hơn các nhân viên môi giới khác ?

Dĩ nhiên chuyện đó chỉ là một phần của vấn đề thôi. Nhưng còn có cả trăm thứ khác vụn vặt hơn nữa kia. Chẳng hạn như, kiếm được những nhân viên điện thoại giỏi hơn, hoặc tìm cho được những cách liên lạc nhanh chóng hơn giữa thị trường bạc New York và Chicago.

Tôi không hiểu. Chẳng lẽ không ai biết dùng điện thoại sao ? Các ông có thể nhanh hơn người bao nhiêu nào ?

Bạn bắt đầu thấy khó tin rồi chứ gì. Khi lần đầu tiên tôi đến Chicago, chúng tôi nhận thấy rằng nhiều người đang buôn bán chứng khoán bạc chẳng có lấy một nhân viên điện thoại bởi vì họ chẳng muốn trả

công cho nhân viên này. Thay vào đó, họ có một máy điện thoại với một ngọn đèn nhỏ ở phía trên, và khi thị trường thay đổi ở New York, nhân viên sàn giao dịch New York sẽ nhắc điện thoại làm cho đèn điện thoại lóe sáng ở Chicago. Khi nhân viên môi giới ở Chicago thấy ánh đèn, anh ấy sẽ chạy tới máy điện thoại, lấy bảng yết giá, sau đó chạy về phòng giao dịch mua bán để làm mậu dịch. Thời gian chuyển tin có liên quan chậm đến nỗi chúng tôi thiết nghĩ mình có thể dễ dàng đánh bại nó bằng cách tuyển những nhân viên điện thoại hạng cù.

Có phải hầu hết mọi người đều đã đang làm theo cách ấy không?

Khoảng phân nửa số người trong họ đã thực hiện được. Nhưng thậm chí những người đang sử dụng nhân viên điện thoại vẫn còn tồn thời gian truyền tin khoảng ba đến mười giây. Chúng tôi thấy rằng nếu mình có thể biết được những nhân viên điện thoại giỏi nhất, khuyến khích động viên họ, và làm mọi chuyện đâu vào đó, chúng tôi sẽ cắt thời gian đó xuống còn khoảng hai giây.

Chủ yếu các ông đang buôn bán nhanh hơn và chiếm nhiều mối làm ăn trước khi những tin tức lan ra đến mức độ những nhân viên môi giới khác sẽ làm được. Tôi cho rằng phương pháp ấy chẳng giúp các ông lấy lòng người ta đâu.

Điều này đã làm cho họ không ưa chúng tôi. Thật ra, họ đã cố gắng quăng chúng tôi ra khỏi sàn nữa kia.

Với bằng chứng gì ?

Vì vi phạm luật, chẳng hạn như nhân viên điện thoại gọi to những đơn đặt hàng vào trong phòng giao dịch mua bán. Về mặt kỹ thuật, người ta đòi hỏi đơn đặt hàng phải được viết ra và đưa một nhân viên chạy vào phòng giao dịch mua bán để giao. Tuy nhiên, những đơn đặt hàng được gọi thẳng vào phòng giao dịch mua bán vốn là thủ tục hoạt động (giao dịch) chuẩn. Những nhà giao dịch nhận ra rằng họ cần hoạt động tài định để cung cấp tiền mặt, do đó quy luật trên không được tăng cường. Tuy nhiên, điều đó chẳng ngăn được họ khỏi lôi chúng tôi ra trước ủy ban vì vi phạm quy luật này. Cuối cùng, họ phải bỏ qua vấn đề khi họ nhận thấy rằng cố gắng buộc quy luật trên chống lại một nhóm và để cho mọi người khác vi phạm thì chẳng đi đến đâu cả.

Ông làm nò nghe giống như câu lạc bộ những người trong cuộc thực sự không bằng.

Đúng vậy.

Có phải điều đó luôn đúng cho hầu hết những cuộc trao đổi buôn bán không ?

[Thở dài một lúc lâu]. Nó thay đổi rất nhiều từ việc trao đổi mua bán này sang việc trao đổi mua bán khác,

nhưng nó đã lộ liễu hơn trước đây. Sự cạnh tranh đã gây ra những thay đổi.

**Giao dịch tài định cuối cùng cũng kết thúc.
Vậy chuyện gì đã xảy ra ?**

Việc buôn bán tài định rất sinh lợi trong những năm 73 - 74 bởi vì thị trường lúc đó rất hay thay đổi. Tuy nhiên, khi sự bấp bênh ấy chấm dứt vào năm 1975 việc buôn bán tài định trở nên một công việc rất chậm chạp. Tôi đã cố gắng thuyết phục ông chủ công ty cho tôi làm thử một công việc nào khác. Tôi đã nghĩ rằng kinh doanh đậu nành là hợp với lúc ấy.

[Đậu nành được ép thành hai sản phẩm cơ bản : bột và dầu. Nếu giá đậu nành thấp so với giá sản phẩm, lúc đó những nhà máy ép, có thể chặn đứng những món lời rất hấp dẫn bằng cách mua đậu nành và bán một lượng sản phẩm tương đương. Hoạt động này sẽ làm cho giá đậu nành có cơ hội tăng tương đương với giá sản phẩm. Ngược lại, nếu giá đậu nành cao so với giá sản phẩm, làm cho số chênh lệch giữa giá vốn và giá bán sinh lợi thấp đi hoặc chẳng được gì, hoạt động ép đậu nành sẽ bị giảm đi. Kết quả là sự tăng giá đậu nành làm giảm nhu cầu về đậu nành, việc này sẽ làm giảm giá đậu nành và giảm việc cung cấp sản phẩm lại sẽ làm tăng giá sản phẩm. Thực chất những lực lượng kinh tế này làm cho giá đậu nành và sản phẩm đậu nành (bột và dầu) duy trì một mối quan

hệ xác định rộng rãi. Người buôn bán đậu nành ép cố gắng mua đậu nành và bán sản phẩm khi đậu nành được yết giá thấp hơn sản phẩm và làm công việc buôn bán ngược lại khi giá đậu nành tương đối cao.

Ông đã làm gì khác lạ để có thuận lợi hơn những người môi giới khác cũng đang làm công việc xay ép đậu nành ?

Những điều rất đơn giản. Cũng có những điều giống y như chúng tôi đã làm với việc buôn bán tài định. Chúng tôi đã từng giữ những nhân viên giỏi nhất bằng cách trả lương hậu và cung cấp cho họ cơ hội phát triển. Chúng tôi cũng lập ra những thước loga thô sơ riêng của chúng tôi chỉ ra giá ngầm cho đậu nành phối hợp giá dầu đậu nành và bột đậu nành. Công cụ này cho phép chúng tôi tính toán được ngay giá trị của thị trường, điều này giúp chúng tôi lợi dụng nguồn đơn đặt hàng nhanh chóng hơn. Tôi không thể cho bạn biết được tại sao những nhân viên môi giới khác không làm giống chúng tôi, nhưng họ thực ra không làm được.

Lúc đó ông vẫn liên lạc với công ty cũ của ông chứ ?

Vâng. Tôi đã đạt được một thỏa hiệp chuyển từ buôn bán tài định sang làm nghề ép xay đậu nành, trong đó tôi phải chịu trách nhiệm về mọi lỗ lā nhưng lại phải chia bất kỳ khoản lời nào cho công ty theo tỷ lệ 50/50.

Điều này nghe có vẻ ông ăn phân nửa nhưng nếu thua, ông ngã về không - một sự thỏa thuận không mấy sòng phẳng. Tại sao ông ở lại với công ty dưới sự sắp xếp đó ? Có phải ông cần chiếc ghế của họ không ?

Không. Có thể đó là sự kết hợp giữa tính trì trệ và lòng trung thành đối với công ty vì đã cho tôi bước đầu trong công việc kinh doanh. Nhưng cuối cùng tôi đã ra ngoài tự lập thân ;

Phải chăng đó là sự khởi điểm của CRT ?

Đúng thế, mặc dù việc đặt tên và sự sắp xếp công ty được tiến hành sau này. Việc chuyển vào khu nhà máy liên hợp đậu nành cũng là nét đặc trưng của một điêu sê trở thành một trong những nguyên tắc lâu dài của chúng tôi - đó là, không bị ràng buộc đến bất cứ một cơ sở (công việc) kinh doanh nào nhưng lại tiến thẳng vào những thị trường nơi đang diễn ra một điều lý thú nào đó. Thuở ban đầu khi chúng tôi thành lập một công ty, tên công ty là công ty xay ép Chicago (Chicago Board Crushers). Một thời gian sau chúng tôi đổi tên thành công ty giao dịch và nghiên cứu Chicago (Chicago Research and Trading).

[Mark Ritchie tham gia vào cuộc phỏng vấn này giờ bỗng xen vào].

Một trong những lý do chúng tôi đổi tên từ công ty

xay ép Chicago là do cô thư ký của chúng tôi đã phát mệt vì phải giải thích cho những người gọi điện thoại hỏi tại sao chúng tôi không nhận ép vấn cho họ.

Ông đang đùa phải không ?

Không, tôi nói chuyện nghiêm chỉnh đây chứ.

Ông vừa mới đề cập vấn đề phải linh hoạt để có thể chuyển sang những thị trường có những cơ hội giao dịch tốt nhất. Tôi nhớ rằng ông lại dính líu đến mua bạc vào những năm 1979-80 khi thị trường biến động. Phải chăng ông chỉ buôn bán chứng khoán hay còn thực hiện những giao dịch trực tiếp khác ?

Hầu như chỉ buôn bán chứng khoán. Khi tình trạng bấp bênh trên thị trường lan tràn nghiêm trọng, những cơ hội kiếm lời trong buôn bán chứng khoán tăng lên đáng kể.

Tuy nhiên có một loại hình giao dịch mà ông có thể đặt tên là định hướng. Đây là một trong những câu chuyện chúng tôi rằng thà ngu mà vẫn kiếm được lời còn hơn là khôn ngoan mà bị lỗ lõ. Vào đầu năm 1979, một khách hàng bí ẩn bước vào và mua 20 ngàn bản hợp đồng dựa trên bạc. Chẳng ai biết gã là ai cả. Tôi dò hỏi xung quanh và khám phá ra người đàn ông đang làm công việc buôn bán này là một người Pakistan. Tình cờ tôi biết một cô bạn người Pakistan thuộc giai

cấp thượng lưu, và tầng lớp thượng lưu ở nước này còn tương đối ít. Do đó tôi hỏi cô xem có người Pakistan nào có được loại tiền trên. Cô ta đáp “Không, nhưng có hai người Pakistan chuyên xoay sở tiền cho người Saudi”. Cô ta cho tôi biết hai tên ấy. Cảm thấy chắc chắn hơn, cùng với một cuộc điều tra bí mật nhỏ nhở, chúng tôi tìm ra một trong hai gã này có liên quan đến chuyện mua bán trên. Chúng tôi nghĩ chúng tôi đã có một chút tin tức quan trọng.

Lúc đó, những hợp đồng option về bạc chỉ được giao dịch mua bán ở Luân Đôn. Những hợp đồng mua bằng bạc không có giá chênh lệch đang giao dịch ở những giá rất thấp.

Mặc dù thị trường này không sử dụng loại tiền mặt đó, tôi vẫn mua thật nhiều hợp đồng này. Tôi đã chiếm được một công ty rất lớn tương đương với căn bản cổ phần của chúng tôi, biết rằng khả năng hạ giá của chúng bị giới hạn.

[Chủ yếu, một hợp đồng mua trên giá tạo cho người mua quyền mua một hợp đồng ở mức giá cao hơn giá hiện hành. Nếu thị trường không tăng lên nổi đến giá đó hợp đồng sẽ hết hạn một cách vô ích, và toàn bộ tiền cược trả cho hợp đồng sẽ bị mất. Mặt khác, nếu giá cả vượt mức giá đặc trung (gọi là giá nổi) thì quyền mua mà công ty mua cho phép có thể dẫn đến những

món lời. Nếu giá nỗi này tăng vọt đáng kể, khả năng thu lời có thể khổng lồ].

Chúng tôi có nhiều giả thuyết ai là người có thể mua tất cả số bạc này. Nhưng có giả thuyết chúng tôi chẳng bao giờ xem xét đến. Hóa ra là một gã nào đó đã tổng một tấm ngân phiếu trị giá 20 triệu dollar vào một văn phòng môi giới ở Dallas.

Thế việc đó có liên quan gì đến những người Saudis?

Hoàn toàn chẳng có liên quan gì. Rõ ràng hắn chẳng có liên hệ gì đến những người Saudis. Hắn chỉ là một tên nào đó đã chuyển một tấm ngân phiếu dởm thôi. Do đó trong khi chúng tôi nghĩ chúng tôi rất khôn khéo, thực ra tất cả sự phân tích của chúng tôi đều tỏ ra chẳng chính xác chút nào. Công ty môi giới trên cuối cùng đã tóm cổ gã thanh niên này, bán đi công ty của hắn, và giá bạc tuột xuống còn thấp hơn 6 dollar.

Thậm chí tôi không thể rời khỏi công ty của mình vì thị trường không dễ chấp nhận đổi tiền mặt và tôi giữ nhiều hợp đồng option đến mức tôi sẽ chẳng được gì từ những bản hợp đồng nếu tôi bán chúng đi - chủ yếu cuối cùng tôi bị chôn chân vào công ty này.

Lúc đó, tôi đi nghỉ mát, việc này đem lại cho tôi nhiều may mắn bởi vì việc mua công ty Hunt đã bắt đầu đẩy giá bạc cao hơn. Tôi chắc rằng nếu tôi ở lại,

tôi sẽ phải rút lui ngay từ cơ hội đầu tiên vì bị huề vốn. Vào lúc tôi trở về, những hợp đồng mua bạc được tiến hành trên tiền mặt (ghi chú : Giá cả thị trường đã tăng vượt mệnh giá cao nhất).

Mặc dù tôi nghĩ thị trường sắp tiếp tục tăng giá, nhưng tôi vẫn không chịu được tình trạng bấp bênh này. Một ngày nọ, tôi quyết định đi thẳng vào phòng giao dịch mua bán bạc chỉ để dò xem những gì đang xảy ra. Tôi đã tự hứa rằng tôi sẽ cho tay vào túi. Lúc đó, bạc đang bán ở giá 7 dollar 25. Tôi đã quyết định bán 25 hợp đồng đổi lại với những hợp đồng mua của tôi chỉ để bảo vệ một số nguồn lợi. Trước khi tôi biết được điều đó, tôi đã thanh toán toàn bộ số nợ của mình. Vào lúc những hợp đồng mua hết hạn, giá bạc lên tới khoảng 8,5 dollar.

Thị trường bạc năm 1979-80 là một trong những thị trường vĩ đại nhất mọi thời đại (giá bạc trôi nổi từ 5 dollar 1 ounce lên đến 50 dollar 1 ounce trong hơn 1 năm). Ông có phán đoán nào về giá cả sẽ lên cao bao nhiêu không ?

Dù gì đi nữa tôi vẫn không đoán được. Thực ra, thậm chí 10 dollar 1 ounce dường như quá xa vời. Tôi chẳng biết ai mua bạc ở giá tương đối thấp nhưng lại bán ra với giá 20 dollar.

Những nhà mậu dịch nào mua bạc ở giá 3, 4, 5 và 6 dollar đều làm một trong hai điều. Hoặc là, vào lúc

giá bạc lên đến 7, 8 hoặc 9 dollar thì họ bán ra, hoặc họ cố gắng cầm cự công ty trong những lúc thăng trầm. Tôi chắc rằng thế nào cũng có trường hợp ngoại lệ, nhưng tôi chẳng bao giờ chứng kiến cả. Tuy nhiên, tôi đã biết những nhà giao dịch đã bán bạc ở giá 9 dollar và 10 dollar bởi vì giá cả dường như quá cao đến mức kỳ quặc và cuối cùng phải cầm cự công ty cho đến khi họ mất toàn bộ vốn liếng. Điều đó đã xảy ra với một số dân chuyên nghiệp tôi đã biết trong thị trường bạc.

Nếu Sở giao dịch không bước vào và thay đổi những quy luật bằng cách cho phép giao dịch vì thanh toán nợ thôii, bằng cách đó ngăn chặn sự chèn ép trong việc giao hàng thì át hẳn công ty Hunt đã thành công phải không ?

Những sở giao dịch chẳng phải thay đổi những quy luật trên để ngăn chặn công ty Hunt nhận giao hàng. Theo luật, sở giao dịch có quyền bước vào và nói : “Được, anh cần bạc, anh có thể có bạc, nhưng bạn sẽ phải kéo dài thời gian giao hàng. Hoặc là họ có thể cho phép giao dịch mua bán chỉ để thanh toán nợ. (để lấy tiền mặt). Nếu những sở giao dịch chỉ đứng bên ngoài và cho phép một nhu cầu hàng hoàn toàn không vì mục đích kinh tế, họ sẽ là những kẻ trốn tránh trách nhiệm.

Vào lúc công ty Hunt đang lãnh giao hàng lô bạc tháng 4, những hợp đồng đặt mua trước đang giao dịch ở mức giá xuống khủng khiếp. Công ty Hunt không có

như cầu kinh tế khẩn cấp về việc giao hàng. Nếu tất cả những gì họ cần là làm chủ được lô bạc ấy, họ đã có thể chuyển nhượng những hợp đồng tháng 4 của mình, bảo vệ được lượng tiền tiết kiệm khổng lồ và giải phóng vốn để sử dụng trong lúc dàn xếp tạm thời. Hoặc họ có thể buôn bạc trên thị trường tự do ở giá 35 dollar 1 ounce khi hợp đồng tháng 4 ở giá 50 dollar. Thay vì chấp nhận những cách thay thế khôn ngoan có tính kinh tế này thì họ cứ khăng khăng : "Không, không, chúng tôi muốn nhận giao hàng cho lô bạc tháng 4", điều này cho thấy họ đang chơi một trò chơi nào đó. Đó không phải những mục đích mà các thị trường ở đây tồn tại. Do đó tôi cảm thấy rằng công ty Hunt đã đạt được chính xác những gì họ đang vươn tới.

Rất nhiều công ty lương thiện bị tổn thương bởi hoạt động của công ty Hunt. Ví dụ một mỏ bạc ở Peru với chi phí sản xuất thấp hơn 5 dollar 1 ounce. Khi giá cả lên đến 15 dollar, quyết định giữ lại một khoản lời khổng lồ bằng tất cả giá trị sản xuất trong hai năm tới của thị trường hợp đồng kỳ hạn về bạc của thế giới. Việc này mang tất cả ý nghĩa kinh tế trên thế giới. Tuy nhiên, khi giá cả tiếp tục lên đều đến 20 dollar, 25 dollar, 30 dollar, 35 dollar, họ tiếp tục lập nên những khoản chênh lệch giữa giá vốn và giá bán, càng đa dạng hơn trên cơ sở hợp đồng ngắn hạn. Cuối cùng, họ hết cả tiền và buộc phải thanh lý công ty, chấm dứt hoạt động.

Tôi biết rằng CRT nhấn mạnh việc buôn bán tài định dựa trên hợp đồng, nhưng tôi cảm thấy tò mò một chút, các ông có mua bán theo xu hướng không ?

Vâng, vì lợi ích của tôi. Tôi luôn luôn tin rằng giao dịch kỹ thuật sẽ có hiệu quả. Tuy nhiên, tôi không thích các lối giao dịch định hướng làm phân tâm tôi suốt ngày. Tôi giao tất cả ý tưởng của tôi cho những thành viên CRT nào có ham thích trong giao dịch kỹ thuật và có những kỹ năng thích hợp. Họ cứ tiếp tục bằng cách phát triển những hệ thống giao dịch kỹ thuật dựa trên những lý tưởng này và chịu trách nhiệm về những công việc giao dịch hằng ngày. Hiếm khi tôi có dịp để mắt đến hệ thống này trừ phi thỉnh thoảng nhìn sơ qua những bản tóm tắt về trương mục tại chính.

Hệ thống này đã đi vào hoạt động được bao lâu rồi ?

5 năm.

Nó đã hoạt động thế nào ?

Hệ thống này trong 4 năm đầu của 5 năm giao dịch đã thu lợi nhiều với số tiền kiếm được hàng năm trung bình chiếm 40% tổng số toàn bộ thời kỳ hoạt động.

Trong năm thất thu. Ông đã làm gì khác đi không ?

Mỉa mai thay, nó lại bắt đầu với dấu hiệu của một

năm làm ăn tuyệt vời. Vào khoảng giữa năm, hệ thống này thật sự phát đạt, do đó chúng tôi đã bắt đầu mở rộng công ty rất nhanh chóng. Có lúc, chúng tôi đã mở rộng lên gần gấp ba lần. Đó là lần duy nhất chúng tôi đã tăng cường địa bàn giao dịch một cách nhanh chóng. Nhưng ông đã biết đấy, nếu chúng tôi ổn định được đⁱ_g giao dịch, hệ thống h^an^d đã gặt hái một năm đầy thành công.

Trong hệ thống này có sự can thiệp nào của con người không hay hoàn toàn sử dụng máy móc ?

Lúc đầu, có một thời kỳ sáu tháng có sự can thiệp của con người.

Và việc này luôn gây bất lợi phải không ?

Bất lợi đến mức không thể tin được.

Thật bất ngờ điều đó thường luôn luôn chính xác.

Ai cũng nói thế.

Quan điểm của ông về phân tích cơ bản đối với phân tích kỹ thuật như thế nào ?

Ngược dòng thời gian vào cuối những năm 70, tôi đã một lần nói chuyện về phân tích kỹ thuật tại một hội nghị chuyên đề. Vào bữa trưa cuối cùng tôi đã ngồi cùng bàn với Ritchie Dennis. Tôi hỏi ông có bao nhiêu

phần trăm công việc giao dịch của ông ấy là kỹ thuật và có bao nhiêu phần trăm là cơ bản. Ông ấy trả lời giọng khinh khỉnh : “Tôi sử dụng chẳng có đến một phần trăm tin tức cơ bản”. Cách ông ấy trả lời khiến tôi thấy hối hận vì đã hỏi câu hỏi trên. Ông nói tiếp : “Tôi không hiểu bằng cách nào ông chạy trốn cái lý lẽ cho rằng tất cả những tin tức cơ bản đều nằm hẳn trên thị trường rồi.

Tôi hỏi : “Thế bằng cách nào ông lẩn trốn cái lý lẽ cho rằng tất cả những tin tức kỹ thuật đều nằm hẳn trên thị trường ?

Ông đáp : “Tôi chẳng bao giờ nghĩ đến điều đó”. Tôi phục ông này ở điểm đó. Ông ấy có một sự nhún nhường về bản thân mà theo tôi nghĩ có thể giải thích những thành công của ông ta.

Lý lẽ cơ bản của tôi là có rất nhiều nhà chuyên môn giao dịch với tin tức y chang thế và khả năng thành công khác nhau là ở chỗ sử dụng tin tức đó tốt hơn. Tại sao điều này không thể xảy ra giống y như thế đối với những tin tức cơ bản ?”.

là vì đối với mọi tin tức trên thị trường thì một nhân viên giao dịch này có thể sử dụng nó tốt hơn một nhân viên khác

Đến một chừng mức lớn hơn, sự nổi bật của CRT là nhờ vào những hợp đồng option. Tôi cho rằng CRT thật ra là nhà giao dịch hợp đồng

option lớn nhất thế giới. Theo tôi nhớ được thì ông là một nhà chuyên môn về triết học. Vậy làm sao một người chẳng có bối duong về toán học có thể lao vào thế giới có một khối lượng lớn những hợp đồng được chọn đến thế ?

Ngoài trừ môn số học tại trường trung học, tôi chẳng bao giờ học thêm một khóa toán học nào cả. Trong trường hợp đó, tôi không phải là một kẻ mù tịt đâu nhé. Tuy nhiên tôi cảm nhận toán học bằng một linh cảm mà một kẻ mù tịt dường như không làm được. Khi tôi nghĩ về việc yết giá một bản hợp đồng, tôi có thể không biết tính toán, nhưng trong đầu tôi tôi có thể vẽ một bức tranh về việc bạn sẽ định giá một hợp đồng được chọn như thế nào giống hệt như những mẫu niêm yết giá lý thuyết có trong những quyển sách giáo khoa.

Khi nào ông bắt đầu lao vào giao dịch những hợp đồng option.

Vào những năm 75, 76 tôi đã làm chơi những hợp đồng option chứng khoán ở Hội đồng giao dịch Hợp đồng option Chicago nhưng tôi không tiếp tục công việc đó. Lần đầu tiên tôi lao vào những hợp đồng này một cách nghiêm chỉnh là khi bắt đầu giao dịch trong những hợp đồng option có kỳ hạn. Nhân dịp này (nhân tiện), tôi đã nhét công thức Black-Scholes vào một máy tính điện tử cầm tay hiệu TI-52 nó có thể cho tôi biết giá một hợp đồng trong vòng 30 giây, sau đó tôi điền

vào tất cả những hợp đồng. Việc làm này rất thô sơ nhung trong xú mù, tôi lại là thằng chột.

Khi thị trường ở giai đoạn phôi thai, có phải những hợp đồng được chọn bị dìm giá nghiêm trọng không và có phải sách lược cơ bản của ông nhắm vào việc lợi dụng sự dìm giá này ?

Hoàn toàn đúng. Tôi nhớ ngày đầu tiên mình ở trong phòng giao dịch mua bán những hợp đồng có kỳ hạn "T-bond" khi thị trường vừa mới giao dịch chỉ được vài tháng. Có một người đã đề nghị tôi nghiên cứu thị trường của một tháng trước. [Những tháng trước có ít tiền mặt hơn những tháng gần đây]. Vì đây là ngày đầu tiên của tôi, tôi thật sự cảm thấy hụt hẫng. Tôi bối rối đến nỗi không nghiên cứu thị trường được. Do đó tôi đưa ông ta lãi sản xuất của vụ đấu thầu 100 của tôi cho mỗi đơn đặt hàng. Tôi nói : "Này, đây là ngày đầu tiên của tôi, và tôi thực ra không giao dịch những tháng trước. Tôi xin lỗi, nhung đây là những gì tốt đẹp nhất tôi có thể làm".

Ông ta nghiên hàm răng và nói : "Ông đang nghiên cứu thị trường 50 điểm trên lô 100 đấy !". Ông ấy không thể tin được có người dò giá thị trường chặt chẽ đến thế.

Vậy lãi sản xuất vụ đấu thầu có được tăng lên không ?

Có chủ trước kia doanh thu thấp hơn bây giờ rất nhiều. Một lô 50 hay 100 cũng đã được cho là một hợp đồng kinh xù rồi.

Khi ông đã có được một công ty thì mặc dù thị trường có tạo cho ông một lợi thế lớn để ông nhảy sang lĩnh vực làm ăn khác, tôi cho rằng ông vẫn cố gắng bảo vệ công ty đó để loại trừ những rủi ro. Tuy nhiên, khi ông định thành lập một công ty khác, lẽ nào ông không phải đương đầu với vấn đề giống như lãi đấu thầu tăng lên.

Điều đầu tiên ông thường làm là bảo vệ hợp đồng bằng cách tiếp nhận một công ty đối kháng trên thị trường công khai có doanh thu lớn hơn nhiều.

Sau đó công việc này trở thành một trong những công việc có chiều hướng xuống dốc có thể làm hại bạn, và còn nhiều cách khác để làm điều đó. Chẳng hạn như nếu ở lần giao dịch đầu tiên tôi bán một hợp đồng bây giờ tôi sẽ tìm cách mua những hợp đồng khác và có thể trở thành người đấu thầu giỏi nhất phòng giao dịch mua bán.

Rõ ràng, trong những năm đầu tiên này, thị trường hợp đồng option làm ăn cực kỳ vô hiệu quả. Trong loại bối cảnh đó, cũng dễ thấy được bạn có thể dễ dàng tiến hành các hợp đồng bảo hiểm rủi ro và làm được nhiều tiền. Tuy nhiên, tôi chắc rằng với sự phát triển nhanh chóng của

doanh thu trong nhiều năm liền, làm ăn ở thị trường này trở nên có hiệu quả hơn nhiều và những cách giao dịch trên đã không tồn tại nữa. Những quan niệm nào có thể được sử dụng vào thị trường ngày nay để làm ra tiền ?

Vâng, thị trường ngày càng trở nên cạnh tranh dữ dội hơn do đó chúng tôi phải cạnh tranh theo. Chừng nào chúng tôi còn nhích hơn các đối thủ cạnh tranh được một bậc, lúc đó vẫn còn nhiều cơ hội sinh lời rất tốt.

Vâng trên thị trường vẫn có hiện tượng định sai giá sao ?

Hoàn toàn đúng. Trên thị trường luôn luôn ai đó định sai giá. Ý tưởng cho rằng thị trường sẽ giao dịch mua bán theo giá trị công bằng chính xác theo lý thuyết thì chẳng khác nào có một người đứng yên một chỗ mà luôn được trả tiền. Tại sao lại có người chịu làm điều đó ? Dịch vụ của việc nghiên cứu thị trường là dựa vào bất kỳ loại báo động nào. Đó là loại người không muốn làm chơi chơi, do đó người ta càng không muốn ngồi ở bàn giấy một cách vô cớ được. Bao giờ họ cũng có công việc để làm cả. Lẽ dĩ nhiên phải có sự liều lĩnh. Thị trường phải trả công cho một người nào đó để làm công việc này. Chỉ có vấn đề là trả nhiêu bao nhiêu.

Có phải tiền công là khoản sai biệt giá yết và giá mua?

Vâng. Nếu không có lợi thì, khi có người tiến hành với khối lượng mua hoặc bán khổng lồ, ai sẽ ở bên phía đối đầu?

Phần dưới đây liên quan đến những câu hỏi lý thuyết liên quan đến những hợp đồng option. Những lời giải thích cho những người không chuyên nghiệp trong những dấu hỏi nhỏ của bài này.

Theo ông nghĩ có những sơ hở gì trong những mẫu yết giá hợp đồng mua chuẩn ?

Tôi không biết trả lời câu hỏi như thế nào mà không tiết lộ tin tức chúng tôi không muốn nói đến.

Vậy, hãy để tôi đề xuóng ý kiến nhé. Ví dụ như, có phải một trong những sơ hở trong những mẫu chuẩn là họ không dự tính đủ những khả năng có thể xảy ra cho những đoạn giá tăng quá cao ?

Nói cách khác, những khả năng phân phối giá cả khác nhau trên thực tế có những chiếc đuôi lớn hơn đường cong biểu diễn về những khả năng

có thể xảy ra lúc bình thường. Do đó, những người sử dụng những mẫu giá chuẩn lúc đó có thể có xu hướng bán những hợp đồng trên giá ở giá thấp hơn là khi nó được bảo đảm bởi cách thị trường thật sự hoạt động thông thường.

Vâng, “đó là một sơ hở” trong phương thức chuẩn Black_scholes. Khi chúng tôi bắt đầu làm, thậm chí những nhà cạnh tranh vĩ đại nhất của chúng tôi dường như không nghĩ đến điều đó, và nhiều khoản lời của chúng tôi thông qua khe hở đó đã tìm đường đến với chúng tôi. Tuy nhiên, giờ đây tất cả những tay chơi nghiêm chỉnh đã nghĩ ra điều này, và tôi cho rằng những khuôn mẫu thương mại hiện có đều thông qua điều này.

Tuy nhiên, tôi phải nói thêm rằng có một điều phải công nhận là những chiếc đuôi ấy lớn hơn thường lệ, và một điều khác cần biết là nó bắt đầu từ đâu. Ví dụ như, phải chăng bạn chỉ việc suy ra các đoạn giá của mình theo kiểu quan sát kinh nghiệm và cung định giá những hợp đồng mua như vậy? Con đường ấy gấp nhiều vấn đề khó khăn đấy. Bạn xem xét đến việc lập ra sách lược bảo vệ chưa? Có phải có những sự thay đổi mà chẳng có khuôn mẫu chuẩn nào chấp nhận được? Và, nếu có, liệu sự chấp nhận của chúng có gây quá nhiều phức tạp cho khuôn mẫu đến nỗi làm cho khả năng ứng dụng của nó trở nên kỳ quặc.

Nói cách khác, biết được sự phân phối giá không phải êm đềm mà giống như ta mở một lon chứa đầy côn trùng. Nói thẳng ra, tôi vẫn chưa hiểu được tại sao vào lúc đó việc cạnh tranh thậm chí cũng không mở được nắp lon ra nữa.

Ô, tôi nghĩ tôi có thể trả lời giúp ông. Những đường cong biểu diễn toán học chuẩn cho phép những phát biểu về các khả năng đặc biệt có thể xảy ra hầu như không nhìn theo lối này [chẳng hạn, không có những chiếc đuôi giá lớn hơn].⁽¹⁾

Tôi nghĩ điều đó có thể giải thích rất nhiều thắc mắc trên, nhưng trước tiên nó cho rằng thực tế phù hợp với đường biểu diễn trong đầu óc một nhà toán học. Tôi tin rằng điều đó có thể trả giá đắt.

Hãy để tôi thử một câu hỏi khác. Những mẫu giá hợp đồng option chuẩn là giá bình quân - nghĩa là họ công nhận một điểm có thể xảy ra nhất là một mức giá không thay đổi. Mẫu giá hợp đồng option của ông có khác đi do phải sát nhập với các ảnh hưởng của khuynh hướng thị trường hướng phụ ?

Chúng chẳng khác gì cả mặc dù theo tôi nghĩ nhiều người tin rằng chúng có khác đi. Thường có tin đồn rằng CRT tuyên bố đi theo giá bình quân và bảo hiểm

(1) Price tail (duôi giá) : là giá trị thập phân của giá, độ tăng hoặc giảm của giá (ND)

rằng chúng tôi thực sự kiểm tiền đúng đắn. Chúng tôi chẳng có ý làm người ta tin tưởng về điều đó bởi vì nó sẽ làm cho người ta sẵn sàng giao dịch với chúng tôi. Nhưng giờ đây, đâu sao vì con mèo có thể lộ ra khỏi cái túi xách, tôi sẽ xác nhận nó. Mẫu giá của chúng tôi là quân bình.

Giả dụ như ông phát triển một mẫu có 60% khả năng có thể xảy ra đúng theo hướng đi của thị trường. Nếu ông kết hợp dự đoán các xu hướng đó thì mẫu giá hợp đồng option của ông sẽ bị bóp méo, và về mặt lý thuyết ông có thể làm tốt hơn không.

Câu trả lời rõ ràng nhất cho thấy nếu ông nghĩ có một xu hướng trực tiếp ông hãy dựng lên một tài khoản riêng biệt để giao dịch trao đổi ý tưởng này, nhưng trong tài khoản mua của ông, ông phải giao dịch dứt khoát. Ông sẽ rút được cùng khoản lợi đó, và nếu không có gì khác ông sẽ tách ra những kết quả sau mỗi lần tiếp cận.

Ông có tin rằng trong tương lai xa sẽ có một lợi thế để trở thành người bán giá cao không ?

Tôi không biết được điều đó.

Yếu tố nào theo ông là yếu tố có thể đoán trước sự bấp bênh trong giao dịch kỳ hạn : sự bấp bênh cổ điển hay sự bấp bênh tiềm ẩn ? (Những

khuôn mẫu lý thuyết sử dụng để ước tính trị giá của một hợp đồng option sử dụng rất nhiều dữ kiện được biết (ví dụ, giá hiện hành của thị trường mũi nhọn, tuổi thọ của hợp đồng option) và một nhân tố bí mật quan trọng là khả năng bấp bênh của thị trường cho đến khi hết hạn hoạt động. Vì nhân tố này là bí mật, tất cả mẫu giá hợp đồng option chuẩn đều giả định rằng khả năng bấp bênh trong tương lai sẽ tương đương với sự bấp bênh gần nhất. Giá cả hợp đồng option được biểu lộ bởi sự giả định này được gọi là giá trị hợp lý. Một số người cho rằng nếu giá thị trường cho hợp đồng option cao hơn giá trị hợp lý, hợp đồng option được giá cao, và nếu thấp hơn giá trị hợp lý, nó sẽ bị giá thấp.

Một cách diễn giải khác là thị trường chỉ việc công nhận rằng sự bấp bênh trong thời kỳ tồn tại đến khi hợp đồng option hết hạn sẽ khác hẳn sự dao động trong quá khứ gần đó, được gọi là dao động cổ điển. Tình trạng giao động nằm trong giá thị trường được gọi là dao động tiềm ẩn. Nếu giá hợp đồng option là yếu tố phán đoán sự bấp bênh trong tương lai tốt hơn sự bấp bênh trong quá khứ gần; thì vấn đề hợp đồng đó được định giá cao hay thấp không những không thích hợp mà thực ra còn lệch lạc. Về bản chất, vấn đề trên tương đương với việc hỏi xem có lý do nào để giả

định rằng chiến lược mua những hợp đồng option được định giá thấp hơn giá trị hợp lý và bán những hợp đồng với giá cao hơn giá trị hợp lý có xứng đáng tưởng thưởng không ?

Sự bấp bênh tiềm ẩn dường như tốt hơn đối với tôi.

Theo quan niệm hay theo kinh nghiệm ?

Đối với tôi dường như rõ ràng về mặt quan niệm. Tình trạng dao động tiềm ẩn là một tóm tắt của những gì mà tất cả những tay chơi trên thị trường sau khi bỏ phiếu, tin tưởng là giá hợp lý cho một sự thay đổi trong tương lai. Sự dao động cổ điển không là gì khác hơn một con số đại diện cho sự dao động trong quá khứ.

Tuy nhiên, trong những ngày đầu giao dịch hợp đồng option khi các thị trường làm ăn quá kém hiệu quả, ông có sử dụng kế sách mua những hợp đồng được chọn thấp hơn giá trị hợp lý dựa trên sự dao động cổ điển và bán những hợp đồng cao giá hơn giá trị hợp lý của chúng ?

Không, thậm chí lúc đó chúng tôi không làm điều đó. Chúng tôi chẳng bao giờ cho rằng sự dao động cổ điển là một cuốn cẩm nang đáng tin cậy đối với giá trị thực của một hợp đồng được chọn.

Vậy làm thế nào ông xác định khi nào một hợp đồng option hết hạn ?

Bằng cách tạo chênh lệch giữa giá yết và giá chào

ở mức ông tin ông có thể tìm một mā giao dịch khác để loại bỏ khả năng biến động mà vẫn sinh lời. Chúng tôi chỉ phán đoán về việc một hợp đồng được cao giá hay thấp giá liên quan đến những hợp đồng khác, không phải về việc nó bị dìm giá liên quan đến thị trường mũi nhọn cốt yếu.

Người ta đã bỏ ra nhiều thời gian và công sức để phát triển những mẫu giá hợp đồng tân tiến. Nếu giá sinh ra từ khuôn mẫu không phản ánh được giá trị thực sự của hợp đồng bằng giá hiện hành trên thị trường, điều đó có tạo nhiều khác biệt cho khuôn mẫu lý thuyết sử dụng để rút ra giá trị hợp đồng không ?

Tôi nghĩ là có. Ông vẫn cần khuôn mẫu để xác định giá trị tương quan. Nói cách khác ông đang cố gắng xác định xem một hợp đồng cho sẵn được cao giá hay thấp giá so với những hợp đồng khác, không nhất thiết nó được giá cao hoặc giá thấp hoàn toàn. Nếu hai mẫu giá cho những ý kiến khác nhau về giá trị tương quan của hai hợp đồng thì những người sử dụng hai mẫu giá đó sẽ giao dịch với nhau, hai mẫu giá đó không thể đúng hết được. Tuy nhiên không phải là người giao dịch có ý kiến về việc một hợp đồng cho sẵn được giá cao hay thấp, nhưng đơn giản về việc hợp đồng đó so với những hợp đồng khác có cao hay thấp quá hay không.

Vậy ông có tin khả năng ông có thể phát triển

những mẫu giá hợp đồng cung cấp được những thước đo chính xác hơn về giá trị hợp đồng tiêu chuẩn là một phần của lời giải thích về sự thành công của CRT ?

Những mẫu giá rất quan trọng,nhung yếu tố quan trọng nhất vẫn là con người. Để một công ty ở tầm cỡ này có thể hoạt động một cách hiệu quả như một cái đồng hồ rất cần những người có tài.

Trong suốt buổi phỏng vấn, ba nhân viên khác của CRT : Gene Frost, Gus Pellizi và Niel Nielson đã bước vào phòng và giờ đây bắt đầu tham gia buổi nói chuyện.

Ở phương diện này, CRT khác với những công ty giao dịch khác như thế nào ?

GUS:Những người đến đây phỏng vấn đều nói với tôi rằng sự khác biệt giữa chúng tôi với các công ty khác là do những công ty khác thường như chỉ hứng thú với khả năng kỹ thuật của mình - nền giáo dục và kinh nghiệm của họ. Trái lại, CRT có xu hướng nhấn mạnh yếu tố con người và con người đó sẽ hòa nhập bằng cách nào với người khác trong nhóm làm việc của mình.

Thế CRT cần loại người nào ?

Gene : Trong những năm đầu tiên chúng tôi nhấn mạnh việc tuyển những người giỏi nhất. Người được chúng tôi tuyển là tay chơi loại vô địch thế giới. Người đó phải học rộng hiểu cao. Tựa như đặt một máy vi tính chạy bằng nhân lực ở phòng giao dịch mua bán vậy. Một ngày nọ anh này làm hỏng việc, quá hoảng sợ và không thể tự nhận mình sai lầm. Anh ấy đợi đến hết ngày và vẫn chưa chịu rút lui. May thay, Joe đến khám phá ra sơ hở vào ban đêm, nhưng cuối cùng chúng tôi vẫn bị mất 100.000 dollar. Mặc dù anh chàng này rất giỏi, nhưng anh có một sơ hở về tính cách khiến anh không chấp nhận được sơ hở của mình. Anh chàng này thất bại vì không muốn gây ra sai lầm điều đó đã tạo nên cái gì đó không bảo đảm hoặc vì lý do nào khác, cuối cùng suy ra lý do chỉ vì nhược điểm về tính cách. Joe đã tuyên bố thà ông có một nhân viên giao dịch tốt đáng tin cẩn hơn một nhân viên giao dịch xuất sắc nhưng không thể trông cậy gì. Khi chúng tôi thuê người, chúng tôi cần ba điểm : tính cách, tính cách và tính cách.

Gus : Tôi nghĩ chúng tôi cố thuê những người nào ít cho mình là trung tâm hơn và có tinh thần làm việc nhóm hơn những người điển hình của ngành giao dịch. Nhiều hàng khác có thể nói như vậy, nhưng tôi không nghĩ những người đó thực sự có ý nghĩa đối với công ty đó như ở CRT. Không có nghĩa là chúng tôi lúc nào

cũng làm đúng nhưng thực nghiệm tốt đã giúp chúng tôi đi lên.

Joe : Tôi thường miêu tả nhân viên của chúng tôi là những người lấy thành công của nhóm là niềm vui của chính mình cũng giống như khi bản thân họ thành công vậy. Chúng tôi không tìm những người hy sinh phần tốt của mình cho phần tốt của người khác nhưng là những người tìm thấy niềm vui trong thành công của nhóm. Những người có thái độ này làm tăng giá trị của mọi người xung quanh họ. Khi ông tập hợp những người không hề bận tâm về việc bản thân họ có đạt đủ công trạng hay không, lúc đó ông có thuận lợi rất lớn trong quá trình cạnh tranh.

Làm thế nào ông phát hiện được người nào làm việc tốt nếu nhiều người cùng góp sức vào kết quả cuối cùng ?

Joe : Ông có thể đoán được chứ. Những ai làm việc với tôi đều biết và ông có thể hỏi anh ấy và anh ta sẽ cho biết. Gần đây tôi bỏ ra chút thời gian xem xét lại một nhân viên ở CRT. Anh ta đã viết cả lô trong báo cáo những gì anh đang làm và kể cả một bản sơ lược về những quyền ưu tiên của mình. Một tiếng sau, cuối cùng tôi nói : "Này, anh nghĩ anh đang làm việc như thế nào ? Bằng cách nào anh đã tự đánh giá bản thân mình ? Không phải anh đã bận rộn như thế nào.

Không phải việc anh đã làm việc cực khổ bao nhiêu. Nhưng thực ra anh đang làm việc như thế nào ?”.

Anh ta suy nghĩ một phút và nói : “Ồ, tôi nghĩ đáng lẽ mình đã bị đuổi việc rồi”. Anh bắt đầu đưa tôi xem bản đánh giá trung thực kèm theo những sai lầm khuyết điểm của anh ta. Anh ta biết anh đang làm việc như thế nào, còn rõ hơn là tôi xem xét anh ta, và anh thực sự muốn làm việc đàng hoàng. Nhìn chung, nếu tôi yêu cầu ai tự đánh giá bản thân mình, người ấy sẽ làm và có xu hướng trở nên nhà phê bình bản thân cứng rắn nhất.

Này, không phải ai ai cũng có đủ tài năng để thích ứng với công việc này đâu nhé. Có người bước vào và thú thật : “Tôi thích tư tưởng của CRT và tôi muốn trở thành một thành viên”, nhưng vẫn thiếu tài năng bẩm sinh để làm công việc. Hoặc có người nghĩ mình có thể thực hiện công việc và sau đó nhận ra mình không làm được. Có lẽ anh ta không đủ nhanh nhẹn hoặc có lẽ anh ta quá dễ xúc động. Điều đó ắt phải xảy ra. Làm thế nào ông xoay xở với hoàn cảnh đó trong một tổ chức như thế này ?

Joe : Giống như bạn làm ở bất cứ nơi nào. Nhưng sự khác nhau là nếu người đó không cho mình là trung tâm, càng dễ khám phá, mình không phù hợp với công việc hơn nhiều. Anh ấy sẽ chấp nhận điều này nhanh

hơn nhiều. Khi ông tuyển được loại người này, và anh ấy thấy mình không thể thực hiện công việc, anh ấy sẽ đến thú thật với ông ngay.

Có khi nào những người khác trong nhóm lại đến và nói : "Nhân viên này làm việc chẳng tới đâu" không ?

Niel : có chứ điều đó đã xảy ra. Nhưng khi nó xảy ra, chúng tôi phải ra sức kiểm một chỗ nào đó trong CRT cho người kia.

Và việc này có hiệu quả không ?

Niel : Khi chúng tôi có một người chúng tôi tin có thái độ đúng, thì thành công thường xuyên hơn.

Điều gì phân biệt những nhà giao dịch thành công và những nhà giao dịch thất bại ?

Joe : Những nhà giao dịch thành công thường có xu hướng hoạt động theo bản năng hơn là quá nặng đầu óc phân tích.

Tại sao nặng đầu óc phân tích lại ít khả năng trở thành một nhà giao dịch giỏi ?

Joe : Tại vì nó dường như che giấu tài linh cảm và khả năng của mình. Thực ra, những người giỏi phân tích nhất là những nhà giao dịch tồi nhất.

Những điểm nào khác làm nổi bật những nhà giao dịch giỏi ?

Joe : Tính nhún nhường - khả năng chấp nhận khi họ sai.

Khả năng có nhiều sự cạnh tranh hơn từ những hàng khác thực hiện những kế sách giao dịch giống như của các ông lại không cắt vào khoảng lời của các công sao ?

Gus : Việc đó cắt giảm phần lớn lợi của chúng tôi. Những khoản chênh lệch giữa giá vốn và giá bán trở nên mỏng đi hơn trước.

Các ông giải quyết điều đó như thế nào ?

Joe : Khoản chênh lệch giảm xuống, nhưng doanh thu tăng lên. Trong bất cứ công việc kinh doanh nào, khoản lời thu nhỏ đến một mức nào đó thôi. Khoản chênh lệch không thể thu nhỏ đến mức một người làm việc giỏi trong ngành đó không thể đặt bánh mì lên bàn. Do đó, nếu ông có thể làm việc giỏi nhất, phải luôn có một khoản lời - có thể không phải lúc nào cũng có những chắc chắn trong tương lai xa. Tôi tin điều này đúng với gần như bất kỳ ngành nào.

CRT là một hàng nổi bật về làm ăn. Điều gì khiến cho công ty khác xa các hàng khác ?

Joe : Tại CRT chúng tôi tin vào triết lý người ta làm việc tốt nhất khi họ làm việc vì nhau. Người ta nghĩ rằng thành công của CRT là do mẫu máy vi tính

bí mật nào đó. Tuy nhiên, tôi tin CRT đã thành công vì chúng tôi thành lập những đội nhỏ. Chúng tôi cố gắng tạo nhiều quyền cho nhân viên và trả họ những gì họ xứng đáng. Người ta thường hỏi tôi lý do thành công của CRT là gì, và tôi sẵn sàng cho người ta biết vì (A) họ không tin tôi và (B) thậm chí nếu họ tin tôi, họ không thể tự rèn luyện để làm điều rập khuôn - tin cậy người ta và bỏ hết việc kiểm soát quản lý.

Những người khác thực hiện kiểu giao dịch này thường tiếp cận nó một cách máy móc. Những người có đầu óc tính toán tin rằng nếu bạn có thể làm đúng theo công thức nó sẽ giải quyết toàn bộ vấn đề. Điều này không đúng. Hầu hết mọi ngành đều có suy nghĩ rằng bạn làm việc với một khối óc và một đám những người hoạt động một cách máy móc. Để xây dựng một guồng máy sử dụng nhiều khối óc khác nhau đóng góp về chất lượng những điều khác nhau là một nghệ thuật. Hầu hết không ai làm theo kiểu đó thường thường có người muốn tin rằng chính suy nghĩ của mình làm cho mọi thứ hoạt động và những người khác không cần bị gán nhiều gánh nặng hoặc trách nhiệm. Đó không phải cách làm việc ở đây.

Đối với tôi, có một cái gì đó kỳ diệu xung quanh đây, và tôi không biết đó có phải thứ bạn có thể nhặt lên hay không. Nếu không có điều đó, CRT chắc phải là một công ty giao dịch nhỏ hơn nhiều. Chúng tôi có

thể ở lại hoạt động và kiếm lời, nhưng không gì sánh nổi vị trí của chúng tôi bây giờ.

Khi ông nói “không có điều đó”, có phải ông muốn nói tới sự tương quan giữa các nhân viên không ?

Joe : Vâng, đó là yếu tố đã thổi luồng gió vào công việc. Tôi tự cho mình là người may mắn không thể tin được vì đã có thể làm việc trong môi trường đó với các nhân viên.

Joe Ritchie cung cấp chứng cứ sống động cho rằng suy nghĩ sáng tạo có thể mạnh hơn sự phân tích. Mặc dù ông không theo học toán chính quy nhưng chỉ bằng suy nghĩ về những hợp đồng option sẽ hoạt động như thế nào Ritchie đã có thể phát triển một mẫu giá hợp đồng và phán đoán theo sự hoạt động của CRT át hẳn nó tốt hơn tất cả những mẫu giá rút ra từ sách vở kinh điển thường dùng.

Thể thức giao dịch của CRT ít giống như những nhà giao dịch tư nhân. Những bài học đầu tiên rút ra từ buổi phỏng vấn này tôi tin là không liên quan đến giao dịch, nhưng đúng hơn là quản lý. Sự thành công tài chính vĩ đại này và niềm tin (lòng trung thành) rộng rãi trong nhân viên của CRT chắc chắn là hiệu quả của triết lý quản lý của Joe Ritchie : Chia sẻ trách nhiệm

và chia sẻ lợi nhuận, chính sách này có lương tri đến mức bạn phải hỏi tại sao nhiều công ty không sử dụng nó.



Blair Hull

QUYỀN ĐƯỢC ĐẶT CUỘC SAU CÙNG

Blair Hull đến với nghề kinh doanh qua con đường bài xì dách. Nghe vậy chớ không lạ lăm, bởi vì thực tế có mối tương quan giữa hai hoạt động này. Vấn đề không phải ở chỗ thành đạt trong kinh doanh gắn liền với may mắn trong bài bạc, mà ở chỗ thắng lợi trong hai hoạt động này có liên quan đến vấn đề chiến lược và kỷ luật, chớ không phải là may mắn. May mắn đóng vai trò chỉ trong một thời kỳ ngắn, rồi các biện pháp quản lý tiền sẽ tạo ảnh hưởng mạnh vốn có để trung hòa.

Sau khi các sòng bạc phát hiện hội xì dách của Hull, anh tìm một con đường khác để áp dụng lý thuyết

sắc xuất để tạo ra tiền. Anh nhận thấy có thể kiếm lời qua những sai biệt giá trên thị trường hợp đồng được chọn. Cuối năm 1976, Hull bắt đầu với số tiền 25.000 USD, vào khoảng đầu năm 1979 tăng số vốn đầu tư 20 lần. Anh tiếp tục kiếm lợi một cách đều đặn trong những năm sau đó, bình quân khoảng 100% mỗi năm (không tính đến những năm anh không kinh doanh).

Năm 1985, anh phát động Công ty kinh doanh Hull ứng dụng rộng rãi hơn những kế sách kinh doanh của anh. Công ty này mới đầu chỉ có năm nhân viên chủ chốt, sau phát triển nhanh chóng, có gần 100 nhân viên vào khoảng giữa năm 1991. Nếu coi tăng nhân sự là theo số học, thì việc mở rộng mạng vi tính là theo hình học. HTC (Hall Trading Company) trang bị vi tính cho toàn bộ sàn giao dịch trong tòa nhà cơ quan. Một nhà mua bán hợp đồng được chọn khác với sở giao dịch Chicago Board Options Exchange (CBOE), người có một văn phòng trong tòa nhà đó nhận xét : "Mấy cái máy vi tính của Hull hút hết hơi lạnh rồi. Điều này phải bỏ tiền ra gắn những máy điều hòa không khí trên trần nhà quá".

Công ty của Hull ứng dụng những chiến lược phức tạp, giao dịch đủ loại thị trường hợp đồng option có cạnh tranh lẫn nhau để kiếm lãi từ những sai biệt giá nhất thời, đồng thời hạn chế tối đa nguy cơ thua lỗ của công ty. HTC là một công ty mua bán trên đủ loại thị

trường chứng khoán, gồm có CBOE, sở chứng khoán Chicago Mercantile, sở giao dịch chứng khoán Mỹ, Sở giao dịch chứng khoán New York, và nhiều sở giao dịch nước ngoài khác. Chúng chiếm trên 10% tổng khối lượng kinh doanh trên một số hợp đồng mà họ mua bán.

Tổng số các nhà mua bán của công ty, bây giờ là 20 người, luôn luôn được trang bị màn hình. Phương hướng kinh doanh liên tục được xem xét để bắt kịp những thay đổi ở giá cả thị trường lắn tài khoản chứng khoán của công ty, với chu kỳ chính xác là hai giây. Giờ thì bạn hiểu tại sao Hull cần nhiều máy vi tính đến thế.

Một hình họa về tiền lãi kinh doanh của HTC trông giống như một sự giả tạo, nhưng trong trường hợp này kết quả là có thật. Số vốn ban đầu năm 1985 là 1 triệu tăng lên 90 triệu USD khoảng giữa năm 1991, cùng với chi phí (Tổng lợi nhuận kinh doanh trong thời kỳ này lớn hơn, xấp xỉ 137 triệu USD). Thành tích nổi bật là mức đầu tư khiêm tốn của công ty mặc dù có những khoản lời cao như vậy. Từ lúc bắt đầu hoạt động, HTC đã kiếm được lời trong 58 trên 69 tháng kinh doanh. Chỉ có 5 tháng là kinh doanh bị lỗ.

Cuộc phỏng vấn sau đây được thực hiện trong một phòng họp của công ty HTC. Tôi thấy Hull khá ung dung và cởi mở khi nói về nghề nghiệp của mình. Tôi

đặc biệt thích sự thẳng thắn của anh khi nói về việc chơi bài xì dách của mình.

- Anh tham gia lần đầu tiên vào thị trường chứng khoán như thế nào ?

Có thể sự quan tâm của tôi bắt đầu khi ông của tôi vẽ biểu đồ giá chứng khoán. Tôi không hiểu ông tôi đang làm gì, nhưng ý định dùng tiền kinh doanh cho mình hình thành. Lòng ham muốn học hỏi về thị trường tài chính dẫn dắt tôi vào học khoa thương mại ở Đại học Santa Clara. Tốt nghiệp xong, tôi làm nhà phân tích chứng khoán ở "Blair và Company". Đúng ba tháng sau khi tôi bắt đầu, phòng nghiên cứu West Coast bị giải thể trong thời gian giá xuống năm 1969.

- Anh có học tập được gì về thị trường chứng khoán trong thời gian làm việc ngắn ngủi ở đó.

Tôi học được công việc của nhà quản lý tài chính. Tôi học về cách phân tích của Graham và Dodd và phân tích cơ sở (ND : "Hull muốn nói đến cuốn sách nhan đề "Phân tích chứng khoán" của Graham và Dodd, mà nhiều người coi là cẩm nang phân tích cơ bản trên thị trường chứng khoán). Tôi thiết nghĩ phương pháp đó quá chủ quan ; không thể mở rộng hay hệ thống hóa nó được. Thế là tôi không muốn học về nó nữa.

- Sau khi anh mất việc, anh có tìm được việc nào khác như là nhà phân tích ?

Không, tôi xin được một công việc liên quan đến các máy vi tính lớn. Tuy nhiên, công việc này về cơ bản là khía cạnh của kinh doanh, và tôi say sưa công việc phân tích. Sau khoảng một năm, tôi đi xin một việc trong ngành nghiên cứu hoạt động thị trường cho công ty Kaser Cement. Lúc đó, tôi rất mê chơi bài xì dách qua cuốn sách nhan đề “Hạ người làm cái” của Ed.Thorp. Từ năm 1971 đến 1975, tôi thường xuyên ghé các sòng bạc ở Nevada.

- Thời gian đó anh sống ở Nevada à ?

Không, tôi sống ở California. Nhưng nếu có dịp là đi chơi xì dách ngay. Thời gian đó có thể tôi sống mỗi tháng tới năm ngày ở Nevada. Những gì tôi có được khiến tôi biết ơn Nevada. Không những nó tạo cho tôi vốn kinh doanh ban đầu, mà kinh nghiệm chơi bạc còn dạy tôi được nhiều điều giúp tôi trở thành một nhà kinh doanh thành đạt.

- Về phương diện nào đó cuốn sách của Thorp có góp phần gì cho sự thành đạt trong kinh doanh của anh không ?

Cuốn sách đó đã dạy tôi phương pháp chơi bài xì dách. Nếu không có kiến thức này, chắc hôm nay tôi không phải là nhà kinh doanh ngành này.

- Cuốn sách đã nêu được kể sách cơ bản nào ?

Theo luật chơi cơ bản của xì dách, người làm cái có quyền tố sau cùng. Tuy nhiên, nếu có nhiều quân bài nhỏ được chia - tức là, cỗ bài có nhiều con mười và con dách - thì lợi thế có thể ngả về người tố theo tỉ lệ 1 đến 2%. [con mười chỉ giá trị điểm của quân bài đó và tính luôn tất cả những quân bài tây đều là 10]. Mục đích của bài xì dách là tìm tổng số điểm trên quân bài cao hơn người làm cái, nhưng không được quá hai mươi mốt. Mỗi quân bài có giá trị điểm tương đương với mặt bài, ngoại trừ những quân bài tây là được tính 10 điểm. Quân được tính là 1 hoặc 11 tùy người chơi chọn. Xì dách là ván bài hai lá con á và một quân bài điểm 10. Nếu người chơi được chia xì dách, người ấy thắng 1 5 2 lần tiên đặt cuộc, trừ phi người làm cái cũng rút được bài như vậy. Trường hợp này coi như hòa. Nếu người làm cái rút được bài xì dách, tất cả người chơi đều tự động thua. Người chơi có thể rút nhiều bài theo ý muốn chừng nào tổng số điểm vẫn còn dưới 21. Nếu tổng số này vượt quá 21, anh ta tự động thua. Quân mười và quân á có càng nhiều trong cỗ bài, càng có cơ hội cho người chơi.

- Có phải đó là chuyện có liên quan đến việc theo dõi các quân bài và đặt cá độ rất nhỏ, hoặc không đặt gì cả, hễ khi nào thấy vắng số lượng tương đối lớn các quân á và quân 10 ?

Đúng vậy. Cơ bản tôi đã làm như vậy. Theo phương pháp này tôi đặt cá độ có thể năm lần một giờ.

- Tôi tưởng tượng bàn chơi xì dách là nơi anh ngồi và được phát bài liên tiếp. Theo cách nhìn nào đó, làm sao anh cá độ một cách có chọn lựa mà không tỏ ra bị hờ ?

Phương châm của tôi là chỉ chơi ở ván nào có ưu thế. Tôi đứng lùi lại và đếm ngược số. Bạn có thể không làm vậy nếu bạn đặt cá độ với số tiền nhỏ.

- Dùng phương pháp này anh có nhanh chóng thành công không ?

Lúc đầu, tôi chỉ đặt cược khoảng 50 cửa và thế là mất trắng. Lúc đó, tôi không nghĩ đến việc tính toán xem bao nhiêu cửa đặt cược sẽ đảm bảo, cuối cùng tôi là người thắng cuộc.

- Nói cách khác, lý do 50 cửa đặt cược không đạt hiệu quả là vì 50 là con số quá nhỏ và vẫn khó có cơ hội thắng cuộc.

Đúng. Tôi biết rằng nếu tôi tiếp tục chơi với quyền tố bài sau cùng, cuối cùng thế nào tôi cũng vươn lên. Theo lời khuyên của Thorp, tôi bắt đầu vốn 120 USD và đặt cược giữa 1 USD và 4 USD. Sau hai năm, tôi lên tới 10.000 USD.

Khoảng thời gian này, tôi kết bạn với một tay chơi xì dách khác thông tin cho tôi về một hội gồm những

tay chơi khá xuất sắc. Anh ta nói : "Đây là một hội kín, cho nên tôi không thể cho anh biết tên hội trưởng. Nhưng tôi sẽ nói cho ông ấy biết tên của anh, có thể ông ấy sẽ liên lạc với anh". Hai tháng sau, bạn tôi qua đời vì tai nạn ô tô. Tôi tưởng rằng cơ hội tiếp xúc với hội đó thế là hết. Khoảng một năm sau, người tổ chức của hội gọi điện cho tôi.

Thực sự là trong thời gian trước đó, tôi có thử lập một hội riêng cho tôi. Tuy nhiên tôi không thành công trong việc chiêu mộ các tay bài bạc lão luyện. Chẳng hạn, một lần chúng tôi định sẽ gặp nhau ở khu Sahara thuộc Las Vegas, thành phố mà chúng tôi thường chơi bài ở đó. Một tay chơi lại chỉ biết một Sahara ở Lake Tahoe. Thế là anh ta mò đến đó. Suốt tuần liền, chúng tôi không thể biết được anh ta ở xứ sở nào.

- Tại sao anh thích làm việc với hội thay vì tiếp tục chơi solo ?

Dù bạn đang chơi xì dách hay kinh doanh, khả năng có lời của bạn phụ thuộc vào quyền đánh cuộc sau cùng của bạn và số lần mà bạn áp dụng quyền đó. Làm việc với hội có hai cái lợi. Thứ nhất, sau một tuần chơi, cơ may vươn lên của bạn là 2 trên 3. Bằng cách kết hợp vốn làm cái với người khác, tổng số ngày kinh doanh của bạn sẽ tăng gấp đôi và do đó, khả năng thắng cuộc sẽ tăng lên 3 trên 4. Bạn liên kết với càng nhiều tay chơi, cơ hội giành được thắng lợi càng lớn.

- Nói cách khác, nếu anh làm cái, bằng cách tăng mạnh số lượng tiền đánh cược, khả năng thắng lợi gần như chắc chắn. Như thế là anh đã tạo ra một sòng bạc mini trong một sòng bạc vậy, mà sòng bạc đó lại có những tay đặt cược liều lĩnh. Thuận lợi còn lại mà anh muốn nói là gì vậy ?

Làm việc theo nhóm cho phép bạn tăng số tiền đặt cược tối đa. Về lý thuyết mà nói, số tiền đặt cược lớn nhất bạn có thể đặt bằng 1/50 số vốn của bạn. Nếu bạn có 1000 USD, tiền đặt cược lớn nhất của bạn phải là 20 USD. Tuy nhiên, nếu năm người chơi hợp lại với vốn mỗi người là 1.000 USD, tiền cược tối đa tăng lên 100 USD.

- Anh đang cho rằng mỗi người có thể xác định số tiền đánh cược tối đa của mình dựa vào số vốn hùn hạp của tất cả người chơi mà không làm gia tăng nguy cơ thua lỗ ?

- Đúng vậy.

- Hội có chấp nhận anh là thành viên không ?

Để trở thành hội viên hội đã đưa ra một loạt kiểm tra. Tôi nghĩ tôi là một tay chơi bài có hạng, nhưng tôi đã không qua những cuộc kiểm tra đó. Để trở thành hội viên tôi phải phát triển kỹ năng của tôi.

- Điểm yếu của anh là gì ?

Tôi yếu đủ các mặt. Tôi có một số sai lầm trong đường hướng cơ bản. Tôi đếm bài không nhanh. Tôi đã không đánh giá chính xác các cỗ bài.

- Làm sao anh định rõ được kích cỡ của cỗ bài ?

Các sòng bạc dùng tiêu biểu bốn cỗ bài. Hội đã sử dụng tám cỗ bài khác nhau theo sự gia tăng từng nửa cỗ bài. Bạn sẽ tập nhận dạng những xấp bài khác nhau này cho đến khi bạn có thể phân biệt được chúng.

- Hội đã dùng phương pháp nào để đếm bài ?

Họ đã dùng một phương pháp gọi là "tính điểm gia tăng Rever" : con hai, ba, và sáu được cho giá trị là hai, con bốn giá trị là 3, năm giá trị là 4, bảy giá trị là 1, tám giá trị là 0, chín giá trị là âm 2 (-2), và mười giá trị - 3 ; quân át được giữ làm điểm tính riêng. Điểm càng cao - tức là những quân bài cao hơn chưa được chia - thì càng có lợi cho người chơi.

- Tính điểm phải được tiêu chuẩn hóa bởi số lượng bài còn lại phải không ?

Đúng vậy. Điểm thực là điểm ban đầu được chia cho số lượng các cỗ bài còn lại. Như vậy nếu điểm ban đầu là mười và có hai cỗ bài còn lại, điểm thực là + 5. Nếu chỉ có nửa số bài còn lại, điểm thực là + 20. Điều khiến bạn quan tâm là mật độ các quân bài cao có trong cỗ bài chưa được chia.

- Thorp có dùng phương pháp tương tự trong cuốn sách của ông ta không ?

Thorp đã bắt đầu bằng một điểm số 10 và không phải 10. Trong cuốn sách thứ hai của ông, ông viết lại rằng những quân bài hai đến quân bài sáu có giá trị là + 1, quân bài 7, 8, và 9 là điểm trung hòa, còn quân 10 và 10 có giá trị là - 1.

- Như vậy về cơ bản “tính điểm gia tăng Revere” chỉ là phiên bản phức tạp hơn của phương pháp Thorp.

Đúng vậy. Có một sự cản đối cơ bản giữa mức chính xác và khó khăn trong việc giữ điểm số. Ngay cả phương pháp Revere cũng không đại diện cho giải pháp tối ưu dựa trên lý thuyết xác xuất. Nhưng nếu phương pháp tính điểm bạn dùng phức tạp hơn (và thế là được coi chính xác hơn), bạn sẽ có chiêu hướng phạm nhiều sai lầm hơn.

- Theo dõi điểm số thực có khó khăn không ?

Phải luyện tập thật nhiều, và bạn phải có kỷ luật. Ngoài ra, bạn phải phát triển cách suy nghĩ mau lẹ. Chẳng hạn, nếu bạn thấy một quân bài 5 cùng với một quân bài 10, bạn cứ tự động coi như điểm kết hợp lại là dương (+) bởi vì con 5 có giá trị là + 4 và con mười có giá trị là - 3.

Lúc đầu cũng mất nhiều thời gian. Sau đó, chỉ việc tập chừng hai tiếng đồng hồ trước mỗi buổi đi sòng bạc.

- Anh có bị sốc vì không qua đợt kiểm tra của hội không ? Sau đó thì xảy ra điều gì ?

Có tới mươi lần kiểm tra khác nhau. Người ta nói tôi còn thiếu kiến thức. Tôi luyện tập lại chừng một tháng và thế là thi lại đạt kết quả.

- Thời gian đó bao nhiêu người có trong hội ?

Khi tôi gia nhập, có 8 thành viên, nhưng cuối cùng tăng lên hai mươi.

- Hoạt động theo hội có dựa theo yêu cầu phải đáng tin và trung thực không ? Nếu anh có được tiền cầm cái hùn và rồi chơi riêng, làm sao những tay chơi biết được hành động của các hội viên khác ?

Mới đây, chúng tôi đã dùng các máy phát hiện gian lận. Tôi vừa thực hiện và xử lý chúng. Ngày trước, không có những máy này ; người ta chỉ việc tin tưởng nhau mà làm việc.

- Người ta bắt đầu ngờ vực các hội viên khác từ khi nào ?

[Cười]. Rõ ràng là có người đã chơi qua mặt.

- Có nhiều dư luận xung quanh việc dùng máy

phát hiện gian lận, tôi muốn biết rằng anh có tin kết quả của nó không ?

Nói chung, tôi tin rằng 85% là chính xác. Tôi điều khiển bốn máy và trông coi khoảng sáu máy. Không cần bàn cãi về khả năng dò la tin tức suốt quá trình cài đặt máy và thực hiện kiểm tra. Có trường hợp, tôi quan sát thấy mặt một người nọ đã ửng lên khi tôi hỏi một câu. Nhiều người đã thú nhận có gian lận ngay từ trước lúc máy tiến hành kiểm tra, trong khi kiểm tra, và sau khi kiểm tra. Đôi lúc phát hiện của bạn từ việc rất tầm thường - chẳng hạn, một người nào đó không thể giải thích những chi tiêu một cách chính xác. Đôi khi có một số vấn đề liên quan lớn hơn. Ví dụ, một kẻ đang chơi cho hội khác đồng thời lại chơi cho chúng tôi khiến cho tin tức lọt vào tai đối thủ.

- Hội hoạt động chung hay chỉ chia ra thành các cá nhân sử dụng vốn chung ?

- Có một vài dạng hội. Hội này là hội lớn và sử dụng một phương pháp mà trong đó có một "người chơi lớn" và một vài cửa. Những cửa này rải khắp một số bàn và đánh cuộc tương đối nhỏ. Họ sẽ ra hiệu cho "người chơi lớn" khi cửa của anh ta đang thắng thế.

- Như vậy thì ít rõ ràng ?

Đúng vậy. Nếu người này không nhìn vào bài, làm sao anh ta có thể tính bài được.

- Các sòng bạc bao lâu mới nhận ra sự tồn tại của hội này ?

Hơn sáu tháng sau. Chúng tôi đã chơi rất lớn. Chúng tôi ham ăn nhiều và rồi lại chơi giới hạn, thế là họ biết rõ bộ mặt chúng tôi.

- Họ biết các anh đều là người trong cùng một hội, hay là họ chỉ biết từng người một ?

Họ biết từng người một, nhưng dần dà họ thấy được hội. Các sòng bạc có thuê một cơ quan điều tra chuyên quan sát các cửa bài. Cơ quan này phân loại các cửa bài cùng loại như vậy thành các cụm chơi gian. Các sòng bạc không muốn có những tay chơi chuyên nghiệp. Tôi hiểu điều đó. Giả sử như tôi có một sòng bài, tôi cũng không muốn vậy.

- Có dễ nhận ra một cửa bài nhất định khi anh ta không chơi đều ở mọi ván ?

Cũng dễ dàng nhận ra anh ta dù cho anh ta có chơi đều ở mọi ván.

- Bởi vì số tiền đặt cược biến đổi - tức là đánh cược thấp ở những ván có xác suất thấp, có phải không ?

Dúng. Nếu đúng đắn sau một người đang đánh với số tiền lớn, tôi có thể nói nhanh cho biết tình hình lợi thế hay bất lợi của anh ta.

- Ban đầu anh có nghĩ rằng hội sẽ hoạt động lâu dài hơn mà không bị các sòng bạc phát hiện ?

Nếu hội hoạt động cẩn thận hơn, hội có thể giữ vững lâu dài hơn. Một rắc rối là một hội viên quá ham viết sách vì thích hơn là vì thành công của hội. [Hull muốn nói đến cuốn "Người chơi lớn" của Ken Uston, Holt, Rinehart và Winston, năm 1977]. Oái ăm thay, tôi là người đã đề nghị với các hội viên khác cho phép anh ta trở thành "người chơi lớn". Nó đánh dấu sự đỗ vỡ của hội. Người ta đã nhận ra cái cần thiết - Thậm chí các sòng bạc đã nhận ra điều mấu chốt của anh ta. Các sòng bạc đã không nhận biết là anh chơi bài giỏi cho tới khi anh ta bị phát giác. Trong thị trường cũng có mối tương quan trực tiếp trong kinh doanh.

- Xin anh cho biết về mối liên hệ đó.

Cũng giống như vậy thôi. Những người muốn được biết là nhà kinh doanh giỏi nhất có thể không phải là nhà kinh doanh giỏi nhất. Cái tôi đã ảnh hưởng đến quá trình này. Theo tôi, bạn sẽ không bao giờ muốn thành nhà kinh doanh lớn nhất trong thị trường.

- Trước khi nói về mối liên hệ giữa bài xì dách và việc kinh doanh, cho phép tôi tò mò : ngày nay dùng phương pháp tính bài để thắng ở các sòng bạc Có còn áp dụng được không ?

Tất nhiên. Nếu tôi không có tiền, chắc chắn tôi sẽ nghĩ tới cách đó.

• Như vậy tại sao các sòng bạc không sử dụng các cỗ bài lớn hay xáo bài nhiều lần để tránh việc tính bài ?

Trước hết, việc phổ biến các sách về thủ thuật chơi bài xì dách giúp nhiều điều cho các sòng bạc qua việc tạo hy vọng thắng cuộc ở mọi người. Ngoài ra, chơi thắng không dính dáng nhiều vào khả năng toán học. Quan trọng là theo kỷ luật để có thể làm đúng phương pháp. Rất ít ai có thể phát huy được khả năng tố sau cùng, và càng ít người có thể không bị choáng vì mất tiền và tiếp tục theo đúng phương pháp. Có thể trong 100 người chỉ có một là có kỷ luật cần thiết để thành công.

• Các hội anh chơi cùng có giúp anh thi hành kỷ luật cần thiết không ?

Theo chừng mực nào đó, hội giúp tôi phát huy tính kỷ luật. Cần giống như quân đội vậy - chúng tôi phải làm việc theo những điều kiện nào đó và phải có kỷ xảo nào đó - Kỷ luật do hội áp dụng như là một quá trình tự điều chỉnh. Khó có chuyện các cá nhân giống nhau về mức độ kỷ luật.

• Như vậy các sòng bạc cứ để việc thắng cuộc

do tính bài xảy ra vì có nhiều người áp dụng sai các thủ thuật để chiến thắng?

Rất đúng.

- Kinh nghiệm chơi xì dách nào mà anh tin là đóng góp cho thành công kinh doanh của anh?

Kinh nghiệm những lần thua bài liên tục nhưng vẫn cố tâm đi theo phương pháp bởi vì tôi hiểu rằng quyền được đánh cuộc sau cùng giúp tôi nhiều điều khi bước vào thị trường chứng khoán. Ngoài ra, kinh nghiệm hạn chế rủi ro cũng rất có lợi. Trong chơi xì dách, dù khi bạn có được quyền tố bài sau cùng, nhưng thua lỗ lớn vẫn đến với bạn. Khi xảy ra như vậy, bạn nên cắt giảm số tiền đặt cược để tránh sạch tay. Nếu thua nửa số tiền vốn, phải cắt giảm một nửa số tiền đặt cược. Khi bạn thua bài đau, làm như vậy thật là khó, nhưng điều này là cần thiết để bạn tiếp tục sau này.

- Theo lối diễn tả của anh, bài xì dách rất giống với kinh doanh.

Đúng thế. Điều cần thiết là biết tính toán và quản lý tiền để đảm bảo tiếp tục chơi. Mọi thứ khác rồi sẽ ổn thỏa.

- Việc gì xảy ra sau khi hội đã lộ tẩy?

Tôi đã áp dụng những nguyên tắc tương tự để tổ chức các hội nhỏ hơn. Tôi giữ một vốn

nhỏ ở một cửa thay vì làm “người chơi lớn” và chơi ở những khu vực khác, chẳng hạn Atlantic City. Khi đã chán trò đi lại lại, tôi thử tìm những phương pháp khác dựa trên lý thuyết xác xuất. Có thời gian tôi thử chơi bài xì tố, nhưng nhận thấy rằng mặc dù tôi đã sử dụng tất cả các công thức, tôi cũng không có được những kỹ năng tương ứng. Mỗi khi tôi tham gia và đặt cược lớn, mọi người chần chừ. Còn khi tôi thầu cáy, mọi người liền ở lại.

- Chơi bài xì dách, các qui tắc buộc phải tuyệt đối tuân theo. Người chia bài phải rút một con bài khác hoặc thôi, tùy theo số điểm bài của người đó, trong khi ở bài xì tố, người ta được chọn lựa nhiều hơn, và hiểu được đổi phương là yếu tố quan trọng. Như vậy, dù cho theo tính toán bạn có quyền đấu tố sau cùng, bạn cũng sẽ mất nó nếu người khác có thể đọc đúng cảm nghĩ của bạn. Không biết tôi nói vậy có đúng không?

Đúng vậy, bạn mất quyền đấu tố sau cùng. Thầu cáy là yếu tố cần thiết trong cuộc chơi. Có một nhà toán học viết một cuốn sách rất hay về thủ thuật chơi bài xì tố, nhưng chính ông ta cũng không thể chơi bài xì tố một cách thắng lợi.

- Anh có cho rằng một số nhà đầu tư trên sàn thành công vì họ biết cách hiểu người khác ?

Hoàn toàn đúng. Theo chừng mực nào đó, bạn có

thể thấy khi người tham gia thị trường khác gặp khó khăn. Nói cách khác, anh ta đưa giá ở mức 1/4 và bạn chỉ biết được rằng anh ta cần phải rút lui. Như vậy dù bạn muốn mua ở mức 1/4, cũng sẽ chờ, bởi vì bạn biết thế nào rồi anh ta cũng sẽ hạ giá thách xuống còn 1/8. Tuy nhiên, cách này không bao giờ là yếu tố quan trọng trong kinh doanh của riêng tôi. Phần lớn tiền bạc tôi kiếm được là kết quả của việc theo đúng giá trị của lý thuyết.

- Anh thực sự tham gia kinh doanh khi nào ?

Trong thời gian tôi tham gia chơi bài xì dách, tôi đã bắt đầu thực hiện một số mẫu định giá các hợp đồng option

- Mẫu của anh có giống các mẫu tiêu chuẩn, như Black Scholes không ?

Năm 1973, mẫu này mới được xuất bản trên báo. Tôi không đọc sách báo, cho nên năm 1975 tôi vẫn đang loay hoay với mẫu của tôi, trong khi mẫu này đã được triển khai. Cuối năm 1976, tôi xin làm nhân viên mua bán trên sở giao dịch chứng khoán Pacific.

- Phương pháp kinh doanh của anh là gì ?

Hằng ngày, tôi chạy một chương trình tạo ra những bảng tính giá theo lý thuyết^{nó}, cho tôi biết hợp đồng được chọn nào đang ở một giá chứng khoán nào. Tôi cầm

nhưng tờ bảng tính này đi khắp các thị trường và hễ khi một hợp đồng được chọn nào đó dao động giá so với mẫu lý thuyết của tôi, tôi liền mua và bán nó ngay.

- Như vậy lúc mới kinh doanh hợp đồng được chọn, anh tìm kiếm những hợp đồng được chọn nào chêch giá so với giá trị lý thuyết của chúng?

Đúng vậy.

- Điều này làm nảy sinh một vấn đề thú vị. Vì giá trị theo lí thuyết dựa trên biến động giá của thời kỳ trước, cho nên phương pháp này không có nghĩa là trong việc phỏng đoán các biến động của tương lai thì các biến động của thời kỳ trước tốt hơn biến động tiềm ẩn [Về chi tiết của các khái niệm này xem phần phỏng vấn Joe Ritchie]

Đúng vậy. Kinh nghiệm cho thấy biến động mặc nhiên tốt hơn biến động theo thời kỳ trước trong việc phỏng đoán biến động thực trong tương lai.

- Như vậy làm sao anh có thể kinh doanh có lãi khi dựa trên sai biệt giá theo mẫu của anh ?

Điều mẫu chốt là giá trị tương đối. Bạn sử dụng mẫu nào không quan trọng, chừng nào bạn áp dụng nó đều dặn qua tất cả giá về hợp đồng được chọn. Điều khiến tôi lo là giá các hợp đồng được chọn có liên quan với nhau. Tôi sẽ điều chỉnh những giá đúng theo mẫu sao cho giá mặc nhiên ngang hàng với giá thị trường.

Chẳng hạn, nếu mẫu giá cho biết giá hợp đồng được chọn đúng là 3 nhưng hợp đồng được chọn đó thực sự lại đang giao dịch với giá $3 \frac{1}{2}$, lúc đó tôi sẽ tăng số biến trong bản mẫu để cho hợp đồng được chọn đó cũng sẽ được định giá là $3 \frac{1}{2}$. Một khi bạn điều chỉnh như vậy, tất cả các giá trị hợp đồng option khác phải tương ứng với thị trường. Sau đó tôi chỉ sẽ mua những hợp đồng mà được giao dịch với giá rẻ hơn và bán những hợp đồng đó với giá đắt hơn.

- Nói cách khác, không phải chúng ta đang nói về việc quan sát xem thị trường có chênh giá với bản mẫu giá , không, mà là vấn đề các hợp đồng được chọn riêng lẻ trong một thị trường nào đó có chênh giá với nhau không?

Đúng vậy. Tôi muốn nói rằng lúc trước, tôi kiếm được tiền phần lớn là nhờ vào những kiểu kinh doanh như thế.

- Ngoài việc thực hiện các bản mẫu theo tính toán để đánh giá biến động giá trên thị trường tương lai chưa xác định qua sử dụng biến động trong quá khứ, có cạm bẫy nào khác qua việc sử dụng các bản mẫu này không ?

Hầu hết các mẫu giá đều cho thấy tất cả các hợp đồng được chọn chứng khoán đi theo một sự phân phối bình thường. Thực ra, tôi nhận thấy rằng những phân phối giá cả trên thực tế của hầu hết các thị trường tài

chính đều có xu hướng phức tạp hơn so với kiểu phân phôi bình thường kia.

- Nói một cách dễ hiểu, anh muốn nói rằng những mẫu giá tính toán tiêu chuẩn không phản ánh chính xác vấn đề định giá hợp đồng được chọn trên thực tế bởi vì khuynh hướng giao động giá mạnh xảy ra nhiều hơn bội phần so với đánh giá tiêu chuẩn ở các mẫu giá này.

Có nghĩa là một người nên mua một hợp đồng option không có chênh lệnh giá hơn là dựa vào một bản mẫu nào đó

Đúng vậy, nhất là trong các tình huống chuyển nhượng không ngờ.

- Như vậy, không thể mắc sai lầm khi bán một hợp đồng được chọn không chênh lệch giá đối với một hợp đồng khác một cách sẵn sàng quá mức cần thiết ?

Rất đúng. Đối với tất cả các loại hợp đồng, nếu bạn tin tưởng vào bản mẫu, bạn sẽ bán nhiều hợp đồng được chọn này hơn.

- Làm như vậy anh có bị lỗ không ?

Không. Tôi kiếm lãi rất đều. Việc bán các hợp đồng được chọn không đúng giá chỉ tạo ra lời một cách đều đặn chừng nào tai họa chưa xảy ra. Nếu xảy ra bạn mất tất cả, thậm chí còn lỗ.

- Áp dụng phương pháp này anh có gặp may khi tránh được tai họa không ?

May mắn là tai họa không hất tôi ra khỏi cuộc chơi, mặc dù điều này có thể xảy ra.

- Anh có thể cho tôi một ví dụ ?

Năm 1981, tôi tài trợ cho một nhà mua bán ở Sở giao dịch chứng khoán Mỹ. Anh ta bán những hợp đồng được chọn không đúng giá trong một vụ chuyển nhượng. Tôi đã mất 1/3 vốn của tôi trong vụ duy nhất đó. Tôi đã quản lý rất tốt. Không may, khoảng một tuần sau, lại bị lỗ một vố đau nữa trong một hợp đồng mua chứng khoán không đúng giá ở Kennecott. Trớ trêu thay, mặc dù tài khoản chứng khoán của tôi không nhiều, nhưng thua lỗ lại quá lớn do vụ này gây ra. Sau hai lần giao dịch thua lỗ đó, tôi đã mất phân nửa số tiền.

- Thời gian đó anh đã giao dịch mua bán được mấy năm rồi ?

Khoảng chừng 4 năm ruồi.

- Có phải chỉ hai vụ trên đã cuỗm đi gần một nửa số lời tích lũy qua hàng ngàn vụ kinh doanh trước đó ?

Đúng vậy.

- Thời gian bốn năm trước đó anh đã kinh doanh như thế nào ?

Hai năm đầu tiên trong ngành kinh doanh này, tôi có thu nhập tiền lời liên tiếp 400%. Sau thời gian đó, bình quân mỗi năm tôi kiếm được 100%.

- Còn năm 1981, năm mà anh bị hai vố đau đó ?

Cuối năm tôi vẫn có được một khoản lãi ròng.

- Anh kiếm được lời trong kinh doanh qua tận dụng sai biệt giá ?

Đúng vậy. Các nhà đầu cơ thường đứng về một phía của thị trường. Thí dụ, họ mua một hợp đồng được chọn không đúng giá. Đồng thời, các nhà đầu tư định chế có thể đang mua các hợp đồng và bán ra các hợp đồng được mua dài hạn. Theo chừng mực nào đó, một nhà mua bán trên thị trường khôn khéo là người biết chuyển đổi rủi ro. Anh ta sẽ mua các hợp đồng option mua từ các định chế tài chính và bán ra các hợp đồng được chọn mua cho các nhà đầu tư nhằm cố cân bằng tổng số tài khoản đang nắm giữ sao cho càng ít rủi ro xảy ra càng tốt.

- Anh luôn luôn được bảo hiểm chứ ?

Tôi luôn cố gắng tự bảo hiểm một cách tương đối. Tuy nhiên, trong một vụ chuyển nhượng, dù bạn cho

rằng bạn có tự bảo hiểm, giá cả cũng dao động rất nhanh đến mức bạn không có được sự bảo hiểm.

- Có nghĩa là các nhà đầu tư thường đúng về phía mua các hợp đồng option. Xét chung lại, sai biệt giá là do mọi người thích mua các hợp đồng này?

Nếu bạn so sánh những hình ảnh quá khứ của sự biến giá mặc nhiên với sự biến giá quá khứ qua một hình biểu diễn các thị trường, bạn sẽ thấy một khuynh hướng rõ ràng là các biến giá mặc nhiên cao hơn - một mẫu hình đòi hỏi phải tồn tại một hướng đi như vậy.

- Có nghĩa là trở thành một người bán thường xuyên các hợp đồng option là một chiến lược có hiệu quả, phải không ?

Tôi tin rằng lúc nào cũng làm người bán, bạn sẽ có lời, nhưng tôi không kinh doanh theo kiểu này bởi vì rủi ro phát sinh từ phương pháp này rất lớn. Nhưng để trả lời câu hỏi của anh, nói chung, tôi cho rằng người mua các hợp đồng option gấp bội lợi hơn.

- Ở những vụ chuyển nhượng, đôi khi thấy những dấu hiệu báo trước điều sắp xảy ra - thí dụ, một hợp đồng option bỗng nhiên được giao dịch vượt quá mức mà nó phải được giao dịch.

Thực tế, trong mấy năm gần đây, một vài người bắt đầu nhìn vào vấn đề này. Có một số nhà kinh doanh

dùng các máy gọi là máy phát hiện. Những nhà kinh doanh này cho hiện lên màn ảnh thị trường các biến động giá thất thường trong chứng khoán cơ bản hay sự gia tăng đột ngột về khối lượng, hay có sự vọt lên của biến số đối với các hợp đồng được chọn. Các chỉ số này được coi là lời cảnh cáo rằng đâu đó có một tay kinh doanh cáo già. Nhưng tôi không áp dụng phương pháp này.

- Làm sao anh bảo vệ mình trước khả năng là có thể có một vụ chuyển nhượng đột ngột trong một loại chứng khoán nào đó ; trong khi nắm giữ một khối lượng lớn các hợp đồng được mua.

Trong các loại chứng khoán cá nhân, bạn phát hành những đợt cổ phiếu vốn nhằm nắm thông tin đã có trong thị trường. Bạn có khuynh hướng gấp rất ít những biến đổi đột ngột khi kinh doanh những chứng khoán có vốn lớn.

- Anh có bao giờ thực hiện những thương vụ theo xu hướng chưa ?

Có lẽ một năm chừng hai lần tôi có ý định thực hiện một thương vụ như vậy. Mặc dù ý tưởng kinh doanh kiểu này không rộng rãi lắm, nhưng chúng thường tỏ ra là phù hợp.

- Xin anh cho một ví dụ ?

Khi giao dịch ở Sở giao dịch Pacific, tôi đã

mua hàng ngàn hợp đồng của McDonnell Douglas. Vào lúc đó, đã có một số vụ tai nạn của máy bay DC-10, và có người cho rằng chúng sẽ không bao giờ cất cánh trở lại. Tôi về nhà nói với vợ tôi về khoản chứng khoán tôi mua qua các hợp đồng này, bà nhà tôi thất kinh lên. Bà nói : "Những máy bay này [DC-10] sẽ không bao giờ bay trở lại. Thế là chúng ta tán gia bại sản rồi".

- Suy nghĩ này dựa trên nguồn tin đồn đại vào lúc đó phải không ?

Đúng vậy. Đó là lúc công chúng đang ở cực điểm sợ hãi. Có thể nói vợ tôi là một người chống đối. Vụ mua đó dạy tôi nhiều điều về thị trường. Khi không có ai muốn tham gia vào thị trường, đó là lúc bạn phải bước vào.

- Anh có nhớ những thương vụ theo xu hướng nào khác không ?

Vào ngày tiếp sau ngày khủng hoảng 508 điểm ở chỉ số Dow Jones [19 tháng 10, 1987], do có sự kết hợp nỗi lo về thị trường lẫn về những yêu cầu vốn càng gia tăng từ công ty hối đoái, chúng tôi không tìm ra ai để thực hiện những lệnh của chúng tôi theo Chỉ số thị trường Chính (Major Market Index) được giao dịch ở Hội đồng Giao dịch Chicago. Rốt cuộc, tôi buộc phải xuống đó và tự mình thực hiện kinh doanh ở thị trường.

Tôi nghe đồn Sở giao dịch Chicago Mircantile Exchange đang xem xét việc đề nghị tạm ngưng hoạt động kinh doanh [Sở CME giao dịch hợp đồng kỳ hạn theo chỉ số S & P 500]. Nếu thật vậy, điều này sẽ tiêu biểu cho một hoạt động quyết liệt. Lập tức tôi gọi điện đến văn phòng tôi để xem xảy ra điều gì sau thời gian tạm ngưng kinh doanh vừa rồi. Tuy nhiên, khoảng 30 phút sau, họ cũng không nhận thấy gì xảy ra. Tôi hiểu rằng Sở CME sắp sửa ngưng trệ hoạt động kinh doanh. Tôi gọi điện lại văn phòng và nói : "Chắc chắn chúng ta vẫn mua dù có ngưng kinh doanh".

- Tại sao anh lại muốn mua ?

Bởi vì nỗi lo sợ hoàn toàn không tương xứng chút nào với thực tế. Tôi phải là người mua. Chúng tôi có một triết lý là luôn luôn cố gắng cung cấp tiền mặt cho thị trường. Sở CME rồi cũng đã đình trệ việc kinh doanh. Khoảng ba phút sau, một nhân viên môi giới hoa hồng gạ bán theo một lệnh bán 100 lô. Thị trường giao dịch với giá 290 và không ai ra một giá mua nào. Tôi trả 285 và thế là anh ấy bán cho tôi 100 lô. Một phút sau, anh ấy bán cho tôi 50 lô khác cùng giá đó. Đó là những thương vụ duy nhất giao dịch ở giá 285. Ngày hôm đó, thị trường đóng cửa ở giá 400.

- Nhìn lại, tất nhiên đó là một vụ mua bán tuyệt vời - anh đã mua ở giá cực thấp. Nguyên nhân chính là người ta quá lo sợ, nhờ đó mà anh

mua được. Nhưng không thể coi đó là nguyên nhân để mua ngày hôm trước, khi mà chỉ số Dow Jones sụp xuống quá 500 điểm phải không ?

Có một sự kiện gắn liền với việc định thời gian thực hiện kinh doanh : sở CME sắp sửa tạm ngưng hoạt động kinh doanh.

- Anh còn nhớ vụ mua bán nào khác là do theo xu hướng ?

Tôi mua chứng khoán hôm sáng 15 tháng giêng năm 1991, ngày chót cùng của tối hậu thư Bush gửi cho Hussein. Ai ai cũng cho rằng thị trường sẽ giảm 150 điểm nếu chiến tranh bắt đầu. Tôi suy nghĩ : "Cuộc chiến này có thể lên tới mức độ nào ?".

- Anh cho rằng. Bush sẽ ra tay rất nhanh phải không ?

Tôi nghĩ rằng sự giao động phải giảm bớt, do đó tôi phải ở vị trí mua trên thị trường. Hướng của tôi là sẽ mua nửa số hợp đồng đó buổi sáng ngày trước hạn đến và luôn cả nửa còn lại sau khi chiến tranh bắt đầu.

- Mua nửa số đầu trước khi chiến tranh bắt đầu là một nước đi đúng. Anh có nhớ tại sao anh không chờ mua toàn bộ số chứng khoán đó cho tới lúc chiến tranh diễn ra ?

Do hoang mang lo sợ và sự bấp bênh trong thị trường. Người kinh doanh chính yếu của tôi đặt hợp

đồng đó trong tài khoản của LTG. Mấy năm trước đó, tôi đã chỉ trích một nhân viên giao dịch bán hàng của tôi vì muốn nảm một tài khoản chứng khoán lớn. Tôi nói :

“Anh nghĩ gì vậy, anh hy vọng cái gì ?”.

Đưa số chứng khoán đó vào tài khoản LTG là trò cười đối với tôi.

- Sau khi chiến tranh bùng nổ, anh có mua nốt phân nửa còn lại của số chứng khoán đó không ?

Không. Nếu thị trường có giá xuống, tôi đã mua rồi. Đằng này thị trường đột ngột lên giá cao.

- Tuy nhiên, khả năng kiểm lời chính yếu của anh không phải từ các thương vụ theo xu hướng ?

Hợp đồng giao dịch S & P 500 lên tới gần 4 triệu USD trong vòng khoảng 30 phút, điều mà chắc chắn giúp có lời. Nhưng những kiểu hợp đồng đó chỉ tạo khoảng 5% tổng số lãi kinh doanh của công ty. Phương pháp cơ bản của chúng tôi là vẫn mua các hợp đồng dưới giá trị và bán với giá trị cao hơn. Chung qui là vẫn trả về triết lý chơi bài xì dách tức là nếu bạn có lợi thế, bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn bằng cách thực hiện nhiều trao đổi.

- Chiến lược của anh có thay đổi từ khái niệm

cơ bản là mua các hợp đồng option rẻ và bán các hợp đồng đắt hay không ?

Nhanh tay nhanh chân lại có tính quan trọng hơn nhiều và chiến lược trở nên phức tạp hơn nhiều.

- Có phải bởi vì những trò đơn giản đã hết thời ?

Đây luôn luôn là một cuộc đua ngựa. Nếu bạn không chạy nhanh, người ta sẽ đuổi kịp bạn

- Nay giờ anh phải tập trung ở các hợp đồng đa thị trường thay cho các hợp đồng trong một thị trường, đúng không ? Sai biệt giá trong cùng một thị trường đã biến mất phải không ?

Hoàn toàn đúng vậy. Tiền lãi của bạn sẽ rất nhỏ nếu bạn không kinh doanh ở nhiều thị trường.

- Nhiều công ty chính khác, như CRT, đang ứng dụng các sách lược kinh doanh tương tự. Anh có thấy là anh phải cạnh tranh với những công ty khác để giành lấy thương vụ không ? Làm sao các anh tránh giẫm đạp lên nhau ?

Bạn phải nhận ra ai đang điều khiển thị trường. Không ai sẽ có mặt nếu không có các hội đầu tư giao dịch mua bán. Họ cần thiết phải thay đổi những rủi ro họ đã mắc phải trước đó, còn chúng tôi đứng phía bên kia. Ngoài ra, cái khác của chúng tôi với các công ty

mà anh nhắc đến là ở chỗ chúng tôi mong đợi số tiền bù rủi ro ít hơn.

- Có nghĩa là thế nào ?

Những năm tháng làm nhà mua bán trên sàn giúp tôi trưởng thành. Tôi đã là một tay giao dịch thuộc loại chậm chạp nhất. Những người khác luôn luôn là người đầu tiên bắt kịp thị trường chính, do đó tôi phải xem xét ở thị trường khác. Tôi sẽ bù đắp một hợp đồng giao dịch ở một thị trường mà không tương ứng bằng. Thí dụ, nếu các hợp đồng option của OEX được định giá cao và người được lời là người bán, họ sẽ bù đắp những chứng khoán này trong hợp đồng S & P 500. Thay vào đó, tôi sẽ bảo hiểm xong tài khoản ở Sở giao dịch NYFE (New York Futures Exchange) và MMI, bởi vì các nhà mua bán hợp đồng OEX khác đã vớ hết các hợp đồng S & P 500. [Hợp đồng OEX dựa trên chỉ số S & P 100, hết sức tương quan với chỉ số S & P 500, nhưng lại ít tương quan với các chỉ số chứng khoán khác, chẳng hạn NYFE và MMI].

- Xem qua hoạt động của anh, khó mà nhận thấy anh vẫn là một nhà kinh doanh chậm chạp ?

Bây giờ thì có lẽ không còn như vậy nữa. Tôi đã được tự động hóa rồi. Nhưng kinh nghiệm trên sàn giao dịch đã khiến tôi có khuynh hướng tìm kiếm những thị trường ít rõ ràng để bù đắp các chứng khoán giao dịch.

Chúng tôi tìm những cơ hội kinh doanh giữa các thị trường ít tương quan với nhau hơn.

- Lúc nào anh cũng cố giữ cho toàn bộ tài sản chứng khoán của công ty về cơ bản là được bảo hiểm ?

Chúng tôi cố gắng có một danh sách vốn cổ phần delta bằng zero [một danh sách vốn cổ phần được trung lập hóa liên quan đến xu hướng trên thị trường]. Số delta thực của danh sách vốn cổ phần của công ty (tức là số chứng khoán hợp đồng mua nhiều hay bán nhiều) được đánh giá lại cứ trong vòng hai giây một khi có nhà kinh doanh nào thực hiện mua bán. Một quá trình phản hồi sẽ xảy ra để mỗi nhà kinh doanh đều nhận được thông tin này một cách đồng thời và nhờ vậy biết được phương hướng.

- Nói cách khác, hợp đồng công ty ở vị trí mua, các nhà kinh doanh phải tìm những điểm định giá sai, điều này cần thực hiện hợp với hướng giá thấp.

Hoàn toàn đúng. Về cơ bản, mỗi nhà kinh doanh đang thực hiện sách lược của công ty.

- Mỗi nhà kinh doanh phải lo bảo hiểm những hợp đồng giao dịch của riêng mình phải không ?

Không phải thế. Chúng tôi có 25 nhà giao dịch nhưng chỉ một là có trách nhiệm bảo hiểm. (tức là,

đảm bảo rủi ro của công ty đối với biến đổi giá càng bằng không càng tốt). Có thể nói anh ta là nhân viên điều khiển không lưu.

- Như vậy các cá nhân kinh doanh có thể mua những chứng khoán họ cho là rẻ và bán những chứng khoán họ nghĩ là đắt, cho dù đó chỉ là giao dịch từ một phía, bởi vì họ biết rằng anh chàng điều khiển không lưu ấy sẽ đảm bảo vốn chứng khoán của công ty duy trì ở mức trung hòa.

Đúng vậy. Khi có ưu thế trên một giao dịch nào đó, một phần của giá phải trả là anh phải từ bỏ một phần lợi thế cho người khác để tự bảo hiểm. Cái hay của phương pháp này là chi phí tự bảo hiểm rất nhỏ.

- Mua có bảo hiểm (mua một chứng khoán và bán một lệnh mua đối lại nó) thường không được coi như là sách lược trong kinh doanh. Như chúng ta biết, thực hiện mua có bảo hiểm giống như là bán một hợp đồng bán⁽¹⁾. Đã từng có những luận cứ chiến lược nào để thực hiện một hợp đồng mua có bảo hiểm, hay chỉ là bởi vì nó cho một huê hồng kép, hay có nguyên nhân nào khác - tức là, mặc dù hai giao dịch này giống nhau, việc

(1) Put option : hợp đồng cung cấp một quyền bán một cổ phiếu hay một loại hàng hóa, ở một mức giá định trước trong một thời gian nhất định

mua có bảo hiểm “dường như” là một việc làm ít rủi ro hơn là việc bán trước mua sau ?

Tôi không biết làm thế nào để lưu chuyển “hợp đồng ma” mà đôi khi vẫn tồn tại trong công chúng. Nhiều kế hoạch do những môi giới đưa ra không phục vụ khách hàng của họ. Tôi thấy có lỗi khi đứng về phía người bán của số hợp đồng được mua có bảo hiểm, bởi vì rõ ràng khách hàng đang có quan niệm lầm lẫn trong việc mua bán.

- Như vậy anh đồng ý nếu ai đó muốn mua có bảo hiểm, tốt hơn hết nên bán một hợp đồng bán, vì cứ cho rằng người ấy có kế hoạch thanh lý số chứng khoán đó và đồng thời cũng thanh toán số hợp đồng được mua ?

Đúng vậy. Nếu bạn muốn theo một kế hoạch tầm thường, hãy thực hiện mua có bảo hiểm.

- Tôi không thể hiểu...

Anh đã hiểu vấn đề rồi đấy.

- Khi hết hạn, những thay đổi nhỏ trong số chứng khoán mạnh có thể tạo sự khác biệt lớn : hoặc hợp đồng option tới kỳ hạn kết thúc có lời, hoặc là không có lời. Dường như có một nỗ lực lớn để người đang nắm những hợp đồng lớn cố gắng tác động giá chứng khoán lúc thời điểm hết hạn. Có xảy ra nhu vậy không ?

Khi tôi kinh doanh ở Sở giao dịch chứng khoán Pacific, có hai nhà kinh doanh thị trường nhỏ muốn để giá của một chứng khoán theo giá yết. Hai người này muốn bán số chứng khoán đó vào ngày hết hạn và định rõ ràng các quyền mua và bán không còn giá trị. Họ có được một nhà kinh doanh lớn tài trợ trong kế hoạch này. Nhà kinh doanh này đồng ý hợp tác với họ và đưa giá thách ở số chứng khoán đó. Nhưng trớ trêu thay, nhà kinh doanh kia trả mặt và hất hai gã kinh doanh nhỏ kia ra khỏi cuộc chơi. (Anh cười khi nhớ lại).

Thực ra, chứng khoán có khuynh hướng dừng lại đúng hoặc gần đúng giá yết. Cách đây vài năm, tôi thống kê lại các bản thị giá trên tờ Wall Street Journal. Các nhà đầu tư có khuynh hướng mua các quyền mua có giá hơi chênh lệch và họ thường bán các hợp đồng option vào ngày hết hạn bởi vì họ không muốn thực hiện chúng. Thí dụ, giả sử một chứng khoán đang giao dịch ở giá $60 \frac{1}{2}$. Phần lớn lãi đều có ở trong 60 hợp đồng. Ai đó có 60 hợp đồng trong tay sẽ muốn bán lại vào thời điểm hết hạn. Nhà đầu tư sẽ là đối tác trong vụ mua bán này, và để tự bảo hiểm, ông ta phải bán chứng khoán đó. Chuỗi sự kiện này sẽ đẩy giá chứng khoán đó đến mức giá yết gần nhất vào thời điểm hết hạn. Dựa trên thống kê, tôi thấy một chứng khoán có thể dừng lại trong khoảng 1/4 điểm của giá yết vào thời

diễn hợp đồng hết hạn, nếu như không có ảnh hưởng
tương quan nào xảy đến.

- Anh có ứng dụng phát hiện này ở mặt nào
đó không ?

Có chứ, kế hoạch này tạo ra lợi thế.

- Anh có lời khuyên nào đối với những nhà
kinh doanh hợp đồng được chọn không chuyên
không ?

Hệ thống RAES của OEX (Remote Automatic
Execution System) là phương pháp có lợi cho công
chúng. Hệ thống này cung cấp một xử lý tự động trong
khoảng thời gian chừng 10 giây.

- Tại sao anh lại cho đó là phương pháp có lợi
cho công chúng ?

Bởi vì nhà đầu tư thị trường đồng ý đúng ở phía
bên kia. Khi thị trường biến động mạnh, các nhà đầu
tư thị trường không thể cập nhật kịp thời các thị giá
này. Do đó khách hàng công chúng có lợi thế trong
những thị trường kiểu như vậy.

- Tại sao một khách hàng phải tiến hành việc
gọi giá mua nếu anh ta có thể sử dụng hệ thống
tự động này ?

Hệ thống RAES chỉ chấp nhận những lệnh thi hành
10 hợp đồng hay ít hơn.

Nếu lệnh không vượt mức giới hạn này, khách hàng đó thường thích dùng hệ thống điều hành đó hơn.

- Anh coi yếu tố nào là đặc trưng của một nhà kinh doanh thành đạt ?

Người đó không để tai tới tin đồn. Anh ta phải đi tìm dữ kiện. Phải sử dụng một phương pháp logic và có kỹ luật để áp dụng phương pháp đó. Phải biết kiềm chế cảm xúc.

- Còn gì nữa không ?

Tính bền bỉ. Phải tìm những lợi thế bị cho là nhỏ, không phải bỗng dung mà có lợi thế.

- Có cá tính nào được coi là thích hợp nhất để trở thành nhà kinh doanh thành đạt ?

Dựa trên kinh nghiệm của tôi với những nhân viên mua bán của tôi, phải nói là những người chơi bài xì dách, chơi cờ đều có thể thích hợp với nghề kinh doanh hợp đồng option.

- Anh có thấy những quan niệm sai lệch nào đối với thị trường không ?

Họ ưa nghe theo tin đồn. Họ quá quan tâm đến chuyện ai mua hay ai bán. Họ tưởng thông tin này là quan trọng ; song nó gần như chả có ích gì cả.

- Anh có thấy rằng kinh nghiệm từng trai của anh với hội chơi xì dách đã ảnh hưởng đến anh

trong quá trình tiến tới một phương pháp kinh doanh theo hội ?

Kinh nghiệm này có ích để xây dựng một hội kinh doanh thành đạt.

- Khi bước vào kinh doanh anh có nghĩ sau này mình sẽ trở thành lãnh đạo của một hội kinh doanh chứ không phải một nhà kinh doanh cá nhân không ?

Quả thực lúc mới đầu, tôi nghĩ có thể tự động hóa mọi thứ và một cái máy nào có thể làm như vậy sẽ làm được tất cả.

Khi nào anh mới nhận thấy điều đó sẽ không xảy ra ?

Tôi chưa nhận thấy được. Hiện nay tôi vẫn đang dựa vào nó (cười). Chúng tôi tưởng thường những ai nỗ lực. Chúng tôi muốn mọi người làm việc hướng về mục đích đó.

Một số người ưa cho rằng "Ngay cả một phương pháp tôi cũng có thể có hiệu quả nếu việc quản lý tiền tốt". Câu này sai hoàn toàn. Việc quản lý tiền tốt chỉ giúp bạn mất tiền chậm hơn trong một phương pháp tồi. Thí dụ, không ai có thể thiết kế một hệ thống quản lý tiền để biến tiền thành trò chơi roulette (một trò chơi bài bạc, trong đó một quả banh được thả tới một bánh xe có nhiều số đang quay vòng), vì khi đó bạn sẽ không

năm được lợi thế.

Thật ra nếu bạn chơi theo một phương pháp tồi (bạn không có quyền ưu tiên), cơ hội tốt nhất để thắng cuộc là áp dụng tối đa cách quản lý tiền - đánh liều vào một chứng khoán nào đó. Bởi vì bạn mất quyền ưu tiên càng lâu, khả năng sụp đổ tài chính càng lớn.

Có thể yêu cầu cơ bản nhất để kinh doanh có hiệu quả là phải có một phương pháp được định nghĩa rạch ròi, nói cách khác, một phương pháp nào đó tạo cho bạn quyền ưu tiên. Có thể là mua chứng khoán giá thấp và bán giá cao, như trường hợp của Hull, hay có thể là phương pháp lời hơn vốn bằng cách chọn các chứng khoán giao dịch theo xu hướng giá. Nếu không có một phương pháp như vậy, bạn sẽ lỗ bởi vì ưu thế là 50/50 trước khi tính giá giao dịch. Nếu bạn không rõ phương pháp bạn đang tiến hành là gì, tức là bạn không có cái nào cả. (Chẳng hạn, mua một chứng khoán vì anh rể của bạn cho tiền bạn không phải là một phương pháp).

Cuộc phỏng vấn với Hull cũng nhấn mạnh sự khác biệt giữa chơi bài và cá độ, hoặc kinh doanh với quyền ưu tiên. Những người tham gia thị trường cũng có thể là đang chơi bài. Nếu bạn không có phương pháp, kinh doanh là một trò bài bạc như là đánh cuộc trong sòng

bạc. Nếu có phương pháp, kinh doanh - hoặc thậm chí bài xì dách - trở thành một ngành thương mại, chớ không còn là bài bạc. May mắn cho các nhà kinh doanh, trong khi các sòng bạc có thể ngăn chặn các tay chơi vì họ thắng quá nhiều, thị trường không có cách loại bỏ các nhà kinh doanh lão luyện (hơn là cho một số lượng người lớn nhất với khoản thời gian dài nhất). Do vậy, nếu bạn có thể phát minh ra một phương pháp thắng lợi trong thị trường, không có sở giao dịch nào sẽ đến gặp bạn và nói : "Chúng tôi chú ý thấy ông kiếm quá nhiều tiền. Ông không thể kinh doanh được nữa".

Một khi bạn có phương pháp, bạn vẫn cần một sự quản lý tiền để ngăn ngừa rủi ro có thể hất bạn ra khỏi cuộc chơi. Hãy nhớ kỹ rằng dù bạn đang có thể, bạn vẫn có thể đánh mất tất cả tiền của mình. Do đó, số chúng khoán phải nhỏ sao cho giữ khả năng đó ít xảy ra. Như vậy, câu nói thích hợp là, "Ngay cả một phương pháp tốt cũng có thể làm mất tiền vì quản lý tồi".

Chủ trương tương tự đương diễn tả phong phú trong cuốn "Người chơi lớn" của Ken Uston, cuốn sách được viết về hội chơi xì dách mà Hull mô tả trong buổi phỏng vấn.

"Nghe Barry thuật lại câu chuyện kinh hoàng của mình, Ken nhớ lại một ngày trước đó mấy tuần khi một

người bạn làm môi giới đến phòng ở của anh để bàn về vấn đề anh quan tâm - thua lỗ. Từ khi những giao động bất lợi đã dẫn đến thua trắng tay ở Las Vegas mấy năm trước, anh chàng này tiếp cận thị trường bài xì dách một cách rụt rè. Anh ta cảnh cáo Ken về nguy cơ của tôi : "Những giao động này thật mạnh. Tôi cho bạn biết, họ có thể làm bạn tổn thương. Hãy cẩn thận. Cho đến bây giờ, các bạn gặp may, nhưng những giao động thì vẫn có đó".

Một bài học khác mà Hull đã ứng dụng cho chơi bài xì dách, cũng như trong kinh doanh, là nếu bạn có một phương pháp đang thắng lợi, bạn phải kiên trì theo đuổi nó dù cho trải qua những thời kỳ thua lỗ. Tuy nhiên, trò này nhằm giảm rủi ro bằng cách giảm số đánh cuộc hoặc số chứng khoán sao cho tỉ lệ giữa rủi ro và vốn đầu tư tương đối không đổi.

Mặc dù Hull là một nhà kinh doanh kiêm lời, anh thường có những thương vụ theo xu hướng có khuyễn hướng thành công. Qui tắc kinh doanh theo xu hướng của Hull có thể tóm lại từ cuộc phỏng vấn như sau :

1. Hãy kinh doanh không thường xuyên và chỉ khi nào bạn có ý chí.
2. Hãy kinh doanh trái với những chuyện tin đồn.
3. Hãy định thời gian kinh doanh sao cho xảy ra đồng thời với một sự kiện có mầm móng dẫn tới một cuộc khủng hoảng.

Jeff Yass

TOÁN HỌC CHIẾN LƯỢC

Jeff Yass bắt đầu làm người mua bán cổ phần ở Sở giao dịch chứng khoán Philadelphia năm 1981. Những cơ hội về mua bán cổ phần đã mê hoặc ông đến độ ông lôi kéo một số bạn đại học thử làm nghề thương mại. Năm 1987, Yass và các bạn ông cùng nhau thành lập Nhóm đầu tư Susquehanna. Hàng này phát triển nhanh chóng và bây giờ thuê 175 người gồm có 90 nhà thương mại. Ngày nay, Susquehanna là một trong những hàng kinh doanh cổ phần lớn nhất thế giới và là một trong những thực thể lớn nhất trong chương trình thương mại.

Yass tìm kiếm những biểu hiện thiếu hiệu quả trong thị trường thông qua việc sàng lọc tiêu chuẩn về

những mô hình giá cả cổ phần phức tạp. Tuy nhiên, thực chất đích đến của Yass không phải là cần thiết có một mô hình tốt hơn mà là nhấn mạnh hơn vào việc áp dụng các nguyên tắc lý thuyết trò chơi toán học để đạt được thắng lợi nhiều nhất. Đối với Yass, thị trường giống như trò chơi bài xì tố khổng lồ, và bạn phải hết sức chú ý đến mức độ tinh xảo của các đối thủ của bạn. Như Yass giải thích một trong những phép loại suy về bài xì : "Nếu bạn là người chơi bài xì giỏi thứ sáu trên thế giới và bạn chơi với năm người giỏi nhất, bạn sẽ thua. Ngược lại, nếu kỹ năng chơi của bạn chỉ trung bình, nhưng bạn chơi với những đối thủ yếu, bạn sẽ thắng". Yass sẽ điều chỉnh chiến lược của ông sao cho phù hợp với nhận thức của ông về kỹ năng và kiến thức của con người trên một khía cạnh khác của thương mại. Ông sẵn lòng chỉnh phục hoặc duyệt lại cách nhìn về thị trường của riêng ông dựa trên hành động của những người mà ông cho là những thương nhân mang thông tin tốt hơn.

Yass có cái đầu rất nhanh nhạy và ăn nói lẹ làng. Chúng tôi bắt đầu cuộc phỏng vấn trong văn phòng của ông ở Philadelphia sau giờ làm việc và chấm dứt ở một nhà hàng địa phương. Mặc dù tôi có nhiều hoài nghi về khả năng chọn lựa nhà hàng của Yass (vì những lý do nhanh chóng trở thành bằng chứng thuyết phục), nhưng thức ăn thì thật tuyệt vời. Thật không may thay, chất lượng thức ăn được làm cho phù hợp với tiếng tăm

của nhà hàng, và vì mức độ tiếng ồn làm cho tôi, với máy ghi âm của mình xứng đáng là chuyên gia giải mã của CIA. Hiển nhiên chúng tôi có vẻ hơi lạ lùng trước một nhóm người ngồi ăn tối gần bên, họ không thể dấu điểm dò xét là tại sao chúng tôi lại ghi âm cuộc trò chuyện trong bữa ăn tối.

- Lần đầu tiên ông quan tâm đến thị trường là khi nào ?

- Khi tôi là một đứa trẻ. Tôi yêu thích thị trường chứng khoán. Tôi thường xé tờ báo khỏi tay cha tôi để kiểm tra những trích dẫn về chứng khoán.

- Ông có mua bán chứng khoán nào khi là một đứa trẻ không ?

- Tôi yêu thích những bữa “ăn tối bên truyền hình”. Lần đầu tiên tôi thử một bữa “ăn tối truyền hình của Swanson”, tôi nghĩ nó quá tuyệt và ý tưởng lớn lao đến độ tôi muốn mua chứng khoán. Tôi ~~không~~ phá ra là Campbell làm chủ chứng khoán của Swanson, và tôi nhờ cha tôi mua mười cổ phần chứng khoán cho tôi.

- Ông có vẫn còn yêu thích những bữa ăn tối truyền hình nữa không ?

- Vâng, và tôi cũng yêu thích tất cả thức ăn trên máy bay. Tôi đồng ý với Joan Rivers, cô ấy nói cô ấy nghi ngờ người nào phàn nàn là họ không thích thức ăn trên máy bay.

- Tôi không chắc là tôi vẫn muốn đi ăn tối với ông sau này. Vì thế chuyện gì đã xảy ra cho Campbell sau khi ông mua nó ?

- Chứng khoán không bao giờ đi đâu cả.

- Tôi không ngạc nhiên.

- Cuối cùng nó lên giá. Tôi sẽ làm ổn thỏa nếu tôi tổ chức nó ba mươi năm tiếp đó nữa.

- Đó có phải là việc kinh doanh thị trường chứng khoán đầu tiên của ông không ?

- Vâng.

- Lúc đó ông bao nhiêu tuổi ?

- Mười một.

- Khi còn nhỏ ông có mua chứng khoán nào khác không ?

- Khi tôi khoảng mười ba tuổi, tôi mua của Hàng hàng không Phương Đông. Tôi bay đến Florida vào lúc đó và nghĩ rằng đó là hãng máy bay tốt. Tôi cũng mua một công ty bất động sản mà cuối cùng bị phá sản. Tôi luôn luôn mất. Tôi nhớ cha tôi nói với tôi : "Chứng khoán đã ở khắp mọi nơi một thời gian dài trước khi con mua. Nó không có nghĩa là bởi vì con mua nó đột ngột lên giá".

Ở trường cấp ba, tôi khám phá ra việc mua bán cổ phần. Tôi kiểm tra giá cổ phiếu và cuối cùng thấy rằng

những gì tôi nghĩ là một sự sai lầm lớn về giá cả. Thí dụ như có một lần cổ phiếu hãng Alcoa kết thúc ở 49 đôla và hợp đồng ở giá 45 đang mua bán ở mức chỉ cao hơn hợp đồng ở giá 50 là 2 đôla ruồi. Nếu mua hợp đồng 45 và bán hợp đồng 50, tôi sẽ mất 2 đôla ruồi nếu cổ phiếu xuống 4 đôla hoặc hơn thế nữa, nhưng tôi sẽ được 2 đôla ruồi nếu cổ phiếu lên 1 đôla hoặc hơn thế. Nó cũng giống như cá cược lớn. Tôi thuyết phục cha làm việc mua bán cho tôi. Cổ phiếu lên và cuộc mua bán kết thúc.

- Sau đó ông có kinh doanh cổ phiếu khác ở trường cấp ba không ?

- Không. Tôi khám phá ra là giá cổ phiếu đăng trên báo thực sự chỉ là hàng bán cuối cùng, nó cũ rích rồi. Thí dụ như một cổ phần ngày 11 đặt giá ngày 12 đưa ra bán, nhưng nếu hàng bán cuối cùng vào ngày 13, thì giá đó sẽ được đăng báo. Từ khi khám phá ra những chú giải này không đúng, tôi nhận ra là hầu hết những cơ hội kinh doanh tôi tìm thấy thực sự không đủ ba giờ tồn tại.

... Thậm chí làm thế nào ông biết được về option ở trường cấp ba ?

- Công ty mà cha tôi làm việc cấp một giấy phép gọi là warrant cho công chúng. Tôi nhờ cha giải thích giấy phép ấy cho tôi nghe. Bởi vì giấy phép ấy không

là gì hơn một option mua bán dài hạn, tôi hiểu khái niệm cơ bản.

- Sau khi tốt nghiệp đại học, ông có tiếp tục hoàn tất việc học vấn không ? Hay là ông trực tiếp đi làm ?

- Kế hoạch của tôi là bỏ ra một năm du lịch khắp đất nước. Tuy nhiên, tôi kết thúc với một cuộc phỏng vấn với một nhà đầu tư mà tôi không nói tên. Tôi được ông trưởng bộ phận option phỏng vấn. Tôi nghĩ tôi đã lắng mạ ông ta, và tôi không xin được việc làm.

- Bởi ông không nói tên hãng, tại sao ông không rành mạch hơn ?

- À, cuộc nói chuyện của chúng tôi đại khái như thế này : Ông ấy nói : “- Anh nghĩ là anh có thể kiếm ra tiền qua kinh doanh option”. Và rồi tôi nói với ông ấy về những gì tôi cho là quan trọng để kiếm ra tiền trong thị trường option. Ông ấy hỏi tôi : “- Anh có biết mức giá cao và mức giá thấp của năm nay cho IBM không ?”.

Tôi trả lời : “- Tôi nghĩ mức thấp là 260 và mức cao là 320, nhưng nó tuyệt đối không thích hợp. Nếu ông phí thời giờ suy nghĩ chuyện đó, ông đã hoàn toàn đi trật đường rồi”.

Ông ta nói : “- À, tôi biết nó là cái gì, tôi nghĩ điều đó rất quan trọng”.

Tôi đáp : “- Tuyệt vời ! Hãy thuê tôi đi và tôi sẽ chỉ cho ông thấy tại sao nó không quan trọng”.

Trong cuộc nói chuyện tiếp theo sau đó ông ta tỏ ra không biết về định nghĩa của beta [từ kỹ thuật dùng để mô tả tính hay thay đổi của chứng khoán liên quan đến toàn bộ thị trường]. Ông ta nói : “- Tôi không muốn làm mình phiền phức với loại chuyện vớ vẩn đó”.

Tôi nói : “- Thật kinh khủng ! Hãy mướn tôi đi, và tôi sẽ giải thích cho ông và chỉ cho ông cách sử dụng nó”. Thật ngạc nhiên, tôi lại không có việc làm. (Ông cười thoải mái khi hồi tưởng lại).

- Tôi biết ông là người nghiên cứu bài xì tố nghiêm túc và áp dụng nhiều chiến lược chơi bài cho cổ phần. Thế lần đầu tiên ông gia tăng sự quan tâm đến bài xì là khi nào ?

- Tôi bắt đầu chơi bài xì khi là sinh viên. Bạn tôi và tôi chơi bài rất nghiêm túc. Chúng tôi biết trong suốt cuộc chơi đó không phải là trò chơi may mắn nhưng khá nghiêng về một trò có tính kỹ xảo và phức tạp cao độ. Chúng tôi dùng toán học cho trò chơi này.

- Tôi giả sử ông đã chơi bài xì ở sòng bạc. Tôi thật tò mò, là sòng bạc Las Vegas diễn hình sẽ phá sản như thế nào trong hạn định tương quan với mức độ kỹ xảo của người chơi ?

- Trong một ván chơi tiêu biểu với tám tay chơi,

bình thường là có ba người là đấu thủ nhà nghề, ba là nửa nhà nghề, và hai là du khách.

- Thế chắc đó không là cú đánh thêm tuyệt vời cho các du khách !

- Bạn phải là người chơi bài rất giỏi để đúng đầu cuộc đua tài.

- Ở mức độ kỹ xảo cao như thế, ông thực sự là người chiến thắng mấy phần trăm cơ hội ?

- Trung bình tôi đoán tôi thắng độ 55% cơ hội.

- Ông có khó chịu khi ông thua không ?

- Tôi không khó chịu gì hết. Tôi biết tôi đang chơi đúng đắn và tôi hiểu không có gì làm san bằng được tính hay giao động. Tôi hiếm khi tự hành hạ mình khi tôi thua cuộc vì thế tôi biết là trong cuộc chạy đua ngắn hẫu hết sự ăn thua bất thường là may mắn chứ không phải kỹ xảo.

- Có phải chiến lược trong bài xì chủ yếu là vấn đề nhớ các chủ bài kết hợp với ván bài khác nhau không ?

- Không, ghi nhớ chỉ giữ vai trò nhỏ thôi. Hiểu rõ khả năng để biết ván nào nên chơi và ván nào không nên chơi mới là quan trọng, nhưng đó chỉ là kiến thức cơ bản. Người chơi bài xì giỏi thực sự là người có sự hiểu biết về chiến lược đánh thích hợp. Bạn có được

thông tin gì khi đối thủ của bạn tố ? Thông tin gì bạn bỏ đi khi bạn tố ? Thông tin gì bạn bỏ đi khi bạn không tố ? Chúng tôi thực sự dùng chiến lược bài xì trong việc huấn luyện những người mua bán cổ phần, bởi vì chúng tôi cảm thấy những chuyện tương đương rất rõ. Tôi tin là nếu tôi có thể dạy những người tập sự cách suy nghĩ đúng đắn về bài xì, thì tôi có thể dạy họ con đường đúng đắn đến việc kinh doanh cổ phần.

- Ông có thể cho tôi một thí dụ rõ ràng không ?

- Giả sử bạn chắc rằng bạn có ván chơi tốt nhất, và lá bài cuối cùng đã được chia. Bạn làm gì ? Một người tập việc buôn bán sẽ nói : "Tôi sẽ đánh tới giới hạn". Tuy nhiên đó không phải là hướng đi đúng thậm chí bạn chắc là đối thủ của bạn sẽ để ý. Tại sao ? Bởi vì đôi khi bạn bỏ qua, đối thủ sẽ vào cuộc, cho bạn cơ hội để tố lên, trong trường hợp này bạn sẽ thắng gấp đôi đánh cuộc. Nếu bạn nghĩ khả năng anh ta sẽ đánh cuộc là trên 50 phần trăm thì bạn nên kiểm tra. Bằng cách sử dụng chiến thuật này, đôi khi bạn sẽ chẳng thắng gì cả ngoại trừ khi bạn có một cơ hội chắc chắn để thắng món tiền tố cao nhất, nhưng thường là bạn sẽ thắng gấp đôi số tiền cược. Cuối cùng là bạn sẽ khấm khá hơn. Vì vậy trong khi đánh cuộc, khi bạn có ván bài tốt nhất thì có vẻ như là công việc đúng đắn

dể làm, nhưng thường người ta làm cho cả cuộc chơi tốt hơn.

- Thế sự tương tự với việc mua bán option là gì ?

- Khái niệm cơ bản cung cấp cho cả bài xì và mua bán option là điều chính yếu không phải là chiếm đa số ưu thế mà là làm tăng đến tột độ lãi của bạn. Thí dụ hãy nói là bạn có cơ hội mua một trăm phần một cổ phần bạn tin là trị giá $3 \frac{1}{4}$ ở mức 3 sẽ cho bạn một lợi nhuận mong chờ là 2500 đô la. Phần lớn các nhà kinh doanh sẽ nói là bạn chỉ mua cổ phần ở mức 3 và đã có khá lợi nhuận. Tuy nhiên, thực sự ra quyết định này không đơn giản. Thí dụ như bạn ước lượng là có 60% khả năng là có thể mua cùng cổ phần ở mức $2 \frac{3}{4}$, chiến lược tốt nhất của bạn là cố gắng mua ở mức $2 \frac{3}{4}$, thậm chí là làm như thế 40% thời cơ là bạn sẽ thua toàn bộ. Tại sao ? Bởi vì 60% thời cơ bạn sẽ được 5000 đô la. Vì thế, cuối cùng trung bình bạn sẽ thắng 3000 đôla (60% của 5000 đô) trong tình huống đó, có gì là tốt hơn món hời chắc chắn 2500 đô.

- Ông có nhận thức được phép loại trừ khi ông lần đầu tiên mua bán cổ phần không ?

- Vâng, thế giới bài xì tranh đua đến độ nếu bạn không lợi dụng đủ mọi thuận lợi, bạn sẽ không sống sót. Tôi hoàn toàn hiểu khái niệm này từ khi tôi xuống nòi mua bán cổ phần. Nhờ chơi bài xì tôi học hỏi được

nhiều về chiến lược kinh doanh cổ phần hơn là tất cả những khóa học kinh tế ở trường đại học.

- Ông có thể cho thí dụ khác về sự tương tự nhau giữa chiến lược bài xì và kinh doanh cổ phần không ?

- Một thí dụ cổ điển chúng tôi dạy cho những người tập sự là : Giả sử là bạn đang chơi ván bài bảy lá, và đó là vòng đánh cuộc cuối cùng. Bạn có ba lá để úp và bốn lá xì để ngửa : đối thủ của bạn có lá hai chuồn, ba chuồn, chín rô và đâm bích để ngửa. Nước cờ của bạn cao hơn với 4 quân xì. Câu hỏi của chúng tôi là : "Anh đánh cuộc bao nhiêu ?". Câu trả lời cổ điển là : "Tôi sẽ đánh cuộc càng nhiều càng tốt bởi vì tôi có bốn quân xì và khả năng thắng của tôi lớn ?". Câu trả lời đúng là...

- Ông thắng, bởi vì nếu ông ta không thể đánh bại ông ông ta sẽ thua, và nếu ông ta có thể đánh bại ông, ông ta sẽ thắng và ông sẽ mất nhiều hơn.

- Đúng rồi. Ông ta có thể còn quân chuồn bốn, chuồn năm, chuồn sáu. Ông không thể thắng cuộc bằng cách cá cược, ông chỉ có thể thua. Ông ta biết ông có gì nhưng ông không biết ông ta có cài gì.

- Vì thế sự tương tự với việc mua bán cổ phần là gì ?

Chẳng hạn nếu tôi cho rằng một cổ phần đáng giá 3

đô. Bình thường tôi sẵn lòng làm giá 2 $\frac{7}{8}$ 3 $\frac{1}{8}$

(mua 2 $\frac{7}{8}$ và bán 3 $\frac{1}{8}$). Tuy nhiên, cứ cho rằng một người môi giới mà tôi khả nghi có thông tin tốt yêu cầu tôi định giá cho cổ phần. Nếu tôi định giá quá chặt tôi sẽ không thắng gì hết bởi vì nếu tôi định giá đúng cổ phần, ông ta sẽ bỏ qua - có nghĩa là ông ta không làm gì cả - và nếu tôi định giá sai, ông ta sẽ mua bán và tôi sẽ thua.

Cùng qui tắc này, nếu người môi giới có thông tin tốt đang đặt giá cho cổ phần cao hơn giá mà tôi nghĩ, có cơ hội rất tốt là anh ta đặt giá cao hơn bởi vì anh ta biết cái gì đó mà tôi không biết. Vì thế tôi sẽ không lấy phần kia của cuộc mua bán thậm chí nó giống như một món bán hấp dẫn.

Vấn đề là những quyết định mua bán cổ phần nên dựa trên khả năng có điều kiện. Tôi có thể nghĩ cổ phần trị giá X, nhưng bây giờ có một người muốn đặt giá X + Y. Tôi có thể phải duyệt lại lượng đoán của tôi về giá trị cổ phần. Bài học chúng tôi dạy cho người tập sự là bất cứ cái gì dường như rất hiển nhiên cũng nên kiểm tra hai lần.

Một khái niệm tuyệt vời để minh họa khái niệm này là trò chơi Fisher Black khi định giá cổ phần Black-Scholes đưa ra hàng năm trước khi đặt giá mua.

Hãy tưởng tượng là bạn đang chơi trò “Hãy lựa chọn”, và bạn phải chọn một trong ba cửa. Bạn chọn cửa số 1 và Monty Hall nói : “OK, Carol, hãy mở cửa thứ hai”. Phần thưởng lớn không có dằng sau cửa số 2. Dĩ nhiên là Monty Hall biết dằng sau cửa nào có phần thưởng. Cách ông ta chơi là ông ta sẽ không bao giờ mở cửa có phần thưởng thực sự. Bây giờ ông ta quay sang bạn và hỏi “Bạn có muốn chuyển sang cửa số 3 không ?” Bạn sẽ ở cửa số 1 hay chuyển đi ? [Bạn đọc : Bạn nên nghĩ câu trả lời cho riêng mình trước khi tiếp tục đọc].

- Câu trả lời tất nhiên là không làm gì khác nhưng hiển nhiên đó là câu trả lời sai.

- Câu trả lời đúng là bạn nên luôn luôn mở cửa số 3. Khả năng phần thưởng ở sau một trong hai cửa bạn không chọn là $\frac{2}{3}$. Việc Monty mở một trong hai cửa không có gì ở sau không thay đổi được khả năng gốc này, bởi vì ông ta sẽ luôn mở cửa sai. Vì thế, nếu khả năng phần thưởng ở sau một trong hai cửa đó là $\frac{2}{3}$ thì khả năng nó ở sau cửa không mở trong hai cửa này vẫn là $\frac{2}{3}$.

- Tôi không hiểu. Pha này được hàng triệu người xem trong nhiều năm và tuy nhiên không ai nhận ra là khả năng thắng cuộc vô cùng nhỏ.

Bạn nên nhớ là bạn đang nói chuyện về một trò biểu diễn ở đó người ta phải mang đôi tai thỏ ngộ nghĩnh để được lựa chọn.

Điều gây bối rối cho người ta là quá trình đó không phải là ngẫu nhiên. Nếu Monty chọn đại một trong hai cửa, và phần thưởng không ở sau cửa được chọn, rồi khả năng giữa hai cửa còn lại sẽ là 50/50. Dĩ nhiên, nếu anh ta chọn đại một trong hai cửa, rồi đôi khi phần thưởng sẽ ở sau cánh cửa được mở mà chuyện này chưa bao giờ xảy ra. Mấu chốt là anh ta không chọn đại một trong các cửa ; anh ta luôn chọn cửa sai, và nó làm thay đổi xác suất. Đó là một thí dụ cổ điển về khả năng có điều kiện. Nếu khả năng là phần thưởng ở sau cửa số 2 hoặc số 3 là $2/3$, cho dù không phải cửa số 2, thì khả năng ở cửa số 3 là gì ? Dĩ nhiên câu trả lời là $2/3$.

Thật mỉa mai thay, bốn tuần sau khi tôi phỏng vấn Jeff Yass, tờ báo New York Times đăng bài tường thuật về cùng trò chơi đố tìm như thế. Bài báo ở tờ Times tường thuật là khi Marilyn Vos Savant trả lời trò chơi này một cách đúng đắn trong cột báo "Parade" trả lời điều tra của độc giả, cô nhận được gần 1000 lá thư phê bình từ các tiến sĩ, phần lớn các nhà toán học và khoa học. Bài tường thuật trên báo Times, đã đem lại một lượng thư từ lớn cho chủ biên. Một số thư cung cấp lời giải thích đặc biệt minh bạch và đáng thuyết phục câu trả lời đúng và được in lại như sau :

Kính gửi ông chủ bút.

Về trò chơi đố tìm “đằng sau những cánh cửa của Monty Hall” (đằng trên trang đầu số báo ra ngày 21-7) : Một lý do khiến người ta khó hiểu về giải pháp đúng cho trò chơi về ba cái cửa này (hai cửa có con dê, và một cửa có ô tô ở phía sau) là vấn đề chỉ sử dụng có ba cửa.

Giả sử là (nhưng không đúng) khả năng bắt được xe hơi (1 trong 2) dường như quá gần với khả năng thực tế (1 trong 3) thì giải pháp này rất khó đạt được bằng trực giác.

Để minh họa thêm : giả sử trò chơi có 100 cửa, chín mươi chín cửa có dê và một cửa có xe hơi ở phía sau.

Khi được chọn một cửa, người chơi thấy cơ hội được xe hơi rất thấp (1 trong 100). Nếu người quản trò mở 98 cửa có dê rồi thì rõ ràng là cơ may chọn được cửa có xe hơi trong số cửa còn lại là rất cao (99 trên 100). Mặc dù chỉ còn hai cửa (một cửa người chơi trọn và một cửa không được mở), nhưng dường như cũng không thể biết chắc xe hơi nằm ở cửa nào. Lúc này đòi hỏi người chơi phải có khả năng trực giác.

Cảm xúc dễ đánh lừa người ta. Nhưng nếu phân tích kỹ lưỡng tình hình bạn sẽ nhận ra được những lợi thế lớn để chơi mặc dù lúc đầu nó chưa thể hiện rõ.

Trong kinh doanh cũng vậy, việc kiểm tra mọi mặt là rất quan trọng bởi vì con bốc đồng ban đầu của bạn có khả năng dẫn bạn đến sai lầm. Những quyết định vội vã thường không thành công.

Ông có thể cho tôi ví dụ về một tình huống mà một quyết định vội vã dẫn đến sai lầm không ?

- Có lần một chứng khoán được bán giá 50 đô và có một công ty là bán 500 lệnh mua ở giá $4 \frac{1}{2}$. Câu trả lời bản năng trong tình huống này là : "Tuyệt ! Tôi sẽ mua lệnh mua ở mức $4 \frac{1}{2}$, bán chứng khoán ở giá 50 đôla và kết thúc ở lợi nhuận $\frac{1}{2}$ đô". Tuy nhiên, thực sự là, 9 phần 10, nguyên nhân công ty chờ giá cổ phần $4 \frac{1}{2}$ đô là bởi vì khá chắc chắn là chứng khoán sẽ thấp hơn.



- Tình huống này đã từng xảy ra chưa. Có hội đầu tư nào cho giá cổ phần thấp hơn giá trị thực sự (giá trị lý thuyết thấp nhất, tương đương với sự khác biệt giữa giá chúng khoán và giá tăng đột ngột - (5 đô trong ví dụ của Yass) ?

- Xảy ra nhiều lần.

- Tôi không hiểu. Động cơ nào thúc đẩy bán cổ phần thấp hơn giá trị thực ?

- Trong thí dụ tôi nói cho bạn, công ty tin chắc



là chứng khoán được mua bán dưới 49 đô ruồi, và vì thế giá 4 đô ruồi cho lệnh mua không phải là không hợp lý.

- Thậm chí nếu họ có lý do để tin là chứng khoán sẽ được mua bán thấp hơn, họ có thể chắc chắn về thời điểm như thế nào ?

- Câu trả lời đúng là họ biết là họ có một triệu cổ phần để bán, và họ có thể sẵn lòng cho chứng khoán ở giá 49 đô để thay đổi số lượng. Nó trở thành khả năng có điều kiện. Công ty cho rằng chứng khoán thấp hơn giá trị thực sự, chuyện này giống như là - họ quá khờ khạo đến độ họ thực sự viết liều cho bạn một séc trị giá hai mươi lăm ngàn đô, hoặc họ biết cái gì mà bạn không biết ? Câu trả lời của tôi là làm điều này là họ muốn kinh doanh và vố làm ăn của bạn sẽ thua.

Lần đầu tiên khi tôi bắt đầu, tôi luôn luôn là người mua chứng khoán dưới giá thực, nghĩ rằng tôi có một lợi nhuận chắc. Tôi không thể hiểu tại sao những nhà thông thái khác trên tầng làm việc cao hơn không lao vào cùng mua bán. Cuối cùng tôi nhận ra nguyên nhân những nhà kinh doanh khôn ngoan không mua những cổ phần này, bình thường họ là đối thủ của người thua.

- Nếu không phải là bất hợp pháp, tại sao các cơ quan không thường xuyên bán cổ phần trước khi thanh toán hợp đồng của họ ? Dường như đó

là một cách dễ dàng để giảm nhẹ sự tuột dốc trên những hợp đồng lớn.

- Quả vậy, đó là một chiến lược phổ biến, nhưng những nhà kinh doanh đã mở rộng ra.

- Trong mươi năm kinh doanh thì thị trường chứng khoán đã thay đổi như thế nào ?

- Khi tôi bắt đầu kinh doanh chứng khoán năm 1981, thì tất cả những gì bạn cần để làm ra tiền là mẫu tiêu chuẩn Black - Scholes. Vào đầu năm 1980, chiến lược cơ bản là cố gắng mua cổ phần ở mức dao động khá thấp và bán cổ phần ở mức tương đối cao hơn. Thí dụ như mua một số lượng lớn cho một cổ phần đặc biệt đầy mức dao động lên 28%, trong khi một cổ phần khác của cùng chứng khoán được bán ở mức 25%, bạn sẽ bán cổ phần ở mức dao động cao hơn và mua bù cổ phần ở mức dao động thấp hơn.

- Tôi giả sử sự trái ngược nhau này đã tồn tại bởi vì thị trường khá không hữu hiệu vào lúc đó.

- Đúng rồi. Vào lúc đó, nhiều nhà kinh doanh cổ phần vẫn chưa hiểu đầy đủ sự giao động và lý thuyết cổ phần cơ bản. Thí dụ nếu một cổ phần kinh doanh giao động 25%, mức tương đối thấp cho các cổ phần trong chứng khoán đó, nhiều nhà kinh doanh không hiểu là bạn không phải tăng giá chứng khoán để mua cổ phần. Nếu bạn có liên quan tới chứng khoán, bạn

vẫn có thể mua cổ phần dưới giá bằng cách đồng thời bán chứng khoán và mang lại một vị trí kết hợp tương đương với việc mua dài hạn. Những nhà kinh doanh thị trường có đầu óc toán học hơn hiểu những mối quan hệ này và có thể khai thác sự khác thường về giá cả. Ngày giờ mọi người hiểu mối quan hệ này và bạn không còn thấy những tình huống trong đó những cổ phiếu khác nhau trong cùng một chứng khoán được mua bán ở mức dao động khác nhau đặc biệt - trừ phi có một nguyên nhân cơ bản cho sự khác biệt về giá cả. Ngày giờ mọi người hiểu tính đao động, cuộc chiến quan trọng là sự khác biệt về giá cổ phiếu.

- Ông có thể giải thích gì về từ "khác nhau đặc biệt" ?

- Tôi dùng thí dụ này để giải thích : hôm nay OEX ở mức 355. Nếu bạn kiểm tra chú giải cổ phiếu, bạn sẽ thấy giá thị trường 345 ở giá bán cao hơn nhiều giá 365 ở giá mua. [Mẫu giá option chuẩn mực thực sự là giá 365 lệnh mua hơi cao hơn giá 345 lệnh bán.

- Giá option có khác biệt theo cùng một chiều hướng không ? Nói cách khác, lệnh bán trên giá luôn được định giá cao hơn lệnh mua trên giá ?

- Đa phần là lệnh bán thường cao và lệnh mua thường thấp

Có một lý do logic cho các ảnh hưởng xu hướng không?

- Thực sự ra có hai nguyên nhân hợp lý. Một nguyên nhân tôi có thể nói với bạn và một thì không. Yếu tố cơ bản là khả năng hoảng loạn tài chánh theo hướng giảm lớn hơn nhiều so với hướng lên. Thí dụ như có một lần, bạn có thể ấy một ngày Dow mất 500 điểm, nhưng hiếm có lần Dow lên 500 điểm. Bản chất của thị trường là cơ hội phá sản luôn luôn lớn hơn cơ hội phát lên.

- Có phải vì nguyên nhân đó mà trên thị trường lệnh bán luôn cao giá hơn lệnh mua không?

- Không. Mãi tới sau cuộc phá sản tháng 10/1987 thị trường mới đặt giá cổ phần theo cách đó. Tuy nhiên, tôi luôn cảm thấy là cơ hội của hướng giảm lớn hơn nhiều so với cơ hội hướng tăng theo cùng kích cỡ.

- Ông có đi đến kết luận về khuynh hướng đi xuống dựa trên sự tìm hiểu về lịch sử thị trường không?

- Không, không có gì tỉ mỉ cả. Chỉ quan sát thị trường, tôi nhận thấy là giá cả có khuynh hướng đi xuống mạnh và nhanh hơn khuynh hướng đi lên?

- Thiên hướng lệch này chỉ áp dụng cho danh

mục cổ phần chứng khoán phải không ? Hay cũng có áp dụng cho cổ phần chứng khoán tư nhân ?

- Cổ phần của đa phần các chứng khoán quan trọng được cho giá theo cách đó [thí dụ cổ phần đầu tư mắc tiền hơn cổ phần thường], bởi vì sự bất ngờ hướng xuống có khuynh hướng nhiều hơn hướng lên. Tuy nhiên, nếu chứng khoán là chủ đề sự tiếp quản một tin đồn nhảm, thì giá lệnh mua sẽ cao hơn giá lệnh bán.

- Các nhà kinh doanh có sử dụng mẫu giá cổ phần của ông để quyết định mua bán cẩn bản không ?

- Bất cứ mẫu giá cổ phần của ai, kể cả của tôi, cũng quá đơn giản không thể mô tả đầy đủ thế giới thực sự. Không có cách nào mà bạn có thể thiết kế một mẫu để đến quyết định bằng những gì được thông báo trên thị trường. Chúng tôi rèn luyện những nhà kinh doanh hiểu được những giả thiết cơ bản nằm dưới mẫu của chúng tôi và tại sao những giả thiết lại quá đơn giản. Rồi chúng tôi dạy họ những giả thiết phức tạp hơn có liên quan đến giá cả. Những giả thiết thích hợp luôn là sự phán đoán cổ phần. Chúng tôi tin là chúng tôi có thể rèn luyện bất cứ người nào thông minh, nhanh trí có thể trở thành nhà kinh doanh. Chúng tôi cảm thấy nhà kinh doanh là được tạo ra chứ không phải là bẩm sinh.

- Ông có thể cho một thí dụ về cách điều chỉnh tiến trình làm việc không ?

- Một thí dụ đương thời là NCR, là mục đích tiếp quản của AT & T. AT & T đặt giá 110 đô và chứng khoán đang được trao đổi xấp xỉ 106 đô. Nếu việc tiếp quản êm xuôi thì người mua chứng khoán sẽ được khoảng 2 đô. (khoảng một nửa chênh lệch giữa giá hiện hành và giá tiếp quản biểu thị cho tỷ giá lợi nhuận thi hành chứng khoán). Mặt khác, nếu cuộc tiếp quản thất bại thì chứng khoán sẽ rót giá thảm hại - Khoảng 75 đô so với giá thị trường đương thời. Trong trường hợp đặc biệt này, những cổ phần liên quan cũng mất giá theo bởi vì chứng khoán khoảng 110 đô. Mặt khác, 90% cổ phần đầu tư trả bằng tiền mặt sẽ có cơ hội tăng giá trong trường hợp tiếp quản thất bại. Vì thế, trong trường hợp này, lệnh bán sẽ cao giá hơn nhiều so với lệnh mua.

- Nói cách khác, đây là một thí dụ về việc mẫu giá cổ phần có thể mang lại những kế hoạch sai trong những tình huống thực tế.

- Đúng vậy, bởi vì tiêu chuẩn mẫu cho là khả năng

mua bán lên xuống 50/50. Tuy nhiên, trường hợp này không giống như thế bởi vì khả năng sụt giá thì nhiều hơn là khả năng tăng giá.

Cùng một lúc khi những người có đầu óc toán học không do dự mua bán theo những mẫu của họ, và trong trường hợp giống như tôi đã trình bày, họ sẽ bán những lệnh mua trên giá thị trường bởi vì những lệnh này dường như cao giá hơn. Tuy nhiên, những người quyết định tại chỗ xem xét tình hình và nhận ra là khả năng mà chúng khoán sụt giá thì rất lớn [trong trường hợp cuộc tiếp quản thất bại]. Nhà kinh doanh thường dùng cách thông thường để kết thúc việc mua các lệnh bán của người theo hướng toán học và làm họ khánh kiệt. Cuối cùng, các nhà kinh doanh theo trường phái toán học đã hiểu ra.

- Trong hoạt động hàng ngày của ông, căn bản là ông có bắt đầu bằng cách xem xét mẫu và rồi điều chỉnh đôi chút không ?

- Chính xác có. Triết lý căn bản của chúng tôi là chúng tôi rất coi trọng ý kiến thị trường. Thí dụ như nếu chúng tôi tin hợp đồng ở giá 2 đô la và nhà kinh doanh có hiểu biết về thị trường cho giá 2 đô ruồi, thì chúng tôi cho là 9 lần 10 anh ta đúng, bởi vì anh ta đang kinh doanh một chứng khoán và chúng tôi đang kinh doanh tới năm trăm chứng khoán. Chúng tôi sẽ cố gắng hình dung tại sao anh ta có giá 2 đô la ruồi. Nếu

chúng tôi có thể nhận diện được nguyên nhân và chúng tôi không đồng ý với những nguyên nhân đó, rồi chúng tôi có thể bán hợp đồng đó bởi vì nó cao giá. Nhưng đa phần, chúng tôi đồng ý với sự hiểu biết của anh ta hơn là của chúng tôi và chúng tôi sẽ kết thúc việc điều chỉnh giá cả các hợp đồng trong chứng khoán đó và rồi mua những cổ phần khác hoặc mua chính chứng khoán đó.

- Khi ông điều chỉnh giá trị hợp đồng bởi vì có người khác cho giá đường như là lấy từ giá trị lý thuyết thì có phải ông đơn giản cho là họ biết nhiều hơn về công ty không ?

- Vâng, thông tin không chính xác bay đi hoàn hảo giống như họ dạy ông trong tạp chí Tài Chính 101. Thường xuyên thông tin sẽ xuất hiện đầu tiên trong thị trường option. Nhiều người trong cuộc có dính líu đến hợp đồng option và chúng tôi là người mất tiền.

Thí dụ như hôm nay họ nắm được người làm công của Marion Labs người này có thông tin bên trong là Dow sẽ cho giá cổ phiếu tiếp quản công ty. Người này đã mua năm trăm quyền mua 25 ở giá 1 đô la [tổng giá trị là 50000 đô]. Ngày xưa - trước cổ phần - người nào có thông tin này sẽ mua ngay chứng khoán, mà thậm chí giả sử có 50% lời tỉ số lợi nhuận cũng không lớn bằng như thế. Tuy nhiên, ngày nay bằng cách mua cổ phần, thương gia có thông tin bên trong có thể tăng

lợi nhuận rất nhiều. Đôi khi tôi cảm thấy tiếc cho những người này bởi vì mãi tới gần đây việc quảng cáo mới nhòm ngó việc kinh doanh nội bộ, tôi không chắc rằng nhiêu người trong bọn họ thậm chí nhận thấy là họ đang phạm luật. Tuy nhiên, từ khi họ đến với thị trường option lần đầu tiên, chúng tôi là những người ở phía bên kia cuộc chơi bị gạt ra.

- Tôi không hiểu. Thế SEC không nghiên cứu cẩn thận đơn đặt hàng khi có một cuộc tiếp quản được thông báo để chắc rằng không có những đơn đặt hàng đáng ngờ sao ?

- Vâng, họ có nghiên cứu, và họ đặc biệt nỗ lực trong việc săn tìm nhà kinh doanh có thông tin bên trong. Họ cũng trở nên cố gắng hơn trong việc trả tiền cho những người phe kia. Tuy nhiên, vào những năm bắt đầu, tiến trình này mất nhiều thì giờ hơn.

Một thí dụ nổi tiếng liên quan đến Santa Fe, một công ty dầu nhớt là đòn tấn công của Kuwaitis năm 1981. Vào lúc đó, chúng khoán giá 25 đô la và nhà kinh doanh option điền đơn đặt hàng một ngàn option 35 giá 1/16 đô. Ngay sau đó, giá chúng khoán nhảy từ 25 đô lên 45 đô và option từ 1/16 đô lên 10 đô la. Và những nhà kinh doanh mất trắng tay 1 triệu đô la. Mặc dù cuối cùng họ lấy lại được tiền cũng phải mất cả năm. Nếu bạn là nhà kinh doanh và bị cháy túi, chờ

để lấy lại vốn cũng thật khó chịu. Bạn sống trong lô sọ là sẽ không bán được cổ phiếu cho người đặt mua.

Cuối cùng, hoặc là bị gạt ra bởi vì nếu bạn cố tránh, bạn sẽ bỏ qua nhiều cơ may kinh doanh. Nói tóm lại, nếu bạn quá bảo thủ, bạn sẽ không làm kinh doanh được, và nếu bạn quá hiếu chiến, bạn sẽ bị gạt ra. Trò xảo thuật là phải cố gắng bình quân giữa hai thứ.

- Ông có thể cho một thí dụ gần đây mà ông bị gạt ra không ?

- Cổ phiếu của Công ty Xây dựng Combustion được mua bán ở Sở Giao dịch Chứng khoán Bờ Biển Thái Bình Dương. Những cổ phiếu này hiếm khi được mua bán. Một buổi sáng, chúng tôi được một người môi giới gọi điện thoại. (Những người làm công cho Sở Giao dịch có trách nhiệm quản lý đơn đặt hàng). Ông ta nói có một đơn đặt mua hàng trăm cổ phiếu và điều tra coi chúng tôi có muốn lấy số khác không. Chứng khoán đang được mua bán khoảng 25 đô, và chúng tôi đồng ý bán 300 hợp đồng 25 giá xấp xỉ 2 đô ruồi. Mười phút sau đó, việc mua bán cổ phần tạm dừng, và người ta tuyên bố là một tập đoàn châu Âu đã tiếp quản công ty. Sau đó một thời gian khi cuộc mua bán lại tiếp tục, chứng khoán lại mở ở giá 39 đô, và chúng tôi mất 350.000 đô trong ít phút. Hóa ra người mua là trong ban giám đốc của công ty.

- Cuối cùng chuyện gì xảy ra ?

- Trong trường hợp đặc biệt này chúng tôi đã lấy lại tiền rồi. SEC nhanh chóng nhận ra người mua và bởi vì cá nhân ông ta là Ủy viên ban quản trị cao cấp người nước ngoài mà ông ta thậm chí không nhận ra được là ông đang làm chuyện bất hợp pháp, ông rút tiền mà không gặp rắc rối gì cả.

- Nhận xét như vậy, có phải ông luôn không dè dặt điền một đơn mua option lớn trên thị trường mà không được mua bán thường xuyên phải không ?

- Phải luôn dè dặt, nhưng nếu bạn muốn kinh doanh thì đó là công việc của bạn phải điền những đơn đó. Ngoài ra, trong đa số các trường hợp thì đơn đặt hàng hợp pháp và không có gì xảy ra. Cũng trong những tình huống bình thường chúng tôi bảo vệ vị trí sau khi điền đơn đặt hàng. Trong trường hợp Công ty xây dựng Combustion, chúng khoản ngung trao đổi trước khi chúng tôi có cơ hội mua như một rào dậu chống lại hợp đồng chúng tôi. Chúng tôi vẫn mất tiền nhưng không nhiều bằng chúng tôi bị xé rào hoàn toàn.

SEC càng thành công nhiều trong việc săn lùng người mua bán thông tin nội bộ - và gần đây họ dường như nắm được mọi người - đặt giá càng chặt thì càng lan nhanh. Mọi cuộc mua bán của chúng tôi đều có những khoản rủi ro là có khả năng phe đối thủ được thông báo tin tức. Vì thế nếu mọi người tin rằng SEC nắm bắt tất cả các nhà kinh doanh nội bộ, rồi thì thị trường sẽ loại ra những khoản rủi ro đó. Cuối cùng,

thực sự là nhà đầu tư trung bình sẽ không còn trả tiền cho những cuộc mua bán nội bộ thông qua khoản giá rộng hơn giữa giá mua và giá yết.

- Khi chứng khoán di động nhanh thì giá cả của loại hoạt động này bình thường có được dẫn trước bởi một lượng hợp đồng tăng lên không ?

- Hầu như là luôn luôn. Nếu bạn vượt qua lượng dữ liệu chứng khoán mà bạn tiếp quản, bạn sẽ thấy hầu như luôn có sự trỗi sụt giá bất chợt đối với hợp đồng mua bán trước biến cố này.

- Ông có kinh doanh theo xu hướng không ?

- Không. Chính là hăng của tôi tin rằng tính khôn ngoan của thị trường vượt xa tôi. Theo ý kiến tôi, giá thị trường về một món nào đó chính là thước đo giá trị tốt nhất. Điều kỳ quặc là tin vào tính hữu hiệu của thị trường thì bạn phải nhường niềm tin vào cái tôi của mình thay vào đó là thị trường.

Nhiều năm trước đây, giám đốc Văn phòng Quản lý và Ngân sách tuyên bố là dự án ngân sách dựa trên giả thiết là tỉ giá lợi nhuận lâu dài sẽ sụt giá từ 5% đến 6% trong khi đó tỉ giá lãi suất tăng 8%. Mức tỉ giá lợi nhuận phản ánh mức độ thông minh của hàng ngàn nhà kinh doanh chiến đấu hàng ngày trong giao kèo của thị trường. Để so sánh thì ý kiến cá nhân của giám đốc VPQLNS chẳng có ý nghĩa gì cả. Nếu ông giám đốc dựa trên chính sách Nhà nước để giả thiết là tỉ giá lợi nhuận dài hạn sẽ là 5-6%, trong khi suy đoán tốt nhất

của thị trường là 8% thì ông ta đang làm hại trầm trọng cho xã hội. Giả sử ông ta đủ thông minh để đoán trước tỉ giá lợi nhuận hơn là thị trường thì ông ta có thể làm giàu nhờ thị trường, mà chuyện đó thì hiển nhiên ông ta không thể làm.

Khi tôi đoán tỉ giá lợi nhuận sẽ ở mức nào trong hai mươi năm tới thì sẽ đúng hơn bất cứ nhà kinh tế nào bởi vì tất cả những gì tôi phải làm là xem thị trường mua bán ở đâu. Nếu nó được mua bán 8% thì đó là dự đoán của tôi. Người nào đó có thể mất hàng triệu đôla phát triển một mẫu dự đoán tỉ giá lợi nhuận phức tạp và tôi cuộc với bạn là dự đoán của thị trường (cổ phiếu) sẽ tốt hơn nhiều. Nguyên tắc chung là nếu bạn bỏ cái tôi của mình và lắng nghe những nhà kinh doanh thì bạn có thể có nguồn thông tin lớn.

Tôi biết rằng lời khuyên cuối của ông dành cho những người kinh doanh là : "Đừng nghĩ rằng anh có thể đánh bại thị trường." Dù sao đi nữa, ông có lời khuyên nào cho những người thật sự tham gia vào thị trường không ?

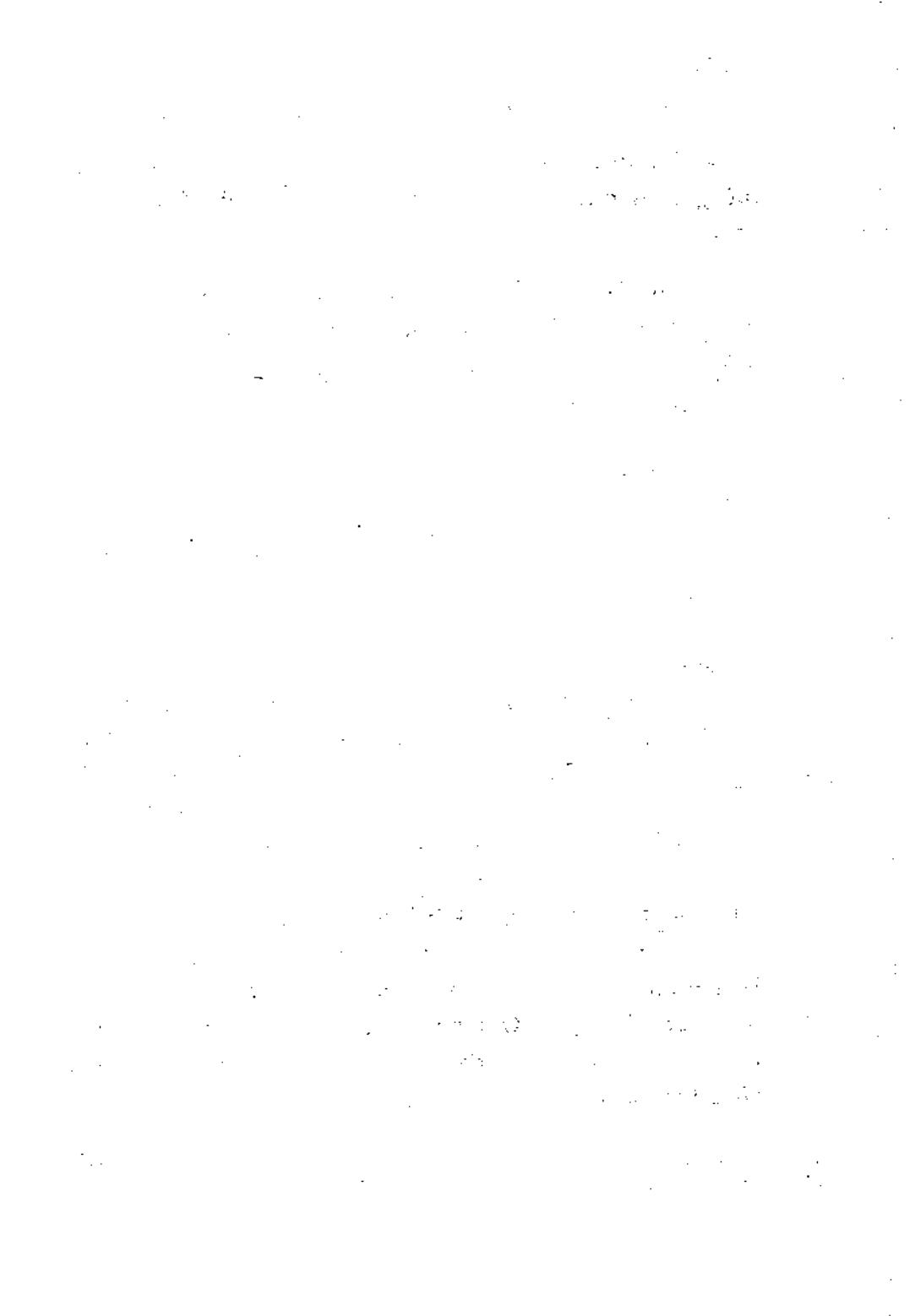
Nếu anh đầu tư mà không mở rộng các hoạt động có nghĩa là anh đang ném tiền qua cửa sổ. Người ta không nhận ra là việc đa dạng hóa, việc mở rộng sẽ có lợi, ngay cả nếu nó làm giảm đi thu nhập hiện thời của anh. Vậy tại sao ? Bởi vì những rủi ro của anh sẽ giảm đi. Vì vậy, nếu anh mở rộng kinh doanh, sau đó với lợi nhuận (số dư) anh có thể tăng khả năng cân bằng các

rủi ro trong các bộ phận, các khâu không được mở rộng, lợi nhuận anh thu được sẽ có thể gia tăng nhiều.

- Tôi đồng ý với anh. Vậy có nghĩa là việc đa dạng hóa chỉ là một bữa trưa miễn phí trên Wall Street.

Tôi muốn nói rằng việc mở rộng như vậy không thể giống như việc cho đi một bữa trưa. Nếu anh đã có một chỗ đứng rồi anh không mở rộng, thi có nghĩa là đang tiêu hủy tiền của mình năm đó.

Loại công việc buôn bán chứng khoán chuyên nghiệp như Yass đã tham gia thì rõ ràng không có mối liên hệ trực tiếp nào đến hầu hết các doanh nghiệp bình thường khác. Tuy nhiên nó cũng có một bức thông điệp quan trọng có thể mở rộng áp dụng cho các lãnh vực kinh doanh khác. Có lẽ điểm quan trọng nhất của Yass là thật đáng phê bình nếu chỉ tập trung khuếch đại những gì đạt được mà không nghỉ đến tổng số trận thắng của mình. Một ứng dụng rõ ràng của quan điểm này là dù với cung cách kinh doanh nào, một chiến lược nâng nguồn vốn trong kinh doanh nhằm đạt được khả năng thành công cao hơn, có thể cho ra kết quả tốt hơn. Một điểm khác được Yass nhấn mạnh là ấn tượng ban đầu của chúng ta thường sai lệnh. Nói cách khác nên dựa vào những bằng chứng cụ thể, bỏ qua những cảm tính ban đầu.



PHẦN VII

TÂM LÝ HỌC KINH DOANH

"Chúng ta có những kẻ thù và nó là chính chúng ta".

Lời trích dẫn nổi tiếng từ "Pogo", bức ký họa của Wall Relly đã đưa ra một kết luận ngắn gọn xúc tích như bất kỳ câu nào khác về nghệ thuật kinh doanh. Đã nhiều lần rồi, những người được phỏng vấn trong cuốn sách này và cả những bậc tiền nhiệm đã nhấn mạnh vai trò thật sự quan trọng của các yếu tố tâm lý cho việc kinh doanh thành công. Khi được hỏi để thành công, điều gì là quan trọng thì Các phù thủy thương trường không bao giờ đề cập đến những chỉ thị hay những kỹ thuật, phương pháp mà cần đến kỷ cương, đến sự kiềm chế, tự chủ cảm xúc, sự kiên trì và thái độ phản ứng, suy nghĩ nếu có mất mát xảy ra. Bức thông điệp rất rõ ràng : "Chiếc chìa khóa dẫn đến thành công thật sự ở trong chính bản thân mình, không phải là những yếu tố bên ngoài".

Thiên và nghệ thuật kinh doanh

Một trong những sự rủi ro để làm quyển sách loại này là anh phải vượt qua một quá trình đầy gay go, gian khổ chuyển đổi từ một bản sao thô sơ, viết lan man dài 250 trang thành một chương 25 trang có thể đọc được và có sự cho phép sử dụng tài liệu phỏng vấn này. (Sau đó có thể mở một phần cho những người được phỏng vấn, và cũng cần thiết cho họ có quyền từ chối cuối cùng). Một thương gia đã từng làm ra vài trăm triệu đôla lợi nhuận trong các thương vụ cho công ty của mình được tôi phỏng vấn đã cho biết rằng ông ta cảm thấy chương này với những phần liên quan đến trực giác, đến những triết lý phương đông và những giai thoại kinh doanh đã tượng trưng cho hình ảnh của

ông ta. Hình ảnh này cũng được các khách hàng khẳng định. Tuy nhiên ông ta đã cho phép trích dẫn đoạn nói chuyện sau với điều kiện không được nêu tên ông ta và tôi nghĩ rằng đoạn trích sẽ cho thấy một phổi cảnh một hình ảnh khác trong kinh doanh.

Tôi vẫn không hiểu được phương pháp kinh doanh của ông. Làm sao ông có thể có được những khoản tiền khổng lồ như vậy khi chỉ gián mắt vào màn hình ?

Không có gì to tát lớn lao ở đây cả. “Tôi nghĩ rằng giá cả đang lên, tôi sẽ mua”. “Tôi nghĩ rằng nó lên như thế là đủ rồi, tôi sẽ bán”. Nhưng nó thật sự sôi động. Tôi không thể ngồi yên một chỗ và đưa ra những công thức cho việc kinh doanh. Mà đó là trực giác. Tôi không biết nó đến từ đâu và khi nào nó sẽ ra đi.

Làm sao ông có thể biết được là nó (trực giác) đã ra đi ?

Khi tôi phạm sai lầm liên tục ba lần. Cần phải thu giãn chút đỉnh và tôi tạm gác lại công việc kinh doanh của mình trong một khoảng thời gian.

- Trong khoảng bao lâu ?

Cho đến khi tôi thấy mình “ăn khớp” lại. Mỗi một thị trường có một nhịp độ riêng của nó, công việc của nhà kinh doanh là thật sự “ăn khớp”, hòa hợp vào nhịp

dộ đó. Thật ra tôi không đang làm kinh doanh mà các công việc kinh doanh này tự nó tiếp diễn.

- Ông có ý gì khi nói : "Tôi không đang làm".

Các công việc mua bán, kinh doanh tự nó tiếp diễn và "đi xuyên" qua tôi. Đường như không có cái "tôi" hay một đặc tính nào ở đây cả. Thậm chí tôi không có cảm giác hài lòng công việc của mình. Nó hoàn toàn khách quan. Ông đã đọc cuốn "Thiền và nghệ thuật trong môn bắn cung" chưa ?

- Ô chua. Tôi thừa nhận là mình đã bỏ lỡ một cuốn sách hay.

Thực chất ý tưởng của nó là ta phải học cách để mũi tên tự nó lao đi. Không có những điều đại loại như : "Tôi đang bắn một mũi tên, tôi đang phóng nó đây", mà phải là : "Mũi tên đã được bắn đi, và nó sẽ luôn luôn trúng đích".

Khái niệm này cũng được áp dụng vào việc kinh doanh. Không có ý gì về bản thân cả. Nó chỉ là sự báo trước cái gì sẽ xảy ra. Cuộc chơi trong kinh doanh sẽ là sự khác nhau giữa cái anh muốn xảy ra và cái anh biết sẽ xảy ra. Trực giác nói cho ta biết cái gì sẽ xảy ra.

Trong kinh doanh, cũng như trong môn bắn cung khi ta nỗ lực, ép buộc, cố gắng, căng thẳng và giành giật nó, nó sẽ trật đường ray. Khi anh trật khỏi cái

khớp của nó tức là anh đã ra khỏi nhịp độ hòa hợp của thị trường. Một công việc hoàn hảo không đòi hỏi sự cố gắng quá nhiều. (không có sự gượng gạo, căng thẳng).

- Ông nói về việc biết cái gì sẽ xảy ra. Ông có thể cho một vài ví dụ ?

Sự sụt giá hiện thời của đồng mark đối với đồng yen là điều mà tôi đã nghĩ đến.

Trước khi đồng mark sụt giá so với đồng yen như hiện nay, nó đã từng có khuynh hướng đi theo một hướng khác. Làm sao ông có thể biết được khi nào là thời điểm đúng cho công việc kinh doanh ?

Chiếc cò súng thì quả thật rất nhạy. Tôi đang nói chuyện với một nhà kinh doanh khác về tỷ giá đồng yên so với đồng mark lúc đó đang ở tỷ giá là 87.80. Nhưng tôi lại luôn đề cập đến cái giá là 77.80. Cuối cùng nhà kinh doanh đó phải thốt lên : "Anh đang nói gì vậy ?". Lúc đó tôi mới nhận ra rằng mình đang giảm đi những 10 điểm cho cái giá tham khảo của mình. Rõ ràng, một phần nào đó trong con người tôi đang chuẩn bị cho cái tỷ giá giảm xuống đó. Nó đã tự bộc ra trong tôi.

Charles Faulkner

BỘ NÃO CỦA MỘT NGƯỜI THÀNH ĐẠT

Charles Faulkner đã rời ghế nhà trường (lúc anh đang học Ngôn ngữ tâm lý học tại Đại học Northwestern) sau khi anh trở nên đam mê hai quyển sách đầu tay của Richard Bandler và John Grinder, những người đồng sáng lập ra Chương trình ngôn ngữ thần kinh NLP (Neuro Linguistic Programming). Bắt đầu năm 1981, Faulkner cùng Grinder và Bandler và những thành viên chủ chốt khác của NLP đã mở rộng nghiên cứu và trở thành nhà huấn luyện chính thức cho chương trình NLP vào năm 1987. Faulkner tập trung nghiên cứu tìm ra sự kỳ diệu của con người với các chương

trình về học có tiến bộ, về đưa ra các quyết định, và việc kinh doanh trong tương lai. Faulkner còn là một nhà tư vấn, người lãnh đạo các hội thảo của NLP, người thiết kế chương trình và cũng là tác giả của các chương trình kỹ thuật của NLP.

Sau một buổi nói chuyện tại hội nghị chuyên đề công nghiệp, tôi đã gặp Charles Faulkner. Faulkner cho biết ông ta đang nghiên cứu để cố vấn trực tiếp cho các nhà kinh doanh vượt qua được những khó khăn tinh thần để thành đạt. Tôi nói với ông ấy rằng tôi rất thích công trình của ông ấy, nó có lẽ phù hợp với vài nét đặc trưng trong quyển sách mới này nhưng thời khóa biểu trong chuyến này đã không còn đủ để tôi có thể làm một cuộc phỏng vấn. Ông ấy đã cho tôi một bộ băng cassette và muốn biết tôi nghĩ gì về nó.

Để làm rõ hơn và mở rộng các thông tin, trong một vài ví dụ của cuộc phỏng vấn này tôi đã bổ sung những câu trả lời của Faulkner với một vài đoạn trích đã được điều chỉnh từ cuộn băng Nightingale-Conant NLP : Những kỹ thuật mới của thành tựu NLP trong đó Faulkner là người thiết kế chương trình và là một trong những đồng tác giả quan trọng.

Bộ băng này cho biết việc áp dụng NLP vào nhiều

mặt, nhiều khía cạnh khác nhau trong thành công. Mặc dù một số điểm trong NLP tôi thấy không thích hợp với mình lắm nhưng một số hà lại thật sự có ý nghĩa, giúp thúc đẩy và tập trung vào đúng mục đích. Sau cùng, tôi đã bị thuyết phục bởi những cuốn băng và quyết định sắp xếp một chuyến tới Chicago và phỏng vấn ông ta.

Trong chương trình NLP có phần nghiên cứu những cử chỉ, tác phong, ánh mắt, ngôn ngữ giọng điệu của những người thành công. Faulkner có một khả năng và kinh nghiệm rất lớn để xem xét và diễn giải những khả năng đó, ông ấy còn khẳng định chắc chắn tôi là loại người rất mẫn cảm, có những nhận thức sâu sắc. Ông ấy đã sắp xếp một cách rất khéo léo một phòng họp riêng ở một khách sạn ngay cạnh sân bay để chúng tôi có thể tận dụng được tối đa thời gian với nhau.

Ông là người đào tạo cho chương trình Ngôn ngữ học Thần kinh (NLP), nhưng điều đó không mang nhiều ý nghĩa đối với những độc giả của cuốn sách này. Vậy trước hết chúng ta bắt đầu với những loại đối tượng của chương trình NLP.

Thật ra chương trình học tự nhiên đáng lẽ có một cái tên tốt hơn. Những nhà sáng lập ra chương trình NLP này, Richard Bandler - một nhà khoa học thông tin, và John Grinder - một giáo sư ngôn ngữ học đã định nghĩa đây là một chương trình nghiên cứu sự hoàn

hảo của con người. Những người thật sự thành công trong cuộc sống sẽ được nghiên cứu, theo dõi để thấy được những bộ óc này đã làm việc có hiệu quả như thế nào. Họ đã bắt đầu chương trình với những tài năng tuyệt hảo không ngừng tiến bộ trong cuộc sống của chính mình và cả cho người khác. Thành công ở lãnh vực này rồi họ bắt đầu nghiên cứu ở một khía cạnh khác - những nhà quản lý, thương thuyết, những nhà diễn kinh và nghệ sĩ (họa sĩ) - để biết họ đã làm gì để đạt được những thành quả lớn lao. Và thật kỳ lạ, một mẫu chung cho quá trình học tự nhiên mà những người này đã sử dụng để trở nên phi thường trong lãnh vực của họ có thể áp dụng cho bất kỳ ai.

Để hiểu chương trình đã làm việc thế nào, chúng ta hãy làm một sự quan sát cho môn trượt tuyết. Đến tận những năm 50, hầu hết mọi người vẫn nghĩ môn trượt tuyết là một biệt tài tự có. Bạn có hoặc không có khả năng đó, vậy thôi. Sau đó, có một việc đã xảy ra và nó đã làm thay đổi bộ môn thể thao này vĩnh viễn. Đó là những bộ phim về những nhà trượt tuyết nổi tiếng của châu Âu để xác định những chuyển động đặc trưng. Và điều được nhận ra ở đây là tất cả họ đều có chung một kỹ thuật nào đó. Và thậm chí những kỹ thuật của những người trượt tuyết phi thường này có thể dạy lại cho bất kỳ ai. Tất cả mọi người có thể học để trở thành những tay trượt tuyết kỳ khôi. Chiếc chìa khóa là tìm ra những chuyển động đã làm nên người trượt tuyết

giỏi - đó cũng chính là cốt lõi của kỹ năng này - vì vậy nó có thể truyền đạt lại cho người khác. Trong NLP nó được gọi là mẫu chung. Cũng cùng một nguyên lý cơ bản này, ta có thể áp dụng nó vào bất cứ sự cố gắng, sự học hỏi hay rất nhiều các mặt, các khía cạnh trong sự tương đồng qua lại của con người. Tôi muốn mô tả NLP, như một dĩa mềm trong bộ óc của chúng ta. Nó cung cấp những chương trình trí tuệ cho phép ta phát triển những khả năng mới và thêm những kinh nghiệm mới mà mình muốn.

Cái tên NLP (Neuro - Linguistics Programme) với chữ L Linguistics - ngôn ngữ - ở giữa đóng vai trò then chốt. Nhưng, tôi không rõ lắm ngôn ngữ đã có những ảnh hưởng quan trọng nào. Ông có thể cho ví dụ không ?

Bộ óc của chúng ta đã “tiến hành” ngôn ngữ như thế nào ? Câu trả lời rất rõ ràng. Chúng ta thường hay nói : “Đừng lo lắng”, hay “Đừng nghĩ đến nó nữa”. Điều gì xảy ra khi tôi nói anh đừng suy nghĩ về một vấn đề nào đó nữa ? Vâng, mặc cho những gì tôi nói, anh vẫn tiếp tục nghĩ về nó. Đó là lý do tại sao bộ não của chúng ta không thể, không chịu hiểu những loại câu phủ định. Rõ ràng để biết cái mà mình không nghĩ đến thì đầu tiên phải biết, phải nghĩ đến nó.

Xem xét một ví dụ về một nhà doanh nghiệp từng trải nói với một người mới bắt đầu kinh doanh : “Đừng

chú ý đến tiền bạc. Nhớ đấy, đừng chú ý đến nó". Nó có vẻ là một lời khuyên, nhưng điều gì tiếp diễn? Người kinh doanh mới này sẽ tự lập di lập lại câu nói cho đến một lúc nào đó họ trở nên bị ám ảnh bởi chính tiền bạc.

Đó chính là do bộ não của chúng ta đang "tiến hành" ngôn ngữ. Sự "tiến hành" này được NLP cho là những ý tưởng phủ định sẽ được chuyển đổi và nằm trong óc ta thành những câu khẳng định. Thay vì nói cái bạn không muốn, hãy đặt chuyển đổi thành cái bạn muốn. Thay vì khuyên "Đừng suy nghĩ đến tiền bạc", sẽ có hiệu quả tốt hơn nhiều nếu bạn nói : "Hãy quan tâm đến các bước làm việc của bạn".

Những nguyên lý cơ bản của NLP là gì ?

NLP dựa trên các nguyên tắc khác với những nguyên tắc trong tâm lý học. Năm nguyên tắc hay còn gọi là giả thuyết chính của NLP là :

(1) Cái bản đồ thì không thể là một lãnh thổ, một vùng đất được. Bản đồ là sự suy nghĩ là sự truyền đạt của chúng ta, còn lãnh thổ, địa hạt là thực tế, là sự thực. Chúng ta phản ánh một sự thật, một thực tế qua sự suy nghĩ và cảm giác ; chúng ta không phản ánh một thực tế. Đó là một điều tốt vì nó có nghĩa là chúng ta có thể có những bản đồ khác tốt hơn - do ta có những suy nghĩ và cảm giác tốt hơn.

(2) Nguyên tắc cơ bản thứ hai là : Những gì đã trải qua kinh nghiệm làm thành một cấu trúc. Nói cách khác, cái cách mà ký ức, trí nhớ (memories) sắp xếp trong đầu của chúng ta sẽ quyết định ý nghĩa và ảnh hưởng của chúng lên chúng ta. Nếu ta có thể thay đổi cấu trúc, thay đổi sự sắp xếp này chúng ta sẽ thấy mình đã kinh qua các biến cố các sự việc theo một cách khác. Hãy thử thay đổi cấu trúc sự suy nghĩ của bạn, bạn sẽ thấy mọi việc cũng tự động thay đổi theo.

(3) Nguyên tắc thứ ba là : Nếu có một người đã làm được việc đó thì những người khác cũng có thể học để làm được việc đó. Đó là một hứa hẹn tuyệt vời của chương trình NLP. Sự hoàn hảo và thành công có một cấu trúc mà chúng ta có thể sao chép lại. Với phương pháp mẫu hóa người thành công chúng ta có thể học được những kinh nghiệm của họ. Nếu ta có thể học cách sử dụng trí não của họ, ta có thể sở hữu cái cốt lõi, cái mẫu chốt của kỹ năng đó.

(4) Nguyên tắc thứ tư là : bộ óc và con người là một. Nếu anh thay đổi suy nghĩ của anh về một việc thì khả năng của anh cũng sẽ thay đổi. Nếu anh thay đổi dáng điệu, hơi thở, hay chỉ một phần sinh học nào đó, suy nghĩ của anh cũng sẽ thay đổi. Một nhà tâm thần học lỗi lạc R.D Laing đã từng nói : "Hãy thử thay đổi suy nghĩ của bạn đi, con người bạn sẽ thay đổi. Và

ngược lại nếu con người bạn thay đổi, suy nghĩ của bạn cũng sẽ thay đổi”.

(5) Nguyên tắc thứ năm là : Chúng ta ai cũng có những nguồn tài nguyên tiềm ẩn khi cần thiết. Trong chương trình NLP, hình ảnh, âm thanh hay một cảm giác nào đó đều có thể là một nguồn. Bộ não của chúng ta có khả năng nhìn được những hình ảnh sâu kín, thâm kín nhất. Những hình ảnh này có thể bắt đầu mờ nhạt hay rõ ràng nhưng chúng có thể cuối cùng trở thành những hình ảnh thật sự sống động. Những tiếng nói tận sâu trong ta có thể lên án phê bình hay khuyến khích hay đưa đường chỉ lối cho chúng ta. Mọi tình cảm chúng ta có trên cõi đời này - sự tự tin, những thách thức, ý chí kiên cường, hay bất kỳ điều gì khác - nếu đã từng được sử dụng thì nó có thể chuyển đến chúng ta trong một tình huống nào đó cần thiết có nó.

Khi ông nói : “Tấm bản đồ không thể là vùng đất” ông có ý cho rằng con người đã méo mó đi những điểm thật nào đó trong lúc suy diễn để rồi bị nhầm lẫn ?

NLP cho rằng tất cả các bản đồ (những tấm bản đồ có cấu hình suy diễn hay có cấu hình được chụp lại tâm lý hay vật lý) đều bị méo mó, hoặc bị lựa chọn, hay có những điểm thật bị thay đổi. Một tấm bản đồ địa hình, bản đồ đường phố hay bản đồ thời tiết, tất cả đều đưa ra những cách nhìn của cùng một vùng và

tất cả đều là những điểm tượng trung thật. Có lẽ chính sự tiện dụng, hơn là những điểm thật, đã tạo ra những loại bản đồ khác nhau cho các mục đích khác nhau. Sự phân tích thị trường theo những cách khác nhau có thể được xem như những loại bản đồ khác nhau của cùng một địa hình. Những nhà kinh doanh xuất sắc luôn tìm kiếm để có được những loại bản đồ thích hợp phù hợp nhất với vùng đất thị trường của mình.

Vậy dĩ nhiên không phải tất cả các bản đồ đều thật và đều ích lợi. Tôi sẽ đưa một ví dụ đặc biệt quan trọng cho các nhà kinh doanh. Nó liên quan đến một khái niệm về sự thoái bộ bình quân có tính thống kê. Hiện tượng có tính khoa học này ngụ ý rằng nếu anh đang làm việc cực kỳ tốt lần này thì anh dường như có khuynh hướng làm việc dở hơn ở lần sau, và ngược lại nếu lần này anh đang làm việc không mấy trọn tru thì anh sẽ có khuynh hướng làm tốt hơn ở lần kế tiếp. Đó là loại diễn biến liên tục không tránh khỏi của luật quân bình và nó có khuynh hướng thiên theo sự nhận thức và đánh giá các phi vụ của những nhà doanh nghiệp.

Nếu một thương nhân đang điều hành công việc thật tốt trong một khoảng thời gian và sau đó chỉ đạt được mức trung bình ở khoảng thời gian tiếp theo, ông ta có cảm giác mình đang thất bại. Mặt khác, nếu một doanh thương đang tiến hành công việc của mình rất

dở ở lần này nhưng khá hơn ở lần sau, ông ta có thể cảm thấy mình đang tiến bộ hơn. Trong cả hai trường hợp, nhà kinh doanh đều có vẻ qui sự thay đổi này cho hệ thống làm việc của mình chứ không phải là một sự tuân hoàn theo tự nhiên có tính thống kê. Nếu sự thất bại của lần tiếp theo đó bị đánh giá theo khuynh hướng này thì nó có thể dẫn đến việc làm nhà doanh nghiệp sẽ vạch ra một kế hoạch, một "bản đồ" tâm lý (theo suy diễn) không chính xác đúng với khả năng kinh doanh của ông ta. Chẳng hạn một thương nhân, vì cảm thấy mọi việc đang trở nên xấu đi, ông ta đã thay đổi hệ thống làm việc của mình, và thật hay là mọi việc trở nên tốt hơn (vì ông ấy đang ở trong giai đoạn tốt hơn) mặc cho cái hệ thống mới này có tốt bằng hay thậm chí dở hơn hệ thống cũ. Tuy nhiên, ông ấy sẽ cho rằng sự tiến bộ này chính là nhờ cái hệ thống làm việc mới. Ngược lại, một thương nhân hạng siêu sẽ hiểu được cái khái niệm khoái bộ bình quân này để có thể có nhiều thuận lợi hơn thay vì bị nó đánh lừa.

Thật ngẫu nhiên, hiện tượng này cũng có thể giải thích lý do tại sao họ có thể làm việc tốt hơn sau khi đi dự một cuộc hội nghị có tính thúc đẩy. Vậy anh có biết khi nào và tại sao họ lại đến hội nghị đó không ? Đó là khi họ nghĩ mọi việc đang trở nên chậm chạp và thụ động - tức đang ở trọng thời kỳ làm việc "xuống". Có nghĩa là những điều được trình bày, diễn thuyết trong cuộc hội nghị không mang nhiều ý nghĩa lắm, mà

đó chính là kỳ làm việc kế tiếp là thời kỳ “lên”. Nhưng vì họ đã dự cuộc hội nghị” họ đã cho rằng những biến chuyển ấy là nhờ vào nó.

Trong cuộc hội nghị anh chỉ việc tọa tại một chỗ, chẳng lẽ điều đó cũng không thể làm cho anh cảm thấy dễ chịu hơn sao ? Không lẽ những kết quả được qui cho NLP có thể cũng chỉ là hiệu quả của những viên thuốc trấn an ?

Sự tranh cãi ở đây có thể hợp lý, tôi đã bị nó mê hoặc với ý nghĩ nó là một sự phê chuẩn, sự đánh giá. Những nhà nghiên cứu về y học đã nhận ra rằng những viên thuốc trấn an đôi khi có tác dụng xấu. Anh có thể nghe họ nói trong ngôn ngữ của họ : “Phải bài trừ những viên thuốc đó”. Tuy nhiên, Bandler và Gindler đã nhìn nó dưới một góc độ khác. Họ cho rằng hiệu quả “thuốc trấn an” này thật ra là một khả năng tự nhiên của con người - đó là khả năng của bộ não chữa lành các vết thương của con người. Điều này thật sự là một triển vọng đầy thú vị. Điều gì sẽ xảy ra nếu khả năng này được sử dụng khi ta muốn hoặc cần đến nó ? Điều gì sẽ xảy ra nếu bộ óc của chúng ta có thể làm cho mình cảm thấy dễ chịu hơn ? NLP đang xem xét những kết quả. Nếu những kết quả tốt này có một phần nào đó do hiệu quả của viên thuốc trấn an thì có nghĩa là bộ não có một khả năng tự nhiên gây ảnh hưởng đến sự cảm nhận, chữa trị, chúc năng cho tinh

thân hoặc cho chính thân thể mình. Nếu vậy, hãy sử dụng nó một cách có cẩn nhắc và kỹ lưỡng.

Chương trình NLP đòi hỏi ta phải thay đổi thái độ và suy nghĩ rất nhanh qua những bài tập tinh thần đơn giản. Ông có thể cho ví dụ để lôi cuốn những độc giả hoàn toàn xa lạ với chương trình này.

Tôi sẽ đưa một ví dụ có lẽ thích hợp với hầu hết tất cả các độc giả. Những nhà kinh doanh thì luôn ở trong tình huống là thị trường sẽ đột ngột thay đổi, đảo ngược mọi tình huống. Câu hỏi được đặt ra là : Nó sẽ bị xáo trộn đến mức nào ? Anh sẽ làm gì nếu tình trạng này tiếp tục xảy ra chỉ vài tuần hay vài tháng sau đó ? Nếu anh đã từng kinh qua những tình huống như vậy thì chỉ việc ngồi suy nghĩ, hãy tập cho mình những phản xạ có điều kiện nhu trong thí nghiệm của Pavlov về những chú chó. Đó là cái mà NLP gọi là "thả neo". Nếu những tình cảm đó vẫn tiếp tục quấy rối sự tập trung làm việc của anh, anh hãy thử dùng phương pháp sau của NLP để giải tỏa chúng.

Hãy nhanh chóng vượt qua tình trạng hỗn loạn đó và chọn ra một cái khung, chẳng hạn một bức tranh tĩnh, nó sẽ tượng trưng cho tất cả những điều bất mãn khó chịu đó. Khi đã tìm cho mình một cái khung như vậy rồi, hãy chú ý xem anh có thấy được chính mình ở trong đó không ? Tức là anh có nhìn thấy được chính

bản thân mình trước đó ở trong khung không ? Có lẽ không, thường là như vậy mà. Bộ óc được dần quay lại, và nhiều hình ảnh trong thời gian qua bắt đầu hiện rõ, cho đến khi anh có thể nhận ra được chính mình trong đó.

Hãy tưởng tượng đó là bức tranh được phác họa bởi một họa sĩ lừng danh như Renoir hay Van Gogh hay Lichtenstein. Và bây giờ hãy xem xét đến loại khung sườn gì thích hợp nhất cho bức tranh. Có lẽ nó sẽ là một loại khung vòng tay lớn kiểu cũ xưa hoặc cũng có thể là một cái sườn bằng thép nhẹ hiện đại. Có thể thêm một chút ánh đèn như trong viện bảo tàng. Sau đó hãy đứng ngắm và xem nó như một trong những ký ức đã được “đóng khung” lại trong đầu mình. Chú ý đến tình cảm của mình lúc này. Hầu hết mọi người sẽ nhận ra rằng sự bối rối, sự lo lắng của mình đang giảm đi rất nhiều thậm chí hoàn toàn biến mất. Quá trình này đã tách được cảm xúc ra khỏi những hồi tưởng. Đây cũng là một ví dụ rất thực tiễn cho nguyên tắc của NLP. Những gì ta trải qua đều nằm lại trong bộ óc của chúng ta một cách có sắp xếp, có cấu trúc. Nếu ta thay đổi cái cấu trúc này thì có nghĩa chúng ta cho phép mình thay đổi những sự việc đã xảy ra (thay đổi cảm xúc của mình đối với các sự việc). Chỉ cần bỏ ra vài phút làm việc này, một thương nhân sẽ lấy lại được tính khách quan của mình.

Một cách khác có thể làm thay đổi những chuyện khó chịu đã xảy ra là hãy nghĩ về chính sự việc đó và quay nó lại từ điểm khởi đầu, giống như quay lại một cuốn phim. Và bây giờ bắt đầu cho một nền nhạc, có thể là một loại nhạc mạnh, một loại nhạc không hề thích hợp với cảm xúc của bạn dành cho sự việc đó. Hãy bật nó to lên và bắt đầu xem xét lại sự việc đó theo một cách khác. Khi sự việc được quay lại cho đến hết và cuối cùng kết thúc với tiếng nhạc, sau đó thêm một lần nữa, quay nó lại từ đầu nhưng lần này không có tiếng nhạc. Hãy chú ý đến hiệu quả của lần này. Sự việc đó trở nên thật hài hước hay thậm chí lố lăng đối với một số người. Đối với đa số, cảm giác bức bối trước đó được giải tỏa hay ít ra nó cũng được làm dịu đi rất nhiều.

Vậy một phương pháp có liên quan nhiều đến thị giác và cái kia là thính giác. Vậy giác quan nào mạnh hơn sẽ giúp cho ta có được kết quả tốt hơn, dựa vào đó mà ta chọn lựa.

Thật là hay, các loại phương pháp đã được làm rõ. Ông có thể cho thêm một ví dụ khác không ?

Vâng, sau đây tôi sẽ đưa một ví dụ về cách chuyển cảm giác tự tin của mình từ một thời điểm này sang một thời điểm khác (có thể là cảm giác tự tin hay bất kỳ tâm trạng tình cảm nào của mình). Cũng như đối

với nhiều phương pháp khác của NLP, phương pháp sau cũng sẽ có nhiều hiệu quả hơn nếu được thực hiện một cách thoải mái và không bị phá rối.

Trong cuộc sống, có rất nhiều lần anh cảm thấy mình tự tin. Hãy quay lại trong ký ức của anh và tìm một khoảng thời gian nào đó anh thấy mình đặc biệt tự tin. Hãy làm sống lại thời điểm đó, thấy những gì anh đã thấy và nghe những gì anh đã nghe. Khi anh bắt đầu cảm thấy mình bước vào thời điểm đó và nhận thấy cảm giác tự tin đó đang hình thành, anh hãy tưởng tượng một vòng tròn có nhiều màu sắc ở trên sàn nhà và bao quanh anh. Ngay khi cảm giác này được dâng đầy, hãy thở ra từ từ đồng thời bước ra khỏi cái vòng tưởng tượng đó, để lại trong đó cảm giác tự tin của mình. (Chúng nghe giống như những chỉ thị thật là lùng).

Nào, bây giờ bắt đầu nghĩ đến một thời điểm nào đó trong tương lai mà anh muốn có cái cảm giác tự tin ban nãy. Hãy nghĩ tới không gian và thời gian đó, bước trở lại vào trong vòng và anh sẽ tự nhiên cảm thấy cảm giác tự tin đó. vậy anh đã vừa kết hợp một khoảng thời gian trong tương lai với cảm giác tự tin trong quá khứ. Để kiểm nghiệm lại, hãy nghĩ đến thời điểm trong tương lai đó, anh sẽ cảm thấy tự tin. Bây giờ cảm giác này trở nên tự động và anh sẽ có nó mà không cần phải suy nghĩ khi thời điểm trong tương lai đó đến. Sự

luyện tập này có thể được lập đi lập lại cho nhiều cơ hội, thời điểm khác nhau trong tương lai cũng như nó có thể áp dụng đối với nhiều loại tình cảm khác nhau.

Tại sao thành công không mang lại hạnh phúc ? Nó mang đến cái gì ? Chẳng hạn họ đã quan niệm sự thành công là một kiểu nhà nào đó, một loại xe hơi nào đó và một mẫu bạn đời nào đó. Họ cho rằng đó là hình ảnh của sự thành công hay không, nhưng thật đáng tiếc họ đã bỏ quên hình ảnh của chính mình trong bức tranh hoàn hảo đó. Họ thật sự chưa từng bước vào, đặt mình vào bức tranh đó và tự hỏi : "Tôi có thật sự muốn sống cuộc sống này không ?". Đó chính là lý do tại sao "thành công" của họ không đem lại hạnh phúc. Theo tôi mình không nên vẽ ra những hình ảnh hoàn hảo để rồi chiến đấu để đạt được nó mà hãy cứ bước vào thật sự tham gia vào cuộc sống. Khi làm như vậy họ sẽ tự tìm thấy những gì họ muốn thay đổi, và tự làm được những thay đổi đó. Họ sẽ cố gắng làm hết sức mình, và đó có lẽ là điều hạnh phúc khi họ đạt được.

Vậy ông có ý nói rằng họ không tìm được hạnh phúc khi đạt được mục đích chẳng qua là vì đó không là những mục đích chính đáng, những mục đích thật sự.

Bởi vì những chuyện đó, những mục đích đó không

thật sự làm nên chính bản thân họ. Đó chính là những cái đích mà xã hội, mà gia đình, những phương tiện những vật chất đã mách bảo, lôi cuốn họ. Họ bị ngập lụt, bao vây bởi những hình ảnh về sự thành công đó. Chẳng hạn khi nói về người bạn đời, điểm nào là quan trọng ? Ta có thể thấy được câu trả lời trong những mục quảng cáo - trẻ trung và hấp dẫn. Nhưng còn gì quan trọng nữa ? Họ đôi khi mất phương hướng cho chính mình, đó là vì họ đã không thật sự tham gia vào cuộc mạo hiểm định nghĩa sự thành công.

Làm sao ta có thể xác định được những mục đích thật sự làm ta hạnh phúc ?

Một bài tập của NLP cho vấn đề này là để những người đó tưởng tượng về chính bản thân mình ở khoảng thời gian cuối cuộc đời. Một vài người đã miễn cưỡng làm việc này, nhưng khi tôi nói họ hãy cố gắng đi và nghĩ rằng đó là một cuộc sống dài, khỏe mạnh và rất sôi động, họ bắt đầu chịu thú nó. Sau đó tôi nói họ quay ngược lại thời gian và xem những gì mình đã làm, họ có ước mơ muốn làm điều gì khác hay điều gì thêm không. Mặc dù nó chỉ là một xảo thuật nhỏ để xem họ đã nhận thức khoảng cuối đời của mình như thế nào thì một sự mong muốn, ham muốn vô thức đã được thổ lộ, họ cảm thấy dễ chịu hơn khi nói về cái họ thật sự muốn trong cuộc sống. Tôi đã hỏi những khách

hang của mình : “Cái gì thật sự có ý nghĩa với anh trong cuộc sống ?”.

Cái ý tưởng về bài tập này xuất hiện khi tôi còn ở trong trường. Tôi thực tập thường xuyên trong một khoa của bệnh viện có nhiều bệnh nhân lớn tuổi. Trong ba năm, tôi đã nói chuyện với hàng trăm người già gần đất xa trời. Tôi đã hỏi về cuộc sống của họ, điều gì họ thích, điều gì họ cảm thấy hối tiếc... trong cuộc sống đó.

Ông đã tìm ra được điều gì ?

Tôi nhận ra câu chuyện tình ở tuổi mười chín là quan trọng, và cả sự sẵn sàng lao vào các cuộc phiêu lưu liều lĩnh như bỏ nhà đi rong là quan trọng. Ngoài ra, việc về hưu do tuổi tác là một lỗi lầm lớn nhất trong cuộc đời họ.

Điều làm tôi ngạc nhiên là có khá nhiều người nói rằng họ thật sự hối tiếc cho những việc mình đã không làm - hơn là cho những việc mình đã từng làm. Họ hối tiếc đã lãng phí thời gian theo đuổi những chuyện vặt vĩnh. Họ đã không xác định được những giá trị thật sự quan trọng của sự việc. Và đó cũng là cùng một kết quả tôi rút ra được nhiều năm sau đó trong chương trình NLP : Nếu anh không thật sự sống cho những giá trị của chính mình, anh sẽ chỉ thấy sự trống rỗng và bất mãn trong cuộc đời.

Làm sao có thể biết được đâu là những mục đích thật sự có giá trị đối với mình ?

Hãy nghĩ nó như một sứ mạng, một nhiệm vụ. Nó không phải là cái mà anh ép buộc, bắt buộc mình phải làm, nó đơn giản chỉ là cái anh nhận ra mình phải làm. Như John Grinder đã từng nói : "Cái gì đã làm anh thật sự yêu thích và phải trả giá để có được ?" Nếu anh không thật sự biết được cái giá trị đó thì có nghĩa anh chưa định rõ nhiệm vụ của mình, và anh sẽ có rất ít động cơ để hoàn thành nó. Tuy nhiên, nếu những mục đích đó được hỗ trợ bởi những giá trị thật sự, anh sẽ hiểu rõ nhiệm vụ của mình và có đầy đủ động cơ để hoàn thành.

Một động cơ mạnh có phải là một nét chung của những nhà kinh doanh xuất sắc không ?

Nó là một trong những đặc tính chung của những người xuất sắc. Có hai loại động cơ mà NLP gọi chúng là hai hướng động cơ : hướng tới và hướng tránh xa điều ta không muốn.

Chẳng hạn việc thức dậy vào mỗi buổi sáng. Khi chiếc đồng hồ báo thức reng lên, một người có thể sẽ lấm bẩm : "Ồ không, hãy ngủ thêm và vặn cho chiếc đồng hồ hẹn giờ lại. Khi nó reng lần thứ hai, anh ta nghĩ mình sẽ nhanh chóng làm mọi việc, "không sao, mình sẽ mặc bộ đồ ngày hôm qua và nuốt nhanh bữa sáng", một lần nữa anh ta vặn lại đồng hồ. Khi nó reng

lên lần thứ ba, anh ta lại tự biện minh “mình sẽ đến trễ chút xíu và sẽ giải thích dang hoàng với xếp”. Nhưng khi đồng hồ reng lần tiếp theo, một giọng nói vô hình vang lên “anh phải đứng dậy ?”. Ngay lúc này anh thấy một hình ảnh những khách hàng đang đợi chờ một cách không kiên nhẫn và hình ảnh ông chủ la hét, dọa sẽ tống cổ anh ta đi. Khi những hình ảnh này trở nên rõ ràng, lớn hơn, gần hơn, âm ī hơn, anh ta bắt đầu thức dậy. “Thôi được, dậy đi nào !”. Cuối cùng anh ta đã được thúc đẩy để có thể đứng lên.

Tôi nghĩ đó là vì người ta đã đặt ý tưởng về sự thành công một cách sai lệch.

Một người khác khi nghe chuông đồng hồ reng (buổi sáng) thì nghĩ về tất cả các công việc quan trọng mình sẽ làm trong ngày hôm đó. Ông ta mơ thấy chính mình đang thực hiện mục đích của mình và thức dậy hăm hở. Người này cũng có động lực thúc đẩy. Thật vậy, ông ta có thể đã thức dậy trước khi chuông đồng hồ reng.

Người mà cho đến khi thấy hình ảnh như ông chủ đang quát tháo mình, mới thức dậy là người có hướng động cơ thúc đẩy “Tránh xa”. Động cơ của ông ta là tránh xa những đau đớn, bức bối và những hậu quả tiêu cực. Có lẽ, ông ta sẽ chọn những người bạn không gây phiền toái cho mình.

Đến khi nào ông ta không còn chịu nổi công việc của mình nữa thì ông ta dường như mới chịu đổi nghề.

Ông ta luôn tránh xa những gì mà mình không muốn. Còn người mà vội vàng ra khỏi giường là người có hướng động cơ thúc đẩy “Hướng về”. Ông ta luôn hướng về niềm vui, những phần thưởng và những mục đích. Có lẽ ông ta sẽ chọn những người bạn hay khuyến khích mình. Ông ta luôn chuyển hướng làm ăn của mình để đạt những cơ hội tốt hơn. Ông ta hướng về những gì mà mình muốn. Có hai loại động lực thúc đẩy đó là “tránh xa” và “Hướng về”, nhưng hầu hết mọi người chỉ có một trong hai loại đó. Các loại động lực này chính là những cách thúc đẩy khác nhau và cả hai đều có ích trong những tình huống khác nhau.

Lợi ích của động cơ “hướng về” thì khá rõ ràng, nhưng còn động cơ “tránh xa” thì có lợi như thế nào ?

Câu hỏi của ông phản ánh một sự nhận thức chung. Cái lợi của động cơ “Hướng về” thì rõ ràng hơn. Những người hướng tới mục đích thì được đánh giá cao trong xã hội, anh có thể thấy được điều đó trong các mục quảng cáo “Cần tuyển” cố ý sử dụng những từ như “năng động” và “năng nổ”, dám làm. Tuy nhiên, động cơ thúc đẩy “tránh xa” có một tí gì đó không hay. Một cách khác để nghĩ về động cơ này đó là tránh đi các vấn đề. Những người sử dụng động cơ tránh xa là những người giải quyết vấn đề. Anh có thể nghe được vậy khi họ nói. Họ sẽ bảo : “Xin lỗi, nhưng chúng tôi

có vấn đề ở chỗ này". Họ thấy vấn đề và phải giải quyết nó. Thỉnh thoảng, họ quá tập trung tâm trí vào vấn đề đến nỗi họ có thể quên là mình đang đi đâu, nhưng họ sẽ giải quyết vấn đề. Những người có động cơ "Hướng về" luôn hướng tới mục đích quá đến nỗi họ có thể không suy tính trước những vấn đề gì có thể xảy ra và những khó khăn nào họ chuẩn bị gặp phải trong suốt đoạn đường. Vì thế, cả hai loại động cơ này đều có ích trong những tình huống khác nhau.

Anh muốn nói là những người có động lực Tránh xa cũng có thể thành công như những người có động lực Hướng về.

Đúng vậy. Động cơ "Hướng về" được tôn thờ trong các bài tạp chí về bí quyết thành công, nhưng những người có động cơ Tránh xa ít được đánh giá cao kia cũng có thể rất thành công. Một ví dụ hoàn hảo là ông Martin Zwieg, một nhà dự đoán thị trường chứng khoán nổi tiếng, ông quản lý số tài sản trên một tỉ đô. Những cuốn sách về thị trường chứng khoán của ông là trong số những cuốn được đánh giá cao trong ngành. Khi Zwieg nói về chiến thuật kinh doanh thì ông nói "ĐÙNG chống chọi với các xu hướng của tỉ lệ lãi suất", "ĐÙNG chối chọi với khuynh hướng của thị trường" ông sử dụng động lực thúc đẩy Tránh xa để giảm tối thiểu thiệt hại. Nhiều thương gia nổi bật đã bộc lộ một động

lực thúc đẩy tránh xa khi họ bàn về "tự vệ" hay "phòng thủ".

Nhất định là có những bất lợi đối với động cơ thúc đẩy Tránh xa.

Chắc chắn là vậy. Những người có động cơ tránh xa những vấn đề thì trước đó họ thường phải chịu nhiều đau đớn và lo lắng. Nếu họ cứ để cho mức độ lo lắng căng thẳng này tăng lên thì nó sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe của họ. Những người này đây áp các lớp học "điều khiển sự căng thẳng". Nếu như họ học cách ít lo lắng

trước khi hành động thì tốt hơn là học cách điều khiển căng thẳng. Hơn nữa, học càng tránh xa vấn đề thì vấn đề đó càng có vẻ ít quan trọng và vì thế họ mất đi một số động cơ thúc đẩy. Kết quả là, động lực Tránh xa của họ sẽ dao động khi mạnh khi yếu. Cuối cùng, những người có động cơ thúc đẩy Tránh xa sẽ không còn biết mình sẽ kết thúc ở đâu bởi vì họ tập trung vào cái gì họ không muốn, chứ không phải vào cái gì họ muốn.

Có phải những thương gia thành công thường có một kiểu động lực thúc đẩy người với động lực tránh xa không ?

Thường thì họ đến với động cơ thúc đẩy Hướng về - hướng về sự thành công, về tiền - đó là lý do tại sao họ bước vào con đường kinh doanh đầu tiên. Tuy nhiên, những người có động cơ Hướng về cần phải dành thời

gian và năng lực để phát triển động cơ tránh xa, nó rất cần thiết cho việc quản lý tiền bạc thích hợp. Tôi đã nghiên cứu về các thương gia và nghiệm thấy rằng hầu như là không thể nào trở thành một thương gia thật sự thành công nếu như không có sự thúc đẩy tránh sự liều lĩnh quá đáng.

Rõ ràng, động cơ thúc đẩy là một yếu tố cần được bàn đến để đạt được mục đích. Đó có phải là yếu tố duy nhất, hay là còn có những yếu tố khác nữa ?

Cuộc nghiên cứu NLP cho ta thấy rằng để đạt được một mục đích, cần phải thỏa mãn năm điều kiện. Thứ nhất đó là mục đích phải giải quyết. Nó không bỏ đi một cái gì đó. Ví dụ như là "Tôi không muốn mất tiền". Đúng hơn là, nó cần phải quả quyết - Ví dụ như "Tôi muốn bảo vệ tài sản của tôi". Điều kiện thứ hai đó là mục đích này phải là mục đích của bạn. "Họ muốn tôi mở rộng kinh doanh" là ví dụ về một mục đích không thỏa mãn điều kiện này. Thay vì, nếu như mục đích của bạn là "khi điều kiện cho phép, tôi sẽ mở rộng kinh doanh của tôi lên gấp đôi" thì bạn ánh có khả năng đạt được mục đích hơn nhiều. Điều thứ ba đó là mục đích của bạn phải rõ ràng. Không có gì mà xảy ra chung chung. Mục đích bạn vạch ra càng chi tiết rõ ràng - cái gì bạn sẽ thấy, nghe và cảm nhận khi bạn đạt được - thì càng tốt. Điều kiện thứ tư là phải hỏi khi nào, ở

dâu và với ai. Điều kiện thứ năm để đạt được mục đích là thấy trước được kết quả của mục đích đó. Nó có đáng công và đáng khao khát hay không. Điều này sẽ giúp tất cả chúng ta đạt được những mục đích mà chúng ta thực sự muốn, những mục đích mà chúng ta sẽ thỏa mãn".

Điều kiện đầu tiên mà ông cho là cần phải đề cập để đạt được mục đích là mục đích đó phải quả quyết. Vậy những người có động cơ thúc đẩy Tránh xa sẽ không khó khăn trong việc hoàn thành điều kiện này chứ ?

Động cơ thúc đẩy cơ bản là tránh những điều tiêu cực, nhưng mục đích vẫn có thể là quả quyết. Ví dụ như, động cơ thúc đẩy của một người nào đó trở thành một thương gia thành đạt đó là thoát khỏi sự nghèo khó. Vì vậy, mục đích họ có thể là quyết lập kỷ lục cá nhân về lợi nhuận cho năm tới. Một động cơ thúc đẩy Tránh xa và một mục đích quả quyết có thể cùng nhau tiến triển để đem lại sự thúc đẩy hoàn hảo và những kết quả nổi bật.

Lúc đầu, tại sao ông lại quan tâm đến các thương gia ?

Năm 1987, ông Steve Bianucci, một người trẻ tuổi buôn bán trái phiếu cổ nhỏ đang làm việc với trường lô-gic thị trường (Market Logic School) của Pete Steidlmayer (Steidlmayer tốt nghiệp trường này ra) và

đang muốn chuyển từ kinh doanh nhỏ sang kinh doanh lớn. Ông ta muốn biết là có thể sử dụng NLP để xây dựng nên một mẫu người kinh doanh giỏi hay không. Câu hỏi của ông ta làm cho tôi phải suy nghĩ và nó như là chất xúc tác cho quá trình nghiên cứu đang diễn ra của chúng tôi.

Nghiên cứu gì vậy ?

Thì quan sát các nhà kinh doanh cù để từ đó tạo ra một mẫu người kinh doanh giỏi.

Để tiếp xúc với các thương gia như thế thì không khó chứ ? Tôi thấy khó mà tưởng tượng rằng họ lại chịu để cho các ông lấy làm đề tài để quan sát kỹ và tạo mẫu.

Trường hợp các nhà kinh doanh bình thường như ông Tom Baldwin thì có thể quan sát trực tiếp dễ dàng, chỉ cần tiếp xúc với giới kinh doanh như tôi đã làm. Còn trường hợp như ông Pete Steidlmayer (một nhà kinh doanh có triển vọng thành công cao, và cũng là người đưa ra phương pháp phân tích thị trường Market Profile mà chủ yếu dựa vào số lượng buôn bán trong ngày), ông ta mở các lớp học và tôi có thể quan sát ông ta trực tiếp. Còn đối với các nhà kinh doanh bậc siêu đẳng thì chúng tôi quan sát từ xa - xem các băng video về kinh doanh của họ và nghe các bài nói chuyện, các bài phỏng vấn của họ. Tôi quan sát Jimmny Rogers, Paul Tudor Jones, và Richard Dennis theo cách như

trên. (họ là ba trong số các nhà kinh doanh dẫn đầu của thế hệ chúng ta cũng là những người được ghi trong cuốn Các phù thủy thương trường). Sau đó tôi gặp Dennis tại cuộc hội thảo triển vọng công nghiệp, điều đó sẽ giúp bạn xác định những kết luận của tôi về chính cách kinh doanh của ông ta là chính xác và cách điều khiển cảm xúc.

Ông có thể cho tôi một ví dụ cụ thể về một thương gia nào đó đã đến nhờ ông giúp đỡ không ?

Gần đây, tôi có làm việc với một thương gia rất giỏi. Tuy nhiên, mỗi lần ông ta lời hơn trước thì ông ta lại cho lại bớt một phần lời của mình. Trong khi tôi làm việc với ông ta, tôi được biết là ông ta quen với rất nhiều thương gia rất giỏi nhưng theo như ông nói thì “họ không phải là những người tuyệt vời”. Ông ta muốn thành công trong kinh doanh nhưng ông lại sợ sẽ giống họ. Và ông đưa ra quan điểm là đừng nên quá thành công.

Những niềm tin của ông cũng hạn chế đời sống riêng của mình. Ông nghĩ rằng ông phải đặt kinh doanh lên hàng đầu và ông còn cho rằng kinh doanh có nghĩa là ông không thể có một cuộc sống riêng hay là có gia đình. Việc sử dụng NLP để thay đổi các niềm tin đó đã giúp đem lại cho ông những gì mà lúc trước ông đã lầm lẫn cho là nó sẽ phá hoại công việc kinh doanh của

mình. Đây là một kinh nghiệm rất vui đối với tôi bởi vì tôi đã chứng kiến ông ta sống một cuộc đời mà ông ta đã nghĩ là một thương gia thì không thể như thế được.

Mới đây ông ta nói với tôi là phạm vi kinh doanh của ông gấp ba lần so với trước với trên một ngàn hợp đồng. Bằng cách giải quyết các mâu thuẫn bên trong, ông ta thanh thản đầu óc để nhìn nhận các cơ hội làm ăn tốt hơn và mở rộng kinh doanh.

**Điều gì làm cho các nhà kinh doanh vượt trội
hơn những nhà kinh doanh khác ?**

Một yếu tố cần đề cập đến đó là niềm tin. Trong cuốn Peak Performers (Những người thành đạt tới đỉnh cao), Charles Garfield nói rằng yếu tố then chốt mà những người này có, đó là hoàn toàn tin tưởng vào khả năng thành công của chính mình. Còn ngược lại, tiến sĩ Michael Lerner đã nghiên cứu và thấy rằng hầu hết mọi người đều cảm thấy mình có rất ít khả năng trong cuộc sống (trong cuốn sách của ông với tựa đề Surplus Powerlessness). Ông đã rút ra kết luận từ hàng ngàn cuộc phỏng vấn với những người đủ mọi ngành nghề. Sự tương phản chung giữa những người thành đạt tới đỉnh cao với đa số dân bình thường đủ để giải thích sự khác biệt chủ yếu giữa những nhà thương gia nổi bật và tất cả những người tham gia kinh doanh khác (những thương gia khác). Những người kinh doanh bậc

siêu đẳng thì họ tin tuyệt đối vào khả năng thành đạt của mình - một niềm tin dựa vào năng lực của mình trong thương trường. Còn ngược lại, những thương gia khác thì thiếu tự tin vào hệ thống và phương hướng của mình và khuynh hướng tiêu biểu của nhiều người là lỗi lầm cho những người khác về kết quả của mình. (Ví dụ như những người môi giới,...).

Ngoài niềm tin vào sự thành công của chính mình, những đặc điểm khác/các thương gia thành công, đó là gì ? /đề'

Một yếu tố quan trọng khác là họ có một cảm nhận thị trường mà họ nắm rõ và sử dụng nó. "Cách cảm nhận thị trường" ở đây tôi muốn nói là một phương pháp, một cách thức hoặc là một hệ thống để nắm được tình hình thị trường. Ví dụ như phương pháp đồ thị của Elliot và phương pháp phân tích bằng đồ thị cổ điển là những cách cảm nhận thị trường. Trong cuộc nghiên cứu của chúng tôi thì chúng tôi sẽ phát hiện ra các kiểu để cảm nhận thị trường thực ra không có khác nhau gì mấy. Kiểu phân tích theo đồ thị cổ điển, kiểu của Gann, của Elliot, hay là kiểu sơ lược thị trường (Market Profile) của Steidtmayer, tất cả các phương pháp này đều có vẻ tốt, miễn là người ta nắm được nó hoàn hảo và làm theo.

Tôi có thể giải thích tại sao nó lại là như vậy.

Tôi thật sự muốn nghe ông giải thích.

Tôi tin là nhiều phương pháp phổ biến hiện nay thật là vớ vẩn.

(Ông cười) Aha ! Câu nói của ông thật là lý thú. Ông đã lôi cuốn sự chú ý của tôi.

Tất cả các phương pháp này đều dựa vào giá cả. Thật thế, chúng đều là những cái gương nhiều màu để nhìn nhận giá cả. Những người theo phương pháp RSI và Stochastics (2 phương pháp mua bán rất phổ biến hiện nay được nhiều người dùng) sẽ nhận thức tình hình thị trường qua hàng loạt giá cả trước đó. Còn những người nhiệt tình với phương pháp của Gann thì sẽ nhìn nhận mô hình giá cả theo cách của Gann. Trong trường hợp này hay trường hợp khác, các thương gia tích lũy kinh nghiệm về mô hình giá cả - mặc dù từ những cách nhìn khác nhau. Tuy nhiên một số phương pháp được sử dụng thì chẳng có giá trị gì. Đơn giản là thay vì nhìn nhận giá cả qua cái gương trong thì các thương gia sử dụng các phương pháp này lại nhìn nhận giá cả qua cái kiếng nhiều màu. Cái phương pháp hay màu sắc là vấn đề tùy thích của mỗi cá nhân. Để nói rõ hơn, tôi sẽ so sánh các phương pháp này với những cái kính mát (kinh râm) : kính mát chỉ thay đổi cái quang cảnh chứ không thể làm tăng thị lực của chúng ta. Tóm lại là các phương pháp

này đường như có kết quả chỉ vì những người sử dụng nó có kinh nghiệm trực giác về giá cả.

Điều đó cũng rất phù hợp với quan điểm của tôi. Họ cần có một phương pháp cảm nhận phù hợp với cách suy nghĩ của họ. Một phương pháp cảm nhận thích hợp cho một thương gia là phương pháp đó phù hợp với cách hành động trí óc, cách suy nghĩ và quyết định nhiều hay ít chứ không phải là phương pháp đó giải thích tốt về sự linh hoạt của thị trường, một khi mà một người nào đó hiểu sâu sắc một phương pháp cảm nhận nào đó, thì nó (phương pháp đó) sẽ giúp phát huy trực giác của mình. Không có gì có thể thay thế được kinh nghiệm.

Có điểm gì khác điển hình cho những nhà kinh doanh thành công không ?

Một yếu tố quan trọng nữa trong các nhà kinh doanh vượt trội, đó là họ có một chính sách kinh doanh rất hiệu quả. Tôi sử dụng từ “chính sách” theo nghĩa của NLP thì nó có nghĩa là một loạt các diễn biến nội tâm, các hình ảnh trong tâm trí (sự hình dung), lời nói và những cảm nghĩ, tất cả những cái đã dẫn đến một kết quả mong muốn đó là : thành công. Thương gia này có thể hành động rất quả quyết nhưng thương gia kia thì có thể lâng lờ người vì do dự. Sự khác nhau nằm ở các “chính sách” của họ.

Tôi e rằng tôi không theo kịp anh. Theo như anh nói thì đặc điểm về các chính sách kinh doanh của các thương gia thành công này là gì ?

Một chính sách kinh doanh có hiệu quả sẽ có những đặc điểm sau: Đầu tiên, nó phải tự động. Khi ở trong một tình hình cụ thể, thương gia ấy sẽ biết cái gì mình sẽ làm chứ không phải đoán. Thứ hai là một chính sách hay sẽ là phù hợp - nghĩa là, nó sẽ không gây ra bất cứ một mâu thuẫn bên trong nào. Thứ ba đó là, chính sách đó phải kết hợp với động cơ thúc đẩy Tránh xa, tức là phải có những kế hoạch cụ thể đối phó với các nguy cơ. Thứ tư là, trước khi tiến hành công việc, phải tưởng tượng là công việc kinh doanh đó đang được tiến hành và xem xét thử có gì sai trái xảy ra không. Thứ năm là một chính sách kinh doanh có hiệu quả sẽ cung cấp những dấu hiệu cụ thể cho phép nhà kinh doanh đánh giá được giá trị của công việc.

Các thương gia thành công có những đặc điểm chung nào khác không.

Điều khiển tinh thần mình là một điều cần bàn đến. Những thương gia ngoại lệ có thể chịu đựng được mọi thứ. Thay vì bối rối khi sự việc xảy ra không theo ý mình, họ vẫn còn bình tĩnh và hành động theo hướng mình. Tình trạng tinh thần này có lẽ đến tự nhiên hoặc là một số họ có cách điều khiển hay xua tan đi những cảm xúc của họ. Trong mỗi trường hợp, họ biết là họ

muốn thoát khỏi những cảm giác ấy và giữ bình tĩnh. Thái độ của Pete Steindlmayer khi một tình thế đang tấn công ông đó là "Hừm, hãy nhìn vào nó. Ông bình tĩnh quan sát các tình thế của mình. Bằng cách vẫn giữ bình tĩnh, các thương gia cù sê suy nghĩ lại để quyết định phương hướng của mình có cần sửa đổi hay không.

Có một xúc cảm thích hợp có phải là bản chất hay không ! Hay là chúng ta có thể rèn luyện cho mình được ?

Cả hai đều có thể xảy ra. Một số thương gia nổi bật có vẻ có bản chất là bình tĩnh - trong khi những người khác thì phải học cách điều khiển cảm xúc của mình. Hướng nào cũng có thể xảy ra. Song các thương gia này thường là những trường hợp ngoại lệ. Kinh doanh thường có khuynh hướng lôi cuốn những người không có đủ điều kiện để kinh doanh - những người ham mê kiếm ra nhiều tiền ; những người dám liều lĩnh, những người muốn có những giây phút hồi hộp hay những người có cảm xúc mãnh liệt.

Ông dạy những người ấy các trạng thái tinh thần thích hợp để thành công trong kinh doanh như thế nào ?

Một điều mà tôi làm đó là bảo họ đứng dậy, lùi ra sau và hãy tưởng tượng là đang xem mình ngồi ở ghế. Tôi bảo họ hãy bình tĩnh nhìn (quan sát) như thể là

họ đang quan sát người khác kinh công. Tôi cũng bảo họ theo các bài luyện tập của NLP khác, các bài ấy cũng nhằm đạt mục đích tương tự.

Để thay đổi lâu dài cách ứng xử của mình chỉ cần thực hiện những bài luyện tập tinh thần đơn giản như vậy là đủ sao? Ông muốn nói là những thương gia trước kia hay dễ bị kích động tinh thần sẽ tự động phản ứng bình tĩnh trong những tình huống gay go chỉ đơn giản là nhớ các bài luyện tập như thế ư?

Nếu một người nào đó rất dễ bị kích động tinh thần, có nghĩa là ông ta rất dễ xúc cảm và dễ cho kết quả được lâu dài thì phải rèn luyện nhiều hơn, nhưng nhìn chung, câu trả lời là “vâng”. Tôi biết là nó có vẻ khó tin nhưng não của chúng ta tiếp thu rất nhanh. Nếu chúng ta thay đổi cách não cảm nhận một tình huống thì bạn sẽ cho thay đổi được lâu dài cách nó phản ứng trước tình huống đó.

Đĩ nhiên, thỉnh thoảng cũng có những cản nhác đối ngược nhau. Một trong những khách hàng đầu tiên của tôi là một thương gia rất dễ cảm xúc, ông có một phương pháp dễ thành công nhưng ông không thể làm theo phương pháp đó. Tôi đã dạy cho ông ta một số bí quyết không để thị trường ảnh hưởng tới tinh thần của mình. Một bữa nọ, tôi quan sát ông ta áp dụng những bí quyết này và thấy có hiệu quả thật sự. Chỉ

trong vài tiếng đồng hồ, ông ta có được 7000 đô la. Tôi vừa thoảng tự hào thì ông ta lại quay lại tôi và buồn tủi nói : "Thật là buồn". Tôi thầm nghĩ "kinh thật". Tôi muốn nói là tôi đã giúp ông ta giải quyết vấn đề và ông ta đã làm ra hàng triệu đô và sống hạnh phúc sau đó. Nhưng ông ta đã từ chối ông ta biết cách để bình tĩnh nhưng ông ta lại không thích như thế.

Từ đó tôi đã rút ra một kết luận là có một số người đi vào con đường kinh doanh chỉ vì họ thích có những giây phút hồi hộp. Từ đó, tôi giúp họ tìm thấy sự hồi hộp ấy ở những nơi khác trong cuộc sống và sắp xếp thời gian hẩn hoi cho họ, vì vậy họ sẽ có ý nghĩ là phương pháp này không thể phủ nhận được nhưng mà các thời điểm và cách biểu lộ tình cảm ấy phải thích hợp.

Ngoài những nét đáng kể về sự khác nhau giữa những thương gia thành đạt với những thương gia thất bại trên, còn có điểm nào khác nữa không.

Một đặc điểm cuối cùng đáng bàn đến là làm cho thương gia thành công khác với những người thất bại liên quan đến những gì tôi gọi là "các phép ẩn dụ có hiệu quả". Một phép ẩn dụ có hiệu quả quyết định cách chúng ta nhìn nhận thế giới và nó hình thành nên niềm tin, hành động và cách sống của chúng ta. Một số các

phép ẩn dụ phổ biến mà các thương gia sử dụng để mô tả kinh doanh đó là một phụ nữ, ^{một} cuộc chiến và một trò chơi. Một ví dụ về các phép so sánh như trò chơi hay giải đáp câu đố; ông Richard Dennis nói “Nó như thế là đang đánh một trăm ván cờ cùng một lúc”. Ông Dete Steidlmayer nói ông ta đang “giải đáp kinh doanh”. Paul Tudor Jones lại cho “Nó là một trò chơi mà tiền bạc là cách tính điểm”. Mỗi phép ẩn dụ hiệu quả đều dẫn dắt các nhà kinh doanh đến những niềm tin khác nhau và sự tiếp cận thị trường cũng khác nhau, cũng có những phương pháp ẩn dụ có hiệu quả hơn là các phép ẩn dụ khác.

Những phép ẩn dụ mà tôi vừa trích trên hoàn toàn trái ngược với những phép ẩn dụ mà tôi hay nghe trong giới kinh doanh xoàng: “Bữa nay, tôi bị xé nát ra”, đã biến kinh doanh thành một con thú săn mồi. “Chúng tôi bị trúng đạn”, phản ánh các suy nghĩ kinh doanh là một cuộc chiến và người nói là một người tham gia cuộc chiến đang bị thương. Phép ẩn dụ nào sẽ giúp bạn cảm thấy khách quan hơn về kinh doanh đang chơi một trò chơi, thậm chí đang đánh bạc, hay là đang tự vệ trước một con thú dữ đang tấn công? Câu trả lời thì thật rõ ràng. Sự khác nhau nằm ở cái gì mà phép ẩn dụ đó nói lên. Trong một trò chơi, có người thắng, kẻ thua nhưng sinh mạng của bạn không bị nguy hiểm như là khi bạn đang bị thú dữ tấn công. Bạn có thể kiên cường phản ứng để thoát khỏi con thú dữ, nhưng phép

ẩn dụ đó không thúc đẩy bạn học hỏi và thực hiện các chiến lược và sách lược dài hạn như là một trò chơi. Có một phép ẩn dụ thích hợp với cách kinh doanh là nền tảng cho sự thành công.

Ông có thể nói cho tôi ai sẽ thành công trong kinh doanh và ai sẽ thất bại không ?

Vâng, để biết được điều này, ta có thể dựa vào việc các thương gia thành công đã áp dụng tốt các phương pháp nêu trên (niềm tin, cảm nhận thị trường, chiến lược kinh doanh, sự điều khiển trạng thái tình cảm) như thế nào. Ở mức độ đơn giản, tôi có thể nói là sau nhiều năm nghiên cứu các thương gia, cách đánh giá tốt nhất là xem người ấy có tiến triển cùng với thời gian và kinh nghiệm hay không. Nhiều thương gia không tỉnh táo nhận ra mình thiếu tiến bộ do cứ nhảy hết hệ thống phương pháp này sang hệ thống hay phương pháp khác và do không thông thạo một phương pháp nào cả. Kết quả là những người này sẽ kết thúc một năm kinh nghiệm 6 lần thay vì sáu năm kinh nghiệm. Ngược lại những thương gia siêu hơn thì họ chỉ tập trung vào một phương pháp duy nhất - không quan trọng nó phải là phương pháp gì - và họ cực kỳ thông thạo phương pháp đó.

Thế NLP nghĩ gì về mối quan hệ giữa đầu óc tỉnh táo và đầu óc không tỉnh táo ?

Đặc tính của đầu óc tỉnh táo là ngẫm nghĩ sự việc

"Mình có ở nơi mình muốn hay không?" "Công việc kinh doanh này có tốt không". Nói cách khác, nó liên quan tới việc đánh giá sự việc. Đặc tính của đầu óc tinh táo không phải là thay đổi sự việc. Giống như khi tôi sống ở Calorado, có một người bạn ở miền Đông đến thăm tôi. Một hôm nọ, tôi đề nghị đi cưỡi ngựa chơi. Chúng tôi thuê ngựa ở một trại ngựa. Tôi không biết là ông có bao giờ thuê ngựa ở trại chưa nhưng những con ngựa này đều biết đường cả và chúng cũng có thể đánh giá được người cưỡi nó có kinh nghiệm hay không. Tôi có một tí chút kinh nghiệm, nhưng bạn tôi thì không.

Chúng tôi leo lên ngựa và bắt đầu phi nước kiệu. Đi được một khoảng xa, thì đằng trước chúng tôi xuất hiện một hàng cây. Càng đi đến gần cây thì con ngựa càng chạy nhanh. Tôi biết chắc chắn điều gì sẽ xảy ra, chúng dự định chạy băng qua hàng cây ấy để hất chúng tôi xuống và rồi trở lại trại ngựa để nghỉ ngơi. Tôi liền cuộn đầu xuống khi ngựa tôi chạy băng qua cây đó. Trong khi ấy, tôi nghe "cái thích" ở đằng sau. Tôi quay ngựa lại và thấy bạn tôi nằm dưới đất cách hàng cây khoảng năm mét.

"Anh có sao không" Tôi hỏi

Anh ta hơi bối rối và trả lời "À, không sao cả".

Tôi hỏi "Chuyện gì xảy ra vậy ?".

Anh ta trả lời :

"Cái con ngựa ngu ngốc kia sấp sùa đâm vào một cái cây và vì vậy tôi phải nhảy ra. Có những người lầm lẫn giữa ngựa với xe hơi. Người cưỡi ngựa có đầu óc nhận thức. Anh ta có thể định hướng cho ngựa đi. Nếu con ngựa, không có đầu óc nhận thức không đi tới nơi mà chúng ta muốn thì không có nghĩa nó là con ngựa tôi không chịu nghe hướng dẫn, rồi sấp sùa đâm vào cây, mà điều đó có nghĩa là con vật không có đầu óc nhận thức có chương trình riêng của nó và nó sẽ cố gắng thực hiện các chương trình đó theo thói quen, như là con ngựa có thói quen hất người ta xuống và trở lại trại ngựa.

Lúc này chúng ta đã bàn về việc dành thời gian để kiểm tra mục đích - để chắc chắn là đó thực sự là những mục đích mà ta muốn và nếu không phải thì phải đổi hướng cố gắng sao cho phù hợp. Giả sử rằng có một người đang làm điều đó, vậy ông có lời khuyên nào về cách tốt nhất để chuyển những mục đích ấy thành thực tế không ?

Tôi có thể trả lời câu hỏi tốt nhất là bằng cách liên hệ kinh nghiệm của Gary Faris, một đồng nghiệp, một huấn luyện viên của NLP. Nghiên cứu của Gary về vấn đề này nảy sinh từ kinh nghiệm cá nhân lý thú. Gary là một vận động viên chạy đua rất mê say. Cách đây

một năm, trong khi đang chạy trên một con đường nông thôn ở California, ông bị đụng xe. Ông bị thương nặng đến nỗi các bác sĩ phòng cấp cứu không dám chắc là ông có thể sống. Khi ông ta sống được sau 2 lần mổ (lẽ ra phải 6 lần), các bác sĩ nói rằng sở dĩ như vậy là vì cơ thể ông ta rất khỏe. Họ bảo ông ta rằng ông ta sẽ không bao giờ đi lại như bình thường và dĩ nhiên là không bao giờ chạy được nữa.

Hơn hai năm sau, Gary luyện tập thể thao lại. Ông đã bớt đau và rèn luyện lại cơ thể. Ngày nay, ông chạy rất đều đặn và là huấn luyện viên thích hợp nhất đang làm việc cho NLP Comprehensive, một trong những tổ chức huấn luyện NLP đầu tiên. Không cần phải nói là các bác sĩ hết sức kinh ngạc. Tuy nhiên, họ đánh giá dựa vào bằng chứng thống kê các trường hợp tương tự. Họ không nghĩ là Gary Faris đã tự biến mình trở thành một bệnh nhân ngoại lệ.

Ngay sau khi bị tai nạn, Gary bắt đầu nghiên cứu việc luyện tập thể thao lại. Ông đã tìm ra các đặc điểm chính về những vận động viên đã luyện tập lại thành công. Ông xem xét thái độ tinh thần của họ. Ông đã tìm ra sáu đặc điểm cơ bản về tinh thần của tất cả những người này.

Thứ nhất, những vận động viên này đều có cả hai hướng động lực thúc đẩy. Nói cách khác, họ vừa hướng tới, vừa tránh xa các kết quả. Với cách này, các vận

động viên ấy đã sử dụng tối đa các động lực thúc đẩy của họ.

Thứ hai : Những vận động viên này tập trung tuyệt đối vào việc hồi phục lại sức khỏe và sức mạnh. Điều này đã trở thành mục đích chỉ đạo của họ. Thấp hơn là không thể chấp nhận được. Thật vậy, nhiều trong số họ không chỉ muốn phục hồi lại sức khỏe và sức mạnh, mà còn cố gắng để khá hơn trước khi bị thương. Họ biết khả năng của mình và không chấp nhận bất cứ điều gì thấp hơn. Họ biết là họ sẽ thành công, yếu tố then chốt thứ ba mà các vận động viên này đều có đó là họ luyện tập lại từng bước một. Nếu bạn mong muốn đạt một mục đích chính như là khỏi một vết thương kinh khủng, nghĩ về một bài tập hoàn toàn cùng một lúc thì thật là nguy hiểm. Tuy nhiên, nếu bạn chia nó thành những phần cần thiết hay là các bước riêng lẻ thì bạn hoàn tất được nó. Mỗi bước trở thành một mục đích mới. Đối với Gary, ông phải sống trước khi có thể đi bộ và phải đi bộ trước khi có thể chạy. Gary và các vận động viên khác mà ông nghiên cứu đều rất thỏa mãn mỗi khi hoàn thành được một bước. Vì thế họ đã thành công ở mỗi bước quan trọng trong suốt đoạn đường đi đến mục đích chính đó là lấy lại toàn bộ sức khỏe và sức mạnh.

Một yếu tố quan trọng thứ tư liên quan đến cách các vận động viên đang bình phục này cảm nhận

thời gian. Họ sống với hiện tại. Nói cách khác, họ thành công bởi vì họ tập trung vào hiện tại. Thay vì thế, nếu họ tập trung quá xa vào tương lai, át rất dễ rơi vào hướng theo cách hỏi là mình đạt được mục đích cuối cùng hay không.

Yếu tố thứ năm thể hiện thái độ tích cực của họ là tham gia vào công việc. Họ càng tham gia nhiều công việc thì họ càng chóng bình phục. Khi bạn tham gia thì bạn sẽ cảm thấy là mình cũng có thể có ảnh hưởng tới những gì đang diễn ra và điều đó sẽ làm cho bạn kiên quyết hơn và nỗ lực hơn.

Yếu tố quan trọng thứ sáu và cũng là yếu tố cuối cùng này liên quan đến cách các vận động viên đánh giá thành tích và sự tiến bộ của mình. Con người thường có khuynh hướng tự nhiên đó là so sánh mình và hành động của mình với người khác. Kiểu suy nghĩ này đã hình thành từ khi còn bé và nó ngày càng khắc sâu hơn khi ta trở thành người lớn. Điều đáng nói là những vận động viên này không rơi vào cái thói quen như thế. Bởi vì bị thương họ át sẽ so sánh tồi tàn và có lẽ sẽ nản chí. Những vận động viên thành công ấy chỉ nhìn vào tiến bộ của chính mình. Họ so sánh mình với chính mình. Họ tự hỏi mình những câu hỏi như "So với tuần trước hay tháng trước, mình đã tiến bộ được tới đâu rồi ?".

Nhân đây, dạy những đứa trẻ so sánh mình với chính mình là một trong những món quà lớn nhất mà cha mẹ đã cho chúng. Hãy để cho chúng biết rằng trong bất cứ cái gì chúng đang cố gắng làm cũng luôn luôn có những người giỏi hơn mình và những người dở hơn mình. Điều quan trọng đó là sự tiến bộ của chính mình. Bằng cách chấp nhận thái độ tinh thần này, trái ngược với các mục đích ghen tị, chúng ta có thể nhìn những thành đạt của nhiều người khác như là nguồn cảm hứng và những gương xuất sắc.

Khi có đủ sáu yếu tố này, bắt buộc là phải thành công. Trong những cuộc nghiên cứu sau đó, tôi nghiệm thấy rằng sáu đặc điểm chính này tạo cơ sở cho bất cứ một thái độ tinh thần lạc quan nào. Tôi nhìn vào các vận động viên, những người thâu khoán hay là các ủy viên ban quản trị đi nữa thì tôi cũng thấy là thái độ tinh thần của họ càng tự tin thì họ càng sử dụng sáu yếu tố tương tự này nhiều.

Ông tập trung chính vào cả NLP và kinh doanh. Vậy ông có thấy sự giống nhau nào giữa hai cỗ gắng này không ?

Kinh doanh và NLP như là hình ảnh của nhau. Kinh doanh liên quan đến các mô hình về tinh thần.

đều liên quan đến những kết quả đích thực chứ không phải là thuyết các thương gia được đánh giá qua kết quả của họ - số tiền trong các tài khoản kinh

doanh chứ không phải là cái đẹp hay cái phức tạp của các thuyết kinh doanh của họ. Những người thực hiện NLP được đánh giá qua kết quả của họ - các khách hàng nhanh chóng đạt được những thay đổi mà họ đang tìm kiếm trong cuộc sống - chứ không phải tính độc đáo hay sự thấu hiểu sâu sắc các thuyết NLP về cách nào hoạt động NLP nhằm tạo ra một kiểu mẫu về những cái hay của con người và kinh doanh là một hoạt động mà trong đó những cái hay đó cần phải có để thành công, vì lẽ chỉ có rất ít người thành công. Tôi bị NLP và kinh doanh lôi cuốn vì tôi thích ở chỗ chúng nhấn mạnh các ưu điểm và kết quả xác thực.

NLP có hiệu quả không ? Quan điểm cá nhân tôi về câu hỏi này thì chẳng có gì cả bởi vì nó chỉ là một kiểu hỏi. Chắc chắn có rất nhiều những chứng cứ (có tính giai thoại) chứng tỏ tính hiệu quả của các phương pháp của NLP. Tuy nhiên các cuộc thí nghiệm khoa học chính xác thì rất hiếm. Không nghi ngờ gì, sự khan hiếm các bằng chứng thí nghiệm khoa học là do sự cực kỳ khó khăn để đo được kết quả của NLP mà liên quan phần lớn tới những cảm nghĩ và niềm tin. Tuy nhiên, một trong những dấu hiệu xác nhận tiêu chuẩn của NLP đó là nó thực sự bảo đảm đạt kết quả nhanh. Vì thế, nếu bạn thử NLP theo một trong các hình thức của nó (sách, bảng, hội nghị hay là các buổi hội thảo), bạn có thể quyết định nhanh phương pháp nào có giá trị cho bạn.

Ngoài những câu hỏi mở rộng về giá trị của NLP tôi đã phát hiện ra là một vài khía cạnh về các bài dạy của Faulkner rất lý thú. Đầu tiên, tôi thấy quan niệm về nhiệm vụ là một cách xây dựng tinh thần có hiệu quả cao để đạt những mục đích tập trung và động lực thúc đẩy mãnh liệt. Khi tôi nghe băng của Faulkner thì trong tôi dấy lên những quyết tâm mở rộng đầu tư vấn kinh doanh hàng hóa và quyết tiến bộ xuất sắc trong lĩnh vực đó. Tôi cũng nghĩ là danh sách sáu bước then chốt để thành công của Faulkner rất có giá trị :

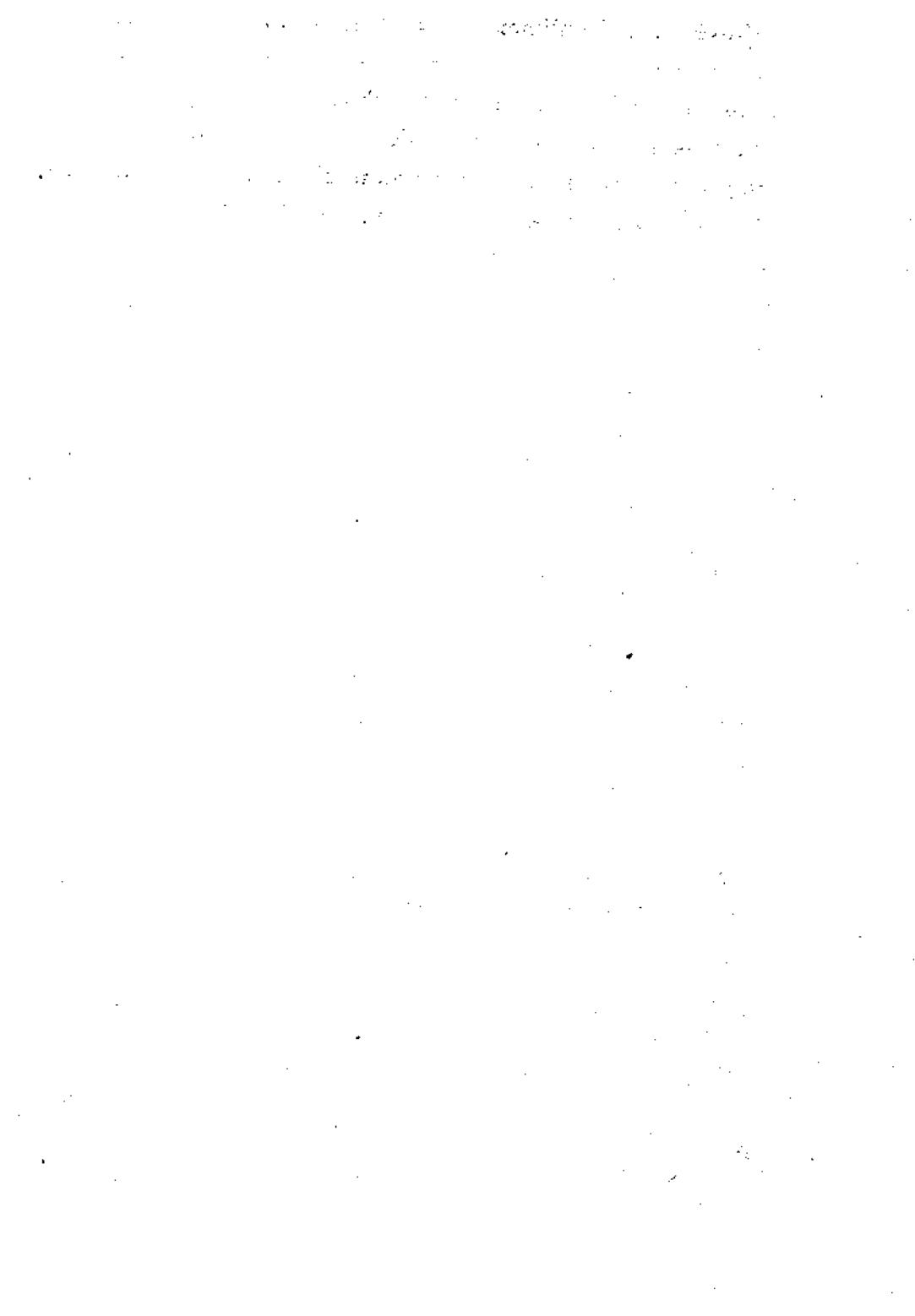
1. Sử dụng cả hai động lực thúc đẩy hướng về và tránh xa.
2. Có mục đích hợp với hết khả năng của mình, không thể chấp nhận bất cứ cái gì thấp hơn.
3. Phân những mục đích có khả năng không đạt nổi ra thành nhiều bước nhỏ, hãy thỏa mãn mỗi khi hoàn thành mỗi bước riêng lẻ.
4. Hoàn toàn tập trung vào hiện tại - có nghĩa là vào mục đích (ở trong tầm tay) có thể đạt được. Thay vì mục đích còn lâu lắm mới đạt được, (còn ở xa tầm tay).
5. Đích thân mình tập trung vào đạt mục đích (trái với phụ thuộc vào người khác).
6. Hãy so sánh mình với chính mình để đo sự tiến bộ.

Những yếu tố trên đều có quan hệ mật thiết và gắn liền với kinh doanh. Ví dụ như sự nhấn mạnh vào sự tự lập sẽ có nghĩa là người ta hình như không thể thành công trong kinh doanh nếu dựa hoàn toàn vào cách (phương pháp) của người khác. Một ví dụ khác, tập trung vào so sánh mình với chính mình ngũ ý những thương gia nên đánh giá tiến bộ của mình dựa vào kết quả trước kia của chính mình chứ không phải dựa vào kết quả của những thương gia khác.

Hình ảnh một thương gia thành công mà Faulkner vẽ thì hoàn toàn trái ngược với những quan niệm phổ biến. Có lẽ hầu hết mọi người nghĩ về các thương gia vĩ đại như là "the Evil Knievels" của giới tài chính, những cá nhân sẵn sàng lêu lỉnh, những người bị lôi cuốn vào nghề do thích có những giây phút hồi hộp. Theo như Faulkner thì không có gì hơn được thực tế. Các thương gia thành công biết tránh liều lĩnh và không muốn nó xảy ra. Hơn nữa, rất hiếm người trong số họ kinh doanh vì thích hồi hộp. Ngược lại, dựa vào quan sát của Faulkner thì một trong những đặc điểm của các thương gia thành công này đó là khả năng giữ bình tĩnh trong khi kinh doanh. Họ có thể có những giây phút hồi hộp trong cuộc sống chứ không phải trong kinh doanh.

Nhiều câu nói của Faulkner thích hợp không chỉ trong kinh doanh. Hầu hết người ta có thể lợi dụng lời

khuyên của Faulkner và NLP để khám phá ra thành công có nghĩa là gì. Câu nói mà tôi thấy gây ấn tượng sâu sắc đó là trong cuộc nói chuyện của ông với hàng trăm bệnh nhân lớn tuổi : “Không có ai trong số người này nói là họ thực sự tiếc những gì họ đã làm. Cái mà họ tiếc đó là những gì họ không làm”.



Robert Krausz

VAI TRÒ CỦA TIỀM THỨC

Lần đầu tiên tôi biết đến Robert Krausz qua một lá thư trong Câu lạc bộ 3000, một ấn phẩm bao gồm phần lớn những lá thư của những người mua báo dài hạn đang kiếm được lãi trong thương mại. Một nhà kinh doanh đã tả trong lá thư của anh ta về những cuộn băng về tiềm thức mà anh ta đã mua từ Robert Krausz, một thành viên của Hội đồng các giám khảo về thời miền Anh quốc, đã giúp cho việc kinh doanh của anh ta đạt nhiều thành công. Điều này đã gợi lên sự tò mò trong tôi.

Dường như có một chất kiếu Dickens trong câu chuyện về cuộc đời của Robert Krausz. Ngay những năm đầu thời thơ ấu ông ta phải sống trong khu Do

Thái ở Hungary trong suốt Đệ nhị thế chiến. Năm lên tám, ông đã cùng với người bạn thoát khỏi cuộc áp giải về trại giết người, chạy thoát về phía khu rừng đối diện lúc bấy giờ lính sao lãng. Không chốn dung thân ông lại trở về khu Do Thái và sống ở đó mãi cho đến khi cuộc chiến kết thúc. Sau cuộc chiến ông đã liên tục trải qua nhiều trại mồ côi và cuối cùng lưu lạc ở một trại mồ côi ở Nam Phi. Tại đây ông đã gặp một ông trùm kim cương có thiện ý với ông. Nhà công nghiệp giàu có này từ đó bắt đầu đến trại vào những ngày chủ nhật để đưa ông đi chơi và mối quan hệ này dẫn đến việc ông được nhận làm con nuôi. Từ đó, đứa trẻ mồ côi sống sót qua những điều khủng khiếp của chiến tranh đã tìm thấy một cuộc sống mới, cuộc sống của một đứa con của một trong số những người giàu nhất Nam Phi.

Những kinh nghiệm thời chiến của Krausz đã khiến cho ông trở thành một con người luôn háo hức ủng hộ cho Israel.

Khi lớn lên, càng ngày ông càng tận tụy với sự sinh tồn của Israel. Bị tác động bởi những đạo đức giả luôn kêu gọi những người Do Thái ở Nam Phi di cư và gia nhập vào lực lượng vũ trang Israel, sau cùng ông đã đi theo con đường riêng của mình. Mặc cho những phần đời của cha ông, người mà ông luôn thương yêu và kính trọng, ông đã gia nhập lực lượng vũ trang Israel và trở thành một lính nhảy dù trong suốt cuộc chiến 1956 với

Ai Cập. Tuy nhiên nền kinh tế chủ nghĩa xã hội ngấm ngầm của Israel đã làm cho Krausz lo âu và cuối cùng ông đã di cư đến Anh Quốc.

Tại London, thiên hướng mỹ thuật của Krausz đã giúp ông trở thành một nhà thiết kế thời trang. Sau cùng ông đã phát triển được một dây chuyền về quần áo trong suốt thời hoàng kim trên phố Carnaby và kỷ nguyên Beatles. Việc kinh doanh của Krausz liên tục mở rộng thêm bao gồm việc phác họa mẫu vải và quần áo cho các nhà sản xuất ở nước ngoài và nhập thành phẩm về lại Anh quốc. Cùng với công việc kinh doanh này, Krausz đã di rất nhiều qua vùng Viễn Đông trong nhiều năm. Mặc dù công việc kinh doanh thịnh vượng nhưng sự hấp dẫn của việc kinh doanh luôn dâng lên trong Krausz và làm cho ông chuyển sang một nghề khác. Vào đầu năm 1988, ông từ bỏ việc kinh doanh của mình và di cư sang Hoa Kỳ để bắt đầu một thử thách mới với tư cách là một thương gia chính thức.

Krausz luôn từ chối nhận xét những kết quả đặc biệt của mình với tư cách là một thương nhân mà ông chỉ thích nói rằng ông đã làm khá tốt để kiếm được một cuộc sống thoải mái. Khi ông thảo luận về việc kinh doanh ông trở nên rất sinh động. Ông nhấn mạnh “Đây là việc kinh doanh hay nhất trên thế giới”. “Không có một nghề nào khác rõ ràng hơn, trắng ra trắng đen ra đen, bạn sẽ hoặc là đúng hoặc là sai” (Khi ông ta

nói điều này, tôi thật sự có ấn tượng về bộ đồ mà ông ta đang mặc - quần tây đen và áo sơ mi trắng). “Việc kinh doanh cũng rất hấp dẫn tôi bởi vì bạn hoàn toàn phụ thuộc vào tài năng và khả năng của mình ?”

Tôi đã gặp Krausz tại căn nhà của ông ta ở Fort Lauderdale. Ông ta là một con người cởi mở, thân thiện. Ông khăng khăng đòi đích thân đón tôi ở sân bay và nhiệt tình mời tôi ở qua đêm tại nhà khách (được xây cạnh nhà của ông).

Suốt cả ngày những cuộc nói chuyện của tôi với Krausz trải qua nhiều lĩnh vực. Krausz nói chuyện với một giọng Nam Mỹ rất lạ (đối với những người Mỹ chưa quen, có thể họ sẽ lầm tưởng đó là một giọng Anh) đó là một yếu tố đã làm cho việc thuật lại kinh nghiệm quá khứ của ông thêm sinh động. Chúng tôi đã bắt đầu cuộc nói chuyện ở hành lang nơi nhìn ra ngoài luồng nước và khu rừng nhiệt đới từ nhân bao quanh gia sản của ông - một khu sân sau đặc biệt nhất. Cảm giác ớn lạnh trước cái lạnh mõa đông Florida đã làm cho chúng tôi phải đi vào trong và chúng tôi đã tiếp tục cuộc phỏng vấn trong văn phòng của Krausz.

Người ta dễ dàng nhận ra Krausz là một nhà lập biểu đồ nghiêm chỉnh, trên chiếc bàn trong văn phòng của ông có đặt một biểu đồ cỡ 24 x 36 inch mà Krausz đã tự tay ghi lại. Nó không giống như những biểu đồ thông thường với những cột chỉ ngày hoặc khoảng cách thời gian thẳng đứng, biểu đồ của Krausz dùng những cột giá cả rộng, hẹp khác nhau như một hệ phương pháp được gọi là Đối xứng học dựa trên sự cân đối giữa giá cả và thời gian được phát minh bởi Joe Rondinone, một trong những sinh viên đầu tiên của W.D Gann.

* Như ông đã đề cập, ông xem việc trở thành một thương nhân là một phẩm chất - thiết yếu cũng như nhà thôii miên chuyên môn hóa trong việc giúp đỡ những thương nhân. Vậy thì điều nào xảy ra trước, việc kinh doanh hay việc huấn luyện trong thôii miên ?

Việc kinh doanh là chất xúc tác đưa tôi đến với thôii miên. Bộc lộ đầu tiên của tôi với kinh doanh xảy ra trong suốt thời kỳ 1979 - 1980 đầy kỷ lục trong thị trường dầu cơ vàng. Thời đó, tôi nghĩ rằng tôi đang

kinh doanh. Dĩ nhiên, đó không phải là kinh doanh, đó chỉ là một hành vi ngu xuẩn của trẻ con.

* Đầu tiên ông đã kinh doanh bằng cách nào ?

Suốt thời thị trường dầu cơ 1979, cứ hai hay ba ngày tờ báo Financial Times lại đưa ra bài viết với tựa đề “Những mức cao mới trong thị trường vàng” hay những tựa đề khác tương tự như thế. Những câu chuyện được lập đi lập lại này - đã gây ấn tượng cho tôi. Tôi cũng có một người bạn có liên quan đến thị trường vàng và kiếm được một số tiền trong kinh doanh. Một tối kia chúng tôi đi ăn tối với nhau và anh ta đã chỉ cho tôi về thị trường vàng. Anh ta cho rằng mình là một chuyên gia vĩ đại. Dĩ nhiên sau này tôi đã nhận ra rằng anh ta hoàn toàn không biết chút gì về kinh doanh. Anh ta đã bảo tôi “Robert, anh là một thằng ngu. Anh làm việc 6 ngày một tuần, mỗi ngày từ 7 giờ sang đến 7 giờ tối. Tôi đang kiếm nhiều tiền hơn mà chỉ làm việc vài giờ trong ngày. Ai giỏi hơn nào ? ”.

Anh ta đã cho tôi biết tên người môi giới của anh ta, và tôi đã mở một trương mục. Và rồi bi kịch lớn nhất đã xảy ra : việc kinh doanh đầu tiên của tôi là một thắng lợi hoàn toàn. Lần thứ hai, tôi cũng thắng. Lần thứ ba tôi huề vốn. Lần thứ tư tôi lại thắng. Và lần thứ năm, tôi trả lại tất cả. Kế đến ở lần thứ sáu tôi đã mất tiền nhiều hơn tôi đã kiếm được trong

tất cả các lần trước gộp lại. Thị trường đã thay đổi và tôi đã mất một số tiền đáng kể - nhiều hơn cả trương mục của tôi - trương mục đã bắt đầu không có lãi.

* Nói cách khác ông đang gặp những tín hiệu lệch lạc trên đường.

Chính xác như thế. Tôi tiếp tục gửi tiền càng nhiều vào trương mục. Tôi luôn nghĩ rằng "Thị trường sắp thay đổi rồi. Thị trường sắp thay đổi rồi". Dĩ nhiên, chúng không bao giờ đổi.

* Cuối cùng ông đã từ bỏ nó khi nào ?

Tôi đã có khoảnh khắc dứt điểm đặc biệt. Tôi đã trở thành người chiếm 50% cổ phần trong việc kinh doanh quần áo và tôi luôn muốn rằng những mất mát của tôi phải chắc chắn không làm cho việc kinh doanh nguy hại. Khi tôi đạt đến cực điểm thất bại, tôi bị loại. Kinh nghiệm tỏ ra là một thất bại đáng kể về tài chính, nhưng quan trọng hơn, đó là một sự chịu đựng khủng khiếp về nỗi đau đớn đối với nhận thức của tôi. Cho đến tận thời điểm đó tôi đã là một thương gia khá thành công chưa thất bại lần nào. Tôi không thể tin được tôi đã ngốc như thế nào.

* Trong việc kinh doanh, ông có tự quyết định không, hay là người môi giới của ông đã cố vấn cho ông.

Ôi, người môi giới của tôi rất "hữu ích" trong việc

cố vấn cho tôi trong kinh doanh. Sau này tôi đã nhận ra rằng anh ta biết còn ít hơn tôi. Nhưng tôi luôn chịu trách nhiệm cho những hành động của mình và kinh nghiệm này cũng không là ngoại lệ.

* Sau cùng điều gì đã xảy ra với bạn của ông, người đã lôi kéo ông vào việc kinh doanh trong thị trường vàng ?

Anh ta không bao giờ từ bỏ đức tin. Anh ấy sau cùng cũng thất bại hoàn toàn.

* Ông có còn lo nghĩ về lỗi lầm của mình sau khi ông từ bỏ thị trường ?

Cách đây ít lâu tôi đã nhận ra rằng một trong những điều tệ hại nhất mà con người có thể làm là việc lâi nhâi về lỗi lầm trong quá khứ. Nếu như bạn cứ cố lập đi lập lại với chính mình rằng “Tôi không nên làm điều đó” điều đó sẽ giống như bánh xe bò lăn trên đường cũ. Cuối cùng, thông tin tiêu cực đó sẽ hàn sâu lên tâm trí bạn và sẽ trở nên rất khó khăn cho bạn khi bạn thay đổi đường lối hành động của mình.

Vào thời điểm đó, tôi quyết định rằng hoặc là tôi sẽ tìm ra điều gì làm cho thị trường thay đổi như thế hoặc là tôi sẽ chum miệng, mỉm cười và bỏ đi và không bao giờ kinh doanh nữa trong suốt cuộc đời mình. Nhưng vì tôi không thuộc loại người quay mặt đi trước những thách thức nên tôi đã chọn hành động thứ nhất.

Lúc đó, việc kinh doanh của tôi buộc tôi phải đi du lịch nhiều nơi đến những vùng xa xôi ở Viễn Đông. Do ở những vùng này không có nhiều trò tiêu khiển nên tôi đã có thời gian rảnh rất nhiều. Tôi đã tận dụng thời gian này vào việc đọc, nghiên cứu thị trường rất nhiều. Tôi cũng bắt đầu theo dõi thị trường vàng từng ngày một. Tôi còn đi sâu hơn đến việc nhờ một người bạn đánh điện cho tôi biết giá bán, thấp, cao, thu hàng ngày của vàng. Thư viện của tôi ngày càng phát triển bởi vì tôi ngốn bất cứ cuốn sách nào về phân tích kỹ thuật. Một trong những quyển sách mà tôi đọc có một cái tựa đề rất hấp dẫn “Làm thế nào để kiếm được tiền - thật nhiều tiền trong thị trường hàng hóa” của tác giả Charles Drummond. Tôi đã nhận ra rằng Drummond suy nghĩ theo một hướng khác với những người khác. Quyển sách tán thành một hệ phương pháp

được gọi là lập biểu đồ và đường. Nó rất hợp với tôi và tôi đã mua quyển sách thứ hai của Drummond đi sâu hơn về vấn đề này. Từ đó tôi bắt đầu kinh doanh trở lại và dùng hệ phương pháp điểm và đường này. Tuy nhiên tôi nhận thấy rằng mình đang luống lụ trong việc kinh doanh. Tôi sợ hãi thất bại đã đến. Trong khoảng thời gian bắt đầu liên lạc với Drummond, đầu tiên với những câu hỏi về kỹ thuật của ông ta. Ông ta luôn nhiệt tình với những câu hỏi của tôi. Trong một bức điện gửi đến Drummond, tôi đã đề cập đến tình trạng khó xử của mình trong việc không thể kinh

doanh. Drummond đã đánh điện trả lời, “Anh đang nếm mùi một thứ được gọi là ”Lệnh đông lạnh” một thứ đơn thuần là vấn đề tâm lý”.

Khoảng thời gian này tôi có dịp gặp lại một người quen đang lãnh đạo một công ty lớn. Anh ta có vẻ rất thất vọng và tôi đã hỏi anh ta đang mắc phải vấn đề gì. Anh ta trả lời tôi rằng anh ta đang ly hôn và công việc của anh đang diễn ra rất tồi. Ba tuần sau đó, tôi đã chạm trán với con người này ở một nhà hàng. Anh ta đang nói chuyện, cười đùa và mọi thứ thật vui vẻ. Tôi thật sự tò mò về sự thay đổi đột ngột của anh ta. Vào buổi ăn trưa ngày hôm sau, anh ta đã kể cho tôi nghe bằng cách nào anh ta đã đi đến một nhà thô miên và cuộc sống của anh ta giờ đã trở lại như xưa. Tôi lấy số nhà của nhà thô miên và đến gặp ông ta với ý định đặc biệt là tâm sự giúp đỡ cho vấn đề của tôi.

Trong lần gặp gỡ đầu tiên, tôi mang theo quyển sách của Drummond. Ông ta đã lướt qua nó và thốt lên “Lạy chúa, đó là một người Nhật”. Đó là ý nghĩ giấu cợt của ông ta. Dù nhiên ông ta không có khái niệm gì về kinh doanh.

* **Phải chăng sự thiếu hiểu biết của ông ta về việc kinh doanh đã trở thành một trở ngại hay là dù sao thì việc thô miên cũng giúp cho ông ?**

Đúng vậy, nó đã trợ giúp. Việc kinh doanh của tôi

nhanh chóng đi đến huề vốn, điều mà đối với tôi có thể xem là thành công. Tôi vẫn luôn trải qua một thoảng lưỡng lự trong việc kinh doanh, nhưng “bệnh đông lạnh” đã biến mất. Tôi rất có ấn tượng về nhà thôii miên đến nỗi tôi đã tìm những thông tin và tự tập thôii miên. Tôi đã tìm thấy một nhóm người gọi là Hội đồng các giám khảo về thôii miên Anh quốc (BHEC) có mở các khóa dạy về kỹ thuật. Tôi đã nhập học lớp vỡ lòng.

* Khóa học này kéo dài bao lâu ?

Nó kéo dài hơn 2 kỳ nghỉ cuối tuần.

* Và đó là tất cả để trở thành một người hành nghề đủ phẩm chất ?

Đương nhiên là không. Khóa học chỉ dạy cho anh những kỹ thuật cẩn bản, những kỹ thuật còn hết sức đơn giản. Trong năm sau, tôi đã bỏ ra một ngày trong tuần để quan sát một trong những huấn luyện viên, John Hoss thực hành. Sau đó John đã cho phép tôi làm việc với một số thân chủ của anh ta dưới sự giám sát của anh ta. Kế đó tôi theo học lớp nâng cao của BHEC. Sau tất cả những thứ này, tôi đã thi kiểm tra chất lượng của BHEC.

* Hãy kể cho tôi nghe về thân chủ đầu tiên của anh :

Đó là một sinh viên đến gặp tôi để nhờ giúp anh

ta tiến bộ trong học tập. Tôi thật sự căng thẳng, nhưng may mắn thay, anh ta là một đối tượng dễ thôi miên.

* Khoảng bao nhiêu phần trăm dân số có thể thôi miên được ?

Khoảng 85%. Trái với suy nghĩ của nhiều người, những người thông minh và sáng tạo là những người dễ thôi miên nhất.

* Có phải ông nói rằng 85% dân số có thể bị tác động dưới hình thức thôi miên mà thay đổi - đức tin của họ, hành vi của họ ?

Đúng thế, với điều kiện là anh đừng yêu cầu họ làm bất cứ việc gì mà họ sẽ không bao giờ làm ở trạng thái tinh bình thường.

* Làm thế nào các nhà thôi miên đã khiến cho người ta làm những điều ngốc nghếch trên sân khấu ở các hộp đêm ?

Mánh khố ở chỗ là những người muốn xung phong đi lên sân khấu là loại người thích trình diễn trước công chúng. Đặc tính của họ, họ là những người muốn trình diễn, phô trương, loại người thích hoạt động sân khấu mà đánh mất thiên hướng của mình. Thôi miên chỉ đơn thuần làm rõ những thiên hướng bản chất bằng việc phớt lờ những kiểm soát hành vi của nhận thức. Ta hoàn toàn không thể khiến cho một cá nhân rụt rè nào làm những điều ngốc nghếch trên sân khấu.

* Làm thế nào ông có thể nói rằng một người thật sự bị thôi miên hay người ấy chỉ đơn thuần làm theo những lời chỉ dẫn làm hài lòng các nhà thôi miên ?

Có rất nhiều kỹ thuật thông dụng. Ví dụ một phương pháp liên quan đến việc bảo với đối tượng rằng cánh tay của cô ấy/anh ấy là một mảnh thép không cong, và kể đó chỉ dẫn họ mở rộng cánh tay ra theo chiều ngang. Nếu như người đó thật sự bị thôi miên, anh sẽ không thể đẩy tay họ xuống mà không dùng lực cho dù người đó là một con người thể chất yếu.

* Có điều gì đáng nhớ về thân chủ kinh doanh đầu tiên của ông không ?

- Tôi muốn nói rằng thủ tục đã rất thành công, nhưng sự thật là người đó đã không trải qua bất cứ một thay đổi nhanh chóng nào. Phải nhiều năm sau tôi mới nhận ra rằng thôi miên rất hữu hiệu với một số thương gia nhưng không tới những người khác.

* Vậy đâu là lý do ?

Một số các thương gia có hệ phương pháp hiệu quả mà họ có thể kiểm tra lại một cách thỏa đáng và nhận thức của họ luôn hài lòng với phương pháp đó. Đây là những thương gia thường được sự giúp đỡ của các nhà thôi miên. Điều duy nhất mà nhà thôi miên có thể làm là thông báo với tiềm thức của anh ta rằng anh ta đang

có một phương pháp hợp lý mà nhận thức của anh ta đã chấp nhận.

* **Nhung đầu tiên ông phải ở điểm đó.**

Hoàn toàn đúng như thế. Đối với một thương gia tập sự cố gắng trở thành một thương gia chuyên môn nhờ vào thôi miên cũng giống như một tay chơi cờ tập sự muốn trở thành cao thủ nhờ vào thôi miên. Mấu chốt ở chỗ cần phải có một mức độ thành thạo nào đó trước khi thôi miên có thể giúp đỡ.

* **Ngoài việc giúp cho ông làm thay đổi những nhà kinh doanh thất bại trở nên thành công việc thôi miên có ảnh hưởng theo cách nào khác đến ông ?**

- Có thể không nói quá cho lắm rằng việc thôi miên đã làm thay đổi sự nhận thức của tôi về thực tế.

* **Bằng cách nào ?**

- Tôi khám phá ra rằng còn có một thế giới khác mà tôi hoàn toàn chưa nhận thức được : Đó là tiềm thức. Tôi nhận thấy rằng tâm trí tiềm thức có một sức mạnh vượt hơn ý thức. Ngày nay dĩ nhiên tôi không còn nghĩ theo cách đó nữa. Nay giờ tôi hiểu được rằng phải có sự hòa hợp giữa ý thức và tiềm thức. Sự liên kết này càng chặt chẽ thì càng dễ tạo thành công. Tuy nhiên để có được sự thành công đó tiềm thức của bạn

phải tin vào một điều duy nhất : đó là bạn xứng đáng với thành công của mình.

* Có phải việc thiếu niềm tin này là lý do mà người ta thất bại trong thị trường ?

Thật đúng như thế ! Đúng như thế.

* Làm sao ông có thể chắc chắn như thế ?

Bởi vì tôi đã nghiên cứu tình hình lập đi lập lại nhiều lần.

* Ông có thể cho tôi một trường hợp ẩn danh nào không ?

Cách đây một vài năm, tôi có làm việc với một người đàn ông đã kinh doanh rất thành công trong hơn 30 năm. Đột nhiên ông ta bất đầu hao hụt hàng trăm ngàn hàng tháng. Ông ta đã mất lượng tiền này trong vòng năm tháng liên tiếp trước khi ông ta đến nhờ tôi giúp đỡ. Thì ra là khởi đầu hối thất bại của ông ta trùng với việc vợ ông bỏ đi, một phụ nữ trẻ hơn ông ta rất nhiều. Chẳng bao lâu sau khi tôi giúp ông ta nhận ra rằng sự tan vỡ của gia đình ông ta không do lỗi của ông ta và tình cảm của vợ ông ta thì nồng cạn như một cái ví tiền, thì việc kinh doanh của ông ta đã thay đổi đáng kể. Trong vòng ba ngày, anh ta đã huề vốn. Trong vòng ba ngày kế anh ta đã kiếm được tiền. Một khi anh ta đã thành công trở lại, tôi đã hỏi anh ta

trong lúc thôi miên rằng : “Anh có thay đổi phương pháp của mình không ?

- Anh ta đáp “không”.

- Tôi hỏi tiếp “Bây giờ anh có cảm thấy tự tin hơn không ?”.

- Anh ta trả lời “Có”.

- Tôi lại hỏi “Cái gì đã làm thay đổi nhiều thế”.

- Anh ta đáp “Robert này, tôi lại thấy mình xứng đáng với những thành công”.

* Tại sao anh ấy đã cảm thấy rằng anh ấy không xứng với những chiến thắng ?

Đó chính là câu hỏi kế tiếp của tôi. Rõ ràng là anh ta đã tin rằng việc tan vỡ của gia đình anh ta là do anh ta không có khả năng tinh dục như khi anh ta còn trẻ. Bởi vì ở mức độ tiềm thức anh ta cảm thấy rằng mình đã làm cho vợ thất vọng anh ta tự phạt mình bằng cách thất bại trong thị trường. Anh ta cảm thấy không xứng đáng để đạt được thành công nữa bởi do cái điểm yếu của mình.

* Có phải ông hàm ý là người ta thất bại bởi vì họ thấy rằng họ không xứng đáng để chiến thắng ?

Không. Một số người thất bại vì họ thấy không xứng đáng để thành công nhưng nhiều người khác thất

bại vì họ không bao giờ hoàn thành những nhiệm vụ căn bản cần thiết để trở thành một nhà kinh doanh thành công.

* Đó là những nhiệm vụ gì ?

1- Phát triển một hệ thống phương pháp phân tích tốt.

2- Rút ra một kế hoạch kinh doanh hợp lý từ hệ phương pháp này.

3- Đề ra những qui tắc cho kế hoạch này kết hợp các kỹ thuật quản lý tiên.

4- Kiểm tra lại kế hoạch trong một khoảng thời gian đủ dài.

5- Thực tập tự quản lý để bạn hành động phù hợp với kế hoạch. Ngay cả kế hoạch tốt nhất trên thế giới cũng không làm việc được nếu bạn không hành động phù hợp với nó.

* Nói một cách điển hình, ông làm việc với một người đến nhờ ông giúp đỡ để phát triển việc kinh doanh như thế nào ?

Việc đầu tiên là tôi hỏi một loạt khoảng 30 câu hỏi nhằm chung một mục đích : Tìm xem liệu người này có một hệ phương pháp.

* Ông sẽ làm gì nếu ông nhất quyết rằng

người đó không có một hệ phương pháp biểu hiện ?

Tôi sẽ bảo họ : "Hãy về nhà đi, tự bạn hãy tìm một hệ phương pháp và khi đó nếu thấy cần hãy đến gặp tôi". Thời miền không phải là vật hỗ trợ. Nếu bạn không có một hệ phương pháp và một kế hoạch kinh doanh, sẽ không có thứ thời miên nào trên thế giới giúp đỡ bạn.

*** Điều đó có thường xảy ra không ?**

Không phải là không thường, nhưng loại người tìm đến tôi rất nghiêm chỉnh trong kinh doanh và đã có kế hoạch kinh doanh. Tuy nhiên, vấn đề trong quá khứ, người này có thể đã chịu đựng quá nhiều mất mát và đau buồn trong việc dùng một hệ phương pháp khác mà kế hoạch kinh doanh mới không cho phép tiếp nhận trong tiềm thức như một thực tế mới. Nói cách khác, niềm tin cần phải thay đổi.

Có phải ông đang ám chỉ rằng tiềm thức phá hỏng việc kinh doanh ?

Chính xác như thế. Cứ mỗi lần bạn bị thất bại một kế hoạch kinh doanh, ký ức khắc sâu trong tiềm thức bạn. Càng nhiều thất bại, ấn tượng và nỗi đau càng sâu. Ví dụ như bạn bắt đầu kinh doanh với hệ phương pháp A và bị nhiều thất bại. Sau đó bạn ngừng kinh doanh trong một hai năm. Sau khi bạn nghiên cứu và

kiểm tra kỹ càng bạn tiến triển hệ phương pháp B mà tiềm thức của bạn luôn tin là thích hợp. Tuy nhiên, những mất mát từ hệ phương pháp A quá thấm sâu trong tiềm thức bạn đến nỗi bất cứ khi nào bạn suy tính việc kinh doanh, chất adrenaline bắt đầu tiết ra và nỗi sợ hãi tiến hành kinh doanh bắt đầu trỗi lên. Một số nhà kinh doanh thật sự bị ức chế bởi nỗi sợ hãi này vào thời điểm mà họ cần hành động. Đây chính là “chứng đông lạnh” mà tôi đã mắc phải khi tôi quay lại những năm kinh doanh sau kinh nghiệm đau thương lần thứ nhất của tôi. Nếu bạn đã thật sự kiểm tra lại hệ phương pháp và đang dùng một kế hoạch kinh doanh hữu hiệu, nhận thức của bạn thật sự biết được hiệu lực của nó. Chính tiềm thức của bạn ngăn cản bạn thực hiện hành động đúng trong thị trường. Vấn đề cứ kéo dài mãi đến khi bạn thuyết phục được tiềm thức một cách trực tiếp rằng hệ phương pháp mới thích hợp và cần phải quên đi hệ phương pháp cũ.

* Làm thế nào để đạt được sự thay đổi này ?

Chúng ta phải xóa đi những hình ảnh trước đây về thảm họa tài chính sắp xảy đến và vẽ ra một bức tranh mới với những màu sắc đẹp tạo ra một nhà kinh doanh hạnh phúc, tự tin và thành công. Bằng những kỹ thuật thư giãn sâu đạt được trong thời miên chúng ta có thể loại dần khả năng chỉ trích của tiềm thức và thiết lập một sự nối tiếp trực tiếp với tiềm thức. Thư giãn sâu

hay thôi miên là một trạng thái của trí óc, không phải là trạng thái ngủ. Bởi vì tiềm thức không thể nhận xét, nó sẽ chấp nhận cái mới nhập vào như một sự kiện. Bằng cách thông báo cho tiềm thức rằng những nỗi sợ hãi cũ không còn hợp lý nữa và nhà kinh doanh hiện đang có một kế hoạch đã kiểm tra kỹ và đáng tin cậy, tiềm thức sẽ bắt đầu nhận thực tế mới này. Người ta sẽ không thể thật sự là kẻ chiến thắng cho đến khi nào tiềm thức thật sự hòa hợp với những gì nhận thức đã thực hiện để đạt được.

* Đã bao giờ có người tìm đến ông bảo rằng họ muốn trở thành những nhà kinh doanh, nhưng khi ông đặt họ dưới tình trạng thôi miên ông nhận thấy rằng thật ra họ không tí nào muốn làm nhà kinh doanh ?

Vâng. Tình trạng này nổi lên đến mức độ thường xuyên đáng báo động. Nhiều người cố tự phạt mình trong thị trường. Dĩ nhiên, tất cả điều này xảy ra ở mức độ tiềm thức. Có những người cảm thấy rằng họ phải đền bù cho những điều sai trái có thể thật sự sai hoặc chỉ là do tưởng tượng - mà họ đã gây cho người khác. Đối với nhiều người - lỗi thoát là tự hành hạ ; với những người khác đó là việc họ cố định làm cho công việc họ xấu đi và với nhiều người đó là việc thoát tiền trong thị trường dù là họ biết cách làm tốt hơn thế.

Hoàn toàn đơn giản thôi, có nhiều người không nên kinh doanh. Bằng cách đặt họ dưới sự thô thiển bạn sẽ nhận thấy rằng họ không dễ dàng kinh doanh, đó không phải là hướng của họ. Khi tôi nhận ra những người thuộc dạng này, “Tôi làm cho họ tỉnh lại và báo cho họ những điều lộ ra trong khi thô thiển. Tôi bảo họ “Đây là tiền của bạn, tôi không thể giúp bạn. Hãy làm một điều có lợi hơn cho bạn và gia đình và quên đi việc kinh doanh”.

* Có một phản ứng nào đặc biệt khi ông khuyên những người loại này từ bỏ việc kinh doanh ?

Thật là đáng sợ. Tôi đã bị đe dọa bằng những hành động bạo lực. “Tôi sẽ đập bếp cái đầu của ông”, một người đã mắng tôi khi tôi khuyên anh ta.

* Ông có thể tả một trường hợp đặc biệt mà ông khuyên một thân chủ từ bỏ việc kinh doanh ?

Một người rất ghét vợ anh ta nhưng không đủ can đảm để ly dị bà ta. Buồn cười thay, chính vợ anh ta dẫn anh ta đến tôi. Anh ta là một người chuyên nghiệp thành công đang kinh doanh khoảng hai năm và đang mất dần tiền bạc. Bằng cách thô thiển, đã lộ ra cái lối thuật mà anh ta đã tìm thấy trong tình trạng khó xử của mình là anh ta biến mình thành một tên nghèo mặt để vợ anh ta sẽ bỏ anh ta. Anh ta không thể làm mình trở nên tệ đi trong nghề nghiệp của anh ta bởi

vì anh ta quá giỏi. Vì vậy hàng tháng mà anh ta kiếm được x ngàn đô la anh ta lại đem x ngàn đó vào thị trường hàng hóa.

* Anh ta có thú nhận điều này trong khi thôi miên không ? Hay đây chỉ là sự duy diễn phân tích của ông ?

Tôi đã hỏi thẳng ông ta khi thôi miên, “Ông sẽ quay về với vợ mình hay không ? Ông có cảm thấy rằng nếu ông mất tiền trong thị trường cô ấy sẽ bỏ ông ?”.

Ông ta thốt lên “Đó chính là điểm mấu chốt !”.

* Đó là lời nói của tiềm thức anh ta ?

Dúng thế. Trong nhận thức của người này sẽ không bao giờ chấp nhận động cơ này.

* Đây có phải là người tin rằng anh ta muốn kinh doanh ?

Không những anh ta muốn kinh doanh mà anh ta còn cảm thấy rằng anh ta phải kinh doanh. Anh ta nhấn mạnh với tôi “Tôi thích kinh doanh trên thị trường. Tôi thích kinh doanh hơn nghề của tôi”.

* Còn có những trường hợp bất thường nào khác không ?

Còn một trường hợp nữa khá buồn cười đã xảy ra khi tôi vẫn còn ^đLondon. Một ngày kia, một người đàn ông tìm gặp tôi và bảo rằng “Ông Krausz, tôi đã nghe

được nhiêu điều hay về ông. Tôi không biết liệu ông có thể giúp tôi không, nhưng ông có bao giờ làm việc với những người vợ của các thương nhân không ?

Tôi thừa nhận “Đây sẽ là lần đầu tiên, nhưng tôi nghĩ rằng tôi có thể làm được” và tôi hỏi tiếp: Ông cần vấn đề gì ?

Ông ta bảo rằng “Mỗi ngày, người môi giới của tôi gửi cho tôi số tiền lời nhưng tôi không bao giờ nhận được. Vợ tôi lấy trộm số tiền đó”.

Tôi hỏi “Ông nói cô ta lấy trộm nghĩa là sao ?”. “Cô ta đã giấu nó”, anh ta trả lời “Cô ta gắp người đưa thư và ngăn các bản báo cáo đến tay tôi. Đầu tiên tôi không nhận ra điều gì đang xảy ra. Tôi gọi cho người môi giới và hỏi anh ta tại sao tôi vẫn chưa nhận được các bản báo cáo. Tuy nhiên anh ta khẳng định rằng lợi tức hàng ngày của tôi được gửi đi đều đặn. Bấy giờ tôi mới nhận ra vợ tôi đang lấy trộm chúng”. Tôi bảo “Điều này thật buồn cười. Tại sao anh không thể đi ra gắp người đưa thư ?”. Anh ta thốt lên “Tôi không thể vì người đưa thư đến vào lúc giữa giờ làm việc, tôi đang bận nghiên cứu giá thị trường trên màn hình. Chúng ta phải tìm ra nguyên nhân tại sao cô ta giấu các bản báo cáo của tôi”.

Tôi đề nghị với anh ta “Sao anh không hỏi thẳng cô ta ?”.

Anh ta trả lời rằng cô ta luôn chối cãi, hãy gọi điện cho cô ta và ông sẽ thấy rằng cô ta chối bỏ mọi thứ”.

Tôi gọi cho vợ anh ta và bảo rằng “Tôi đang gặp chồng cô tại văn phòng. Vậy chính xác vấn đề mất các bản báo cáo là gì ?

Cô ta trả lời : “Ông Krausz, tôi thề với ông rằng chưa bao giờ tôi dụng vào các báo cáo”.

Vì thế tôi hỏi tiếp cô ta “Vậy cô nghĩ rằng việc gì đang xảy ra với các bản báo cáo của chồng cô”. Cô ta đáp “Anh ấy tự giấu đi. Anh ấy chưa bao giờ mở chúng ra”.

Tôi tự nghĩ thật là thích thú. Tôi cảm ơn cô ta, đặt máy điện thoại xuống và bảo chồng cô ta. “Tại sao chúng ta không làm một cuộc thõi miên ngắn ngay bây giờ ; miễn phí. Có thể tôi sẽ giúp được anh tìm ra cách cư xử với vợ anh về vấn đề này”.

Anh ta háng hái đáp lời “Thật là một ý kiến hay”. Có nhiều mức độ thõi miên. Sau khoảng 1/2 giờ tôi đã làm cho anh ta đúng ở mức độ mà tôi muốn. Tôi hỏi anh ta “Điều gì đang xảy ra với những bản báo cáo thù lao của anh ?”.

Anh ta đáp “Sao à, dĩ nhiên là tôi giấu chúng đi”.

“Anh có mở chúng ra xem không”.

“Không” anh ta đáp và kéo dài từ này. “Tôi không muốn xem những lỗi lầm của mình”.

Tôi hỏi anh ta “Làm thế nào anh biết khi nào anh thất bại”.

“Người môi giới của tôi gọi điện cho tôi và bảo tôi rằng tôi phải bù thêm vào vài ngàn pound tiền chênh lệch ?

Tôi vặn hỏi “Và anh có gửi thêm không ?”.

“Vâng. Tôi phải làm như thế. Nếu không tôi phải ngừng việc kinh doanh. Người môi giới của tôi sẽ đóng trương mục.”

“Anh có muốn hắn đóng trương mục không ?”.

Anh ta rống lên “Ô không, tôi thích kinh doanh”.

“Vậy anh có biết rằng anh đang thất thu không ?”. Anh ta đáp với một giọng đầy quyền hành: “Đĩ nhiên, tôi không phải là thằng ngốc”. Anh ta thẩm thì “Ô tôi không thể nói với anh, anh sẽ nói cho vợ tôi biết thôi”. Tôi cam đoan với anh ta “Tôi hứa tôi sẽ không nói với cô ấy. Nhưng hãy nói tôi nghe nếu cô ấy tìm ra thì việc gì sẽ xảy ra”. “Cô ta sẽ rất bức mình, có thể cô ta sẽ đuổi cổ tôi ra khỏi nhà”.

“Tại sao cô ta sẽ làm thế ?”.

“Bởi vì tôi đang đánh mất số tiền mà đáng ra tôi nên cho cô ấy để sắm quần áo ?”.

Tôi tự nghĩ cách tốt nhất tôi có thể làm cho người này là ngăn anh ta không kinh doanh nữa. Tôi đánh thức anh ta và hẹn gặp lại anh ta trong tuần sau. Trước khi anh ta ra về anh ta quay lại hỏi tôi “ Ông có nghĩ rằng ông có thể làm cho vợ tôi nói ra chỗ cô ta cất giấu những bản báo cáo không ? ”.

Tôi đáp “Chúng ta sẽ bàn về việc đó trong lần tới”.

Anh ta đề nghị “Tại sao tôi lại không dẫn cô ta theo”.

Tôi bảo “Anh hiểu sự việc. Đó là một ý kiến hay” Vào tuần sau cả hai người đến vào giờ hẹn.

Tôi hỏi anh ta “Chúng ta sắp giải quyết vấn đề này phải không ? ”.

Anh ta đáp “Chắc chắn là chúng ta sắp giải quyết được vấn đề này miễn là ông có thể ngăn được việc cô ta lấy thư tín của tôi”.

Tôi đã thôi miên anh ta và kể chính xác cho vợ anh ta nghe việc gì đã xảy ra.

Cô ta đáp một cách bình thản “Ô, tôi biết là anh ta đang giấu những bản báo cáo. Thậm chí tôi còn biết nơi anh ta cất giấu, nhưng tôi không dám nói điều gì, bởi vì việc đó sẽ làm tiêu anh ta”.

Cô ấy rõ ràng là một phụ nữ thông minh.

Tôi đã nói với anh ta trong lúc thôi miên “Vợ của

anh chấp nhận sẽ giao lại cho anh tất cả các bản báo cáo. Hơn nữa, cô ta đã hứa rằng cô ấy sẽ không bao giờ chặn người đưa thư miễn là anh phải trách nhiệm với hành động của mình và chấm dứt việc ngu ngốc ấy”.

Anh ta hỏi “Ông có chắc không ?”.

“Tôi chắc như thế. Thật ra tôi sắp làm cho anh tỉnh lại ngay bây giờ và vợ của anh sắp viết cam kết đây”.

Anh ta hết lòng cảm ơn tôi và tôi đã làm cho anh tỉnh lại. Ba ngày sau đó, vợ anh ta đã gọi điện cho tôi báo rằng anh ta đã đóng trương mục.

*** Cái gì là động cơ cho việc kinh doanh của anh ta ?**

Chỉ vì những cảm giác kích động. Anh ta đang sống buồn chán. Anh ta giữ một chức vụ trong cơ quan nhà nước và điều này khiến cho anh tìm kiếm cảm giác hồi hộp_ (Công việc của anh ta cần rất ít thời gian tham dự traQdồi năng lực, vì vậy anh ta có thể làm kinh doanh suốt ngày).

*** Cái gì đã khiến cho anh ta thôi kinh doanh ?**

Trước mảnh giấy viết rằng vợ anh ta sẽ giao lại cho anh những bản báo cáo trước đây, anh ta biết rằng cô ấy biết chỗ anh ta cất giấu chúng bởi vì đó là cách duy nhất mà cô ta có thể trả lại những bức thư mà cô ta

dã cố tình ngăn chặn. Lúc bấy giờ, nhận thức của anh ta nhận ra được điều gì đang xảy ra.

Vợ anh ta bảo với tôi rằng, ngày hôm sau, anh ta lôi ra những báo cáo mà anh ta giấu, đặt chúng trên bàn ăn và bảo rằng “À, anh biết rằng cuối cùng em cũng quyết định trả lại anh những bức thư”.

Cô ta đáp “Vâng anh yêu, anh hãy nhận chúng đi”.

Ngày hôm sau, anh ta diện cho người môi giới và đóng trương mục.

* Điều gì là điều ngạc nhiên nhất mà ông nhận thấy về hành vi con người hay bản chất con người từ khi ông bắt đầu làm công việc thoi miên.

Chúng ta rất thường tự lừa dối mình. Tôi hiểu rằng nhận thức con người về thực tế và thực tế không bao giờ giống nhau. Đó là cả hệ thống đức tin của con người chứ không phải là thực tế. Càng làm công việc thoi miên, tôi càng nhận ra rằng cuộc sống của chúng ta thường bị méo mó và lệch hướng bởi những niềm tin sai lệch bắt nguồn từ thời niên thiếu. Những niềm tin này thường làm cho người ta phải sống với quan điểm méo mó về thực tế.

* Ông có thể cho một ví dụ

Một bé trai năm tuổi nhìn cha mình sửa chiếc xe của gia đình trong ga-ra. Với mong muốn giúp đỡ, cậu bé cầm lên một trong những đồ nghề của cha cậu.

Người cha sợ thằng bé sẽ bị đau đớn mang nó phải đặt đồ nghề xuống. Loại kinh nghiệm này chỉ cần xảy ra vài lần tiềm thức sẽ khắc nghi vào trí nhớ.

Cho đến khi cậu bé 12 tuổi. Lúc bấy giờ người cha nghĩ rằng con trai của ông chuẩn bị phải học sử dụng những đồ nghề và anh ta bảo con trai giúp mình sửa xe. Không hiểu tại sao, khi cậu con trai cầm món đồ nghề lên nó cảm thấy khó chịu. Dù cố gắng thế nào đi nữa nó vẫn không làm được. Cuối cùng người cha bảo nó đừng nản, và rằng nó chỉ vụng về với những đồ nghề. Từ đó cậu bé suốt đời luôn nghĩ rằng - nó bất lực với những đồ nghề.

Điều gì đã xảy ra trong ví dụ này ? Kinh nghiệm lẩn dẩn vào lúc lên năm đã lưu trú trong tiềm thức. "Nếu mình chạm vào những đồ nghề này, cha mình sẽ mang mình. Vì vậy đây là điều xấu". Sau này, khi cậu trai lên 12 và người cha yêu cầu nó giúp đỡ, tiềm thức được củng cố thêm ở mức độ nhận thức bởi niềm tin rằng nó cũng vụng về nữa. Trừ khi một phương pháp nào đó được tìm ra để trừ bỏ những giả thuyết sai này, không thì chúng sẽ tồn tại trong nó suốt đời.

* Ông có thể nói một điều tương tự trong kinh doanh ?

Chúng ta đã bàn về nó. Dựa vào kinh nghiệm trong quá khứ, ở mức độ tiềm thức một người có thể tin rằng anh ta là một nhà kinh doanh tồi ngay cả sau khi anh

ta đã có một hệ phương pháp kinh doanh hữu hiệu. Hậu quả là nỗi sợ hãi dựa trên những niềm tin không còn phù hợp nữa.

* Tại sao phần lớn các nhà kinh doanh thất bại ?

Gần đây tôi đã tiến hành một hội nghị trong hai ngày với một nhóm 30 người kinh doanh ngoài giờ. Cùng một lúc, tôi đưa cho họ một bản câu hỏi. Câu hỏi chính là yêu cầu các sinh viên sắp xếp lại danh sách dưới đây theo thứ tự quan trọng mà họ cho rằng đó là những điểm yếu nhất trong thị trường :

1. Việc thực hiện.
2. Sự phân tích.
3. Thiếu kiến thức.
4. Thiếu tự tin.
5. Không có kế hoạch kinh doanh.
6. Những vấn đề cá nhân.
7. Nỗi sợ hãi thất bại.
8. Không dành đủ thời giờ.

(Lưu ý : Bạn phải tự trả lời câu hỏi này trước khi tiếp tục đọc)

Thật đáng ngạc nhiên, 90% nhóm này đã chọn

chính xác 4 điểm đứng đầu danh sách dù rằng thứ tự khác nhau.

1. Thiếu tự tin.
2. Không có kế hoạch kinh doanh.
3. Việc tiến hành.
4. Nỗi sợ hãi thất bại.

Đâu là yếu tố đơn nhất bắt nguồn cho 3 yếu tố kia ?

Cái gì gây ra thiếu tự tin ? Cái gì gây ra nỗi lo sợ thất bại ? Cái gì gây ra - việc thực hiện tồi ? Không có kế hoạch kinh doanh. Đây là điểm căn bản ngăn cách giữa những nhà kinh doanh thành công và thất bại. Việc thiếu tự tin sẽ mất đi trong mỗi liên hệ trực tiếp với một kế hoạch kinh doanh phù hợp đã được kiểm tra lại.

* Đâu là những phẩm chất cần thiết cho nhà kinh doanh thành công ?

Sự kiên trì, sự nhẫn耐 và tỏ ra sẵn sàng liều lĩnh.

* Thời miên đã làm thay đổi cuộc sống của ông như thế nào ?

Tôi thấu hiểu ứng dụng của khả năng tưởng tượng sáng tạo và tôi có thể đặt ra những mục tiêu và đạt được chúng - dĩ nhiên với điều kiện là những mục tiêu đó có thực. Nhân thể, những nhà kinh doanh nào không

đặt ra mục tiêu cho mình sẽ nhận thấy rất khó đạt được lợi nhuận cao hơn là những người có mục tiêu.

Ông nói đến khả năng tưởng tượng sáng tạo với ý nghĩa nào ?

Lấy việc kinh doanh làm ví dụ, ở trạng thái thư giãn sâu anh sẽ tự nhận thấy mình đang dùng hệ phương pháp của mình, và xúc tiến sẽ thấy phương pháp này thành công. Đạt được những hình tượng này trong tâm trí, bạn có thể thay đổi niềm tin sai lệch của mình trong tiềm thức và trong quá trình tăng cường khả năng thành công của bạn. Đây cũng là phương pháp mà các lực sĩ hàng đầu ứng dụng.

* Với tư cách là nhà thôi miên, ông đã để các nhà kinh doanh phơi bày cung bậc của xúc cảm của họ. Tôi chắc rằng những người nào muốn thành công với tư cách là một thương gia đều muốn làm điều này bởi vì họ tin rằng điều này sẽ làm cho họ hạnh phúc. Chúng ta hãy đi vào một vấn đề sâu hơn : Với kinh nghiệm của mình, ông cho rằng đâu là vấn đề thiết yếu trong việc đạt được hạnh phúc ?

Tôi cho rằng một nhân tố quan trọng nhất là việc kiểm soát cuộc sống của bạn. Mọi thứ khác đều là thứ yếu.

Theo như ông Krausz, những nhân tố quan trọng mà các nhà kinh doanh xem là nguyên nhân thất bại - đó là thiếu tự tin, nỗi lo sợ thất bại và cách tiến hành tối - tất cả đều là hậu quả của việc không có kế hoạch kinh doanh. Rõ ràng, dựa vào giả thuyết này, bước đầu tiên cần thiết nhất đối với một nhà kinh doanh là sắp xếp một kế hoạch kinh doanh. Một khi kế hoạch đã được xây dựng, nhà kinh doanh phải kiểm tra lại toàn bộ phương pháp để đạt được sự tự tin cần thiết trong một kế hoạch thích hợp.

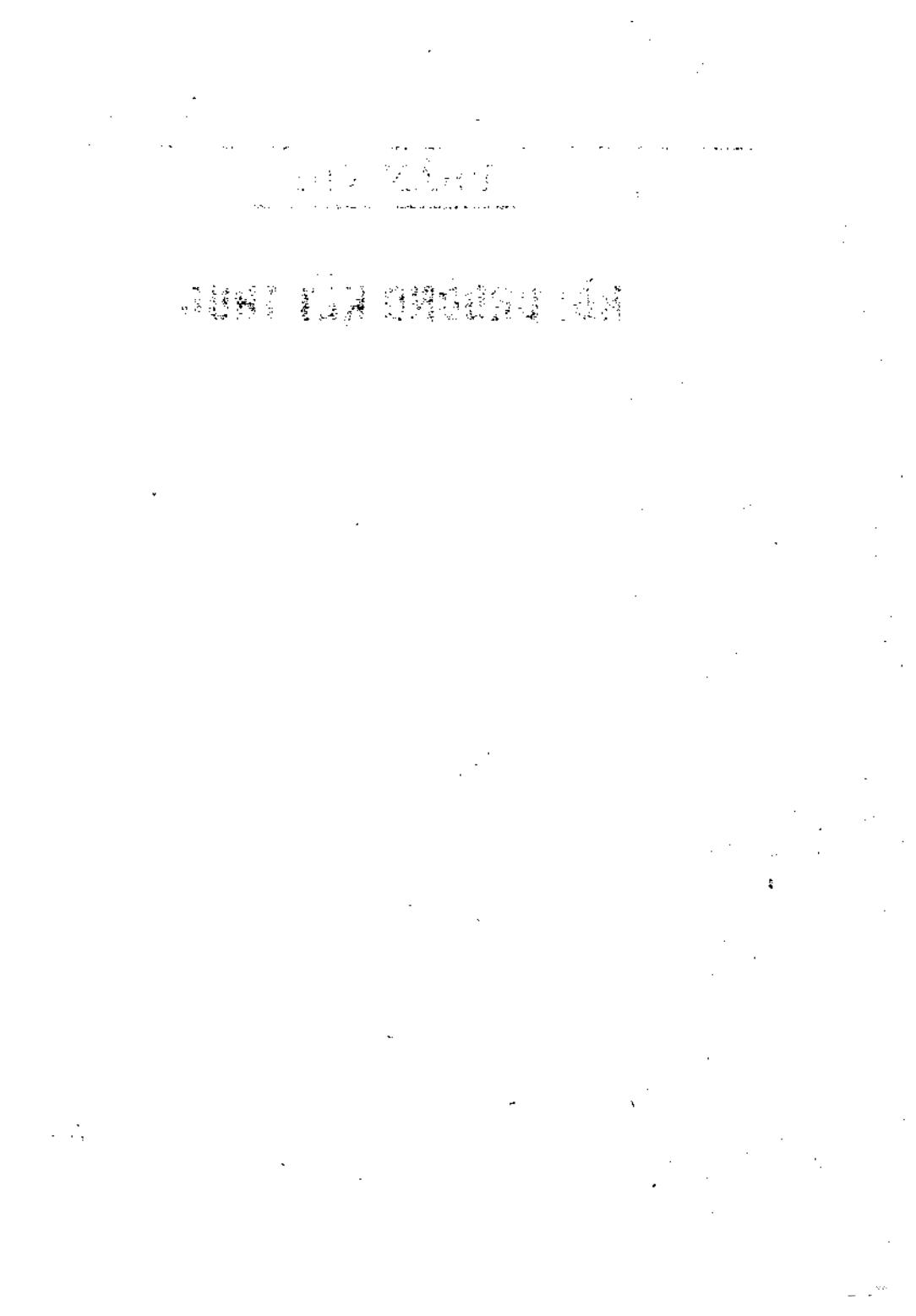
Như thế, lời khuyên này rất có cơ sở nhưng gần như bất thường. Krausz đã đưa ra một quan điểm lạ hơn trong khi anh ta bàn về vai trò của tiềm thức như một trở ngại cho việc kinh doanh thành công. Krausz giải thích rằng những niềm tin trong tiềm thức sẽ điều khiển hành động của một người. Vấn đề ở chỗ là nếu tiềm thức tin rằng một người nào đó là một nhà kinh doanh thất bại dựa trên những kinh nghiệm trước đây, thì nó sẽ luôn luôn giữ quan điểm ấy ngay cả khi nhà kinh doanh đó đã có một phương pháp hữu hiệu. Những niềm tin này, căn cứ vào kinh nghiệm quá khứ, có thể làm cho một người nào đó cảm thấy nỗi sợ hãi không còn thích hợp nữa. Những nỗi sợ hãi này sẽ dẫn đến cái mà người cố vấn cho Krausz, Charles Drummond, đã gọi là "bệnh đông lạnh". Vì vậy, Ông Krausz tin rằng một khi kế hoạch kinh doanh hữu hiệu được xác lập, việc thuyết phục tiềm thức về một thực

tế mới thật sự đóng vai trò quyết định. Sự hòa hợp giữa nhận thức và tiềm thức càng mạnh thì cơ hội thành công càng nhiều. Các kỹ thuật giúp đạt được sự hòa hợp đó cần có thời miên hay thư giãn sâu và tưởng tượng.

Có lẽ phương châm mà ô.Krausz đã không nói ra là "Chúng ta sẽ là cái mà chúng ta tin. Nếu bạn chấp nhận giả thuyết này thì việc tại sao tâm lý đóng vai trò quan trọng trong việc kinh doanh thành công hay thất bại trở nên quá rõ ràng.

PHẦN VIII

HỘI CHUÔNG KẾT THÚC



Đặc tính phù thủy trên thương trường

Đến giờ, rõ ràng là những phương pháp mà các nhà kinh doanh nổi tiếng sử dụng là loại đặc biệt khác. Một số nhà kinh doanh theo trào lưu chính thống ; một số khác chỉ dùng sự phân tích kỹ thuật, và vẫn còn có những người kết hợp cả hai phương pháp. Đối với một số nhà kinh doanh hai ngày là dài hạn, trong khi đối với một số khác hai tháng là ngắn hạn. Tuy nhiên, mặc cho những bậc kiều khác nhau, tôi đã nhận thấy rằng có những nguyên tắc bất biến đối với phạm vi rộng lớn của các nhà kinh doanh. Sau nhiều năm nghiên cứu và kinh doanh thị trường cùng với hai quyển sách ghi lại những cuộc phỏng vấn với các nhà kinh doanh lớn, tôi đã tóm tắt lại danh sách dưới đây

gồm bốn mươi hai nhận xét về thành công trong kinh doanh.

1. TRƯỚC HẾT HÃY SUY NGHĨ THẬT KỸ

Trước hết, hãy suy nghĩ thật kỹ. Trước tiên, bạn phải chắc rằng bạn thật sự muốn kinh doanh. Như Krausz và Faulkner đã khẳng định, dựa trên kinh nghiệm của họ khi làm việc với những nhà kinh doanh, thông thường họ khám phá ra rằng những người nghĩ rằng họ muốn kinh doanh lại thật sự không phải thế.

2. HÃY KIỂM TRA ĐỘNG CƠ CỦA BẠN

Hãy suy nghĩ về lý do tại sao bạn muốn kinh doanh. Nếu bạn muốn kinh doanh để có những cảm giác hồi hộp, tốt hơn bạn nên chơi trò xe lửa chạy qua những đoạn ngoặt gấp rất dốc hay chơi tàu lượn. Trong trường hợp của tôi, tôi nhận thấy rằng động cơ bên trong của kinh doanh rất tinh - gần như trạng thái xúc cảm tiêu biểu cho kinh doanh. Một động cơ cá nhân khác đó là tôi thích giải quyết những điều khó xử - và thị trường luôn có những điều rắc rối tột bậc. Tuy nhiên rong khi tôi thích những khía cạnh thuộc về trí óc của việc phân tích thị trường, tôi vẫn không thích những tính chất bản năng của chính việc kinh doanh. Sự tương phản giữa động cơ và hành động của tôi dẫn đến những mâu thuẫn rõ ràng. Đối với những mâu thuẫn này bạn cần phải kiểm tra lại động cơ riêng của mình. Thị trường là một ông chủ nghiêm khắc. Bạn cần

phải làm gần như là mọi điều đúng để thành công. Nếu có những phần nào đó ở bạn đi ngược hướng, thì bạn đã thất bại trước khi bạn khởi sự.

Tôi đã giải quyết những mâu thuẫn của riêng mình như thế nào ? Tôi quyết định tập trung hoàn toàn vào những phương pháp kinh doanh có tính máy móc để loại ra những xúc cảm trong kinh doanh. Việc tập trung vào mục đích của các hệ thống tự động, với một tâm quan trọng không kém, đã đem sức lực của tôi vào một phần của việc kinh doanh mà tôi thích đó là khía cạnh giải quyết những khó khăn. Dù cho tôi đã cố gắng biến sức lực của mình vào những hệ thống tự động vì những lý do này trong nhiều năm, cuối cùng tôi nhận ra rằng tôi muốn đi sâu vào khía cạnh đặc biệt này (Điều này không có nghĩa là sự ủng hộ cho những hệ thống kỹ thuật đối với những phương pháp định hướng của con người. Tôi chỉ nêu lên một ví dụ cá nhân. Câu trả lời thích hợp đối với một nhà kinh doanh khác có thể hoàn toàn khác).

3. LÀM CHO PHƯƠNG PHÁP KINH DOANH THÍCH HỢP VỚI NHÂN CÁCH CỦA BẠN.

Việc chọn một phương pháp phù hợp với nhân cách và ở mức thích hợp của bạn là điều quan trọng. Nếu như bạn không chịu đựng được việc bị mất đi những lợi nhuận đáng kể thì ngay cả một phương pháp có chiều hướng tốt lâu dài cũng là một thảm họa bởi vì

bạn sẽ không bao giờ đủ khả năng theo đuổi. Nếu bạn không muốn nhìn màn hình chỉ số suốt ngày (hoặc không thể) thì đừng thử phương pháp kinh doanh từng ngày. Nếu bạn không chịu được những căng thẳng xúc cảm trong những quyết định kinh doanh thì hãy thử làm hệ thống tự động trong kinh doanh thị trường. Phương pháp mà bạn dùng phải thích hợp với bạn, nó phải thật tiện ích. Tôi không nói quá về tầm quan trọng của điều này. Hãy nhớ lại Randy Mckay đã khẳng định “Gần như tất cả những nhà kinh doanh thành công mà tôi biết điều thật sự có một kiểu kinh doanh hợp với nhân cách của họ”.

Nhân thể, sự không hòa hợp giữa kiểu kinh doanh và nhân cách là một trong những lý do mấu chốt tại sao những hệ thống kinh doanh được mua bán ít khi đem lợi cho những người mua cho dù đó là một hệ thống tốt. Trong khi cơ may của việc có được một hệ thống kinh doanh thành công chắc chắn ít hơn 50% thì cơ may có được một hệ thống phù hợp với nhân cách của bạn nhiều hơn. Tôi sẽ để cho trí tưởng tượng của bạn quyết định về cơ may của việc mua được một hệ thống có lợi, ít mạo hiểm và sử dụng có hiệu quả.

4. HOÀN TOÀN CẦN THIẾT PHẢI CÓ MỘT LỢI THẾ.

Bạn không thể thành công nếu không có một lợi thế, ngay cả với một phương pháp hay nhất thế giới và

những kỹ năng quản lý tiền bạc. Nếu bạn có thể thành công, điều đó có nghĩa là bạn có thể thắng trò roulette (trong một thời gian dài) với phương pháp hoàn hảo và sự kiểm soát liều lĩnh. Dĩ nhiên, đó là việc không thể làm được vì những điều luật xác suất. Nếu bạn không có lợi thế, tất cả những quản lý tiền bạc và phương pháp chỉ có thể đảm bảo rằng bạn sẽ dần dần chảy máu đến chết. Dĩ nhiên, nếu bạn không biết đâu là lợi thế của mình thì bạn sẽ không có nó.

5. RÚT RA MỘT PHƯƠNG PHÁP.

Có được lợi thế, bạn phải có một phương pháp. Phương pháp kiểu gì không quan trọng. Một số nhà kinh doanh siêu việt thuộc về trao lưu chính thống, số khác đơn thuần là những nhà kỹ thuật và một số thì lai tạp. Ngay cả trong một nhóm cũng có những biến thể khác nhau. Ví dụ như, trong nhóm những nhà kỹ thuật, có những người đọc bảng (hay tương đương trong thời hiện đại là những người chuyên nhìn màn hình), những nhà lập biểu đồ, những nhà kinh doanh với hệ thống tự động, những nhà phân tích Elliott Wave, nhà phân tích Gan và còn nhiều nữa. Kiểu phương pháp không quan trọng, nhưng điều quan trọng là phải có và dĩ nhiên phương pháp phải có lợi thế.

6. PHÁT TRIỂN MỘT PHƯƠNG PHÁP LÀ MỘT VIỆC KHÓ.

Đường tắt ít bao giờ dẫn đến thành công. Khi phát

triển phương pháp của mình bạn phải nghiên cứu, nhận xét và suy nghĩ. Hãy mong đợi một quá trình mất nhiều thời gian và tận tâm. Hãy mong đợi những thất bại trước khi bạn tìm ra một phương pháp kinh doanh thành công thích hợp với bạn. Hãy luôn nhớ bạn đang phải đổi chơi lại hàng chục ngàn nhà chuyên nghiệp. Tại sao bạn phải làm giỏi hơn người khác ? Nếu việc đó dễ dàng thì đã có thêm hàng đống nhà triệu phú.

7. KỸ NĂNG ĐỔI VỚI VIỆC CHĂM CHỈ.

Có phải thành công trong kinh doanh phụ thuộc vào kỹ năng bẩm sinh ? Hay chỉ làm việc chăm chỉ là đủ ? Không có một câu hỏi nào trong tâm trí tôi về việc những nhà kinh doanh siêu việt có một cái tài đặc biệt trong kinh doanh. Việc chạy marathon là một so sánh thích hợp. Hầu như ai cũng có thể chạy marathon với điều kiện phải tận tâm và chăm chỉ. Tuy nhiên nếu không có những cố gắng và hoài bão, thì chỉ một số ít người có thể chạy marathon 2g12 phút ! Tương tự, ai cũng có thể học chơi một nhạc cụ. Nhưng vẫn thế, nếu không tận tụy, chỉ một số người dám dẫu ngón tay có tài bẩm sinh có thể trở thành nhà độc tấu hòa nhạc. Qui tắc chung là những buổi trình diễn được mong đợi đòi hỏi cả tài năng bẩm sinh và tận tụy làm việc để thấy được những tiềm ẩn bên trong. Nếu thiếu tài năng bẩm sinh, việc tận tụy chỉ có thể đem lại sự thành thạo chứ không phải là sự xuất sắc.

Theo ý kiến tôi, những nguyên tắc giống thế có thể ứng dụng trong kinh doanh. Cần như ai cũng có thể trở thành một nhà kinh doanh lão, nhưng chỉ có vài người có tài bẩm sinh trở thành nhà kinh doanh siêu việt. Vì lý do này, chúng ta có thể dạy kinh doanh thành công, nhưng chỉ tới một mức độ nào đó. Hãy thực tế trong mục tiêu của bạn.

8. VIỆC KINH DOANH TỐT CẦN ÍT NỖ LỰC.

Hãy đợi một tí. Không phải tôi vừa liệt kê tận tâm là một trong những yếu tố của kinh doanh thành công sao ? Làm thế nào kinh doanh đòi hỏi tận tâm mà ít nỗ lực ?

Không có sự phủ nhận ở đây. Tận tâm ám chỉ đến quá trình chuẩn bị - những nghiên cứu và nhận xét cẩn thiết để trở thành nhà kinh doanh giỏi chứ không phải bản thân việc kinh doanh. Ở khía cạnh này tận tâm được kèm theo những phẩm chất như sự khôn ngoan, sáng tạo, kiên trì, hoài bão, nghị lực. Làm việc chăm chỉ chắc chắn không có nghĩa là quá trình kinh doanh tự thân nó không đầy nỗ lực. Nó không ám chỉ việc đấu tranh và chống chọi với thị trường. Ngược lại, quá trình kinh doanh càng tự nhiên và ít nỗ lực thì cũng có nhiều cơ hội thành công. Như một nhà kinh doanh ẩn danh trong quyển "Thiền và nghệ thuật kinh doanh" chỉ ra "Trong kinh doanh, cũng giống như bắn cung, khi có nỗ lực, sức gió, sự căng thẳng, sự đấu

tranh hay cố gắng thì hỏng bét. Bạn không khớp, không hợp với thị trường. Việc kinh doanh hoàn hảo là một việc đòi hỏi ít nỗ lực”.

Hãy xem một vận động viên chạy đường dài cấp quốc tế vượt qua dặm này đến dặm khác với tốc độ 5 dặm/phút mặc cho đường dài và tốc độ. Bây giờ hình dung một người mập quá khổ 250 cân (Anh) cố gắng vượt một dặm trong 10 phút - gần như là không thể được - Tuy nhiên, anh ta gần như phải vật lộn, rồi thở hổn hển bồ hơi tai. Ai đang tốn nhiều sức và nỗ lực ? Ai đang thành công hơn ? Dĩ nhiên, người chạy cấp quốc tế đã cực nhọc trong suốt lúc tập luyện và nỗ lực trước đây cùng với sự hòa hợp là những yếu tố cần thiết cho thành công của anh ta.

9. QUẢN LÝ TIỀN BẠC VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO.

Gần như những người mà tôi phỏng vấn cho rằng quản lý tiền bạc quan trọng nhiều hơn cả phương pháp kinh doanh. Nhiều hệ thống tiềm ẩn thành công hay những phương pháp kinh doanh dẫn đến thảm họa vì nhà kinh doanh đã áp dụng một chiến thuật thiếu một phương pháp kiểm soát sự rủi ro. Bạn không cần phải rành toán học hay am hiểu lý thuyết đầu tư để kiểm soát rủi ro. Việc kiểm soát những nguy hại rất dễ như phương pháp gồm ba bước sau đây :

1. Không bao giờ liều hơn 1 hay 2% vốn của bạn

trong bất cứ việc kinh doanh nào (tùy vào phương pháp của bạn, một con số cao hơn chút đỉnh cũng được. Tuy nhiên, tôi nhất định chống lại những gì vượt quá 5%).

2. Dự đoán trước lối thoát cho bạn trước khi bạn bắt đầu kinh doanh. Nhiều nhà kinh doanh mà tôi phỏng vấn đều nói lên chính xác nguyên tắc này.

3. Nếu như bạn không có một con số dự đoán chắc chắn về số vốn ban đầu (ví dụ 10 đến 20%), hãy tạm nghỉ, phân tích sai chỗ nào và đợi đến lúc bạn cảm thấy tự tin và có một ý nghĩ thì bắt đầu kinh doanh trở lại. Đối với những nhà kinh doanh có những trung mục lớn, việc kinh doanh nhỏ là một thay đổi thích hợp tương ứng với một kỳ nghỉ trong kinh doanh. Chiến thuật cắt giảm kinh doanh đột ngột trong chuỗi thất bại là một vấn đề đã được các nhà kinh doanh đề cập đến khi phỏng vấn.

10. KẾ HOẠCH KINH DOANH.

Cố gắng thành công trong thị trường mà không có kế hoạch kinh doanh thì cũng giống như việc xây nhà mà không có bản vẽ - những lỗi lầm đáng giá (và cần phải tránh) là những điều hầu như không thể tránh được. Một kế hoạch kinh doanh chỉ đơn giản bao gồm một phương pháp kinh doanh cá nhân với sự quản lý tiên bậc đặc biệt và những nguyên tắc đi vào kinh doanh. Krausz đã cho rằng việc thiếu kế hoạch kinh doanh là cội rễ cho mọi khó khăn chính mà nhà kinh

doanh gấp phải trong thị trường. Driehaus nhấn mạnh rằng một kế hoạch kinh doanh cần phản ánh triết lý cốt lõi của một cá nhân. Ông ta giải thích rằng không có triết lý cốt lõi, bạn sẽ không thể giữ vững được vị trí của mình hay bám chặt với việc kinh doanh của bạn trong suốt những thời kỳ thật sự khó khăn.

11. KỶ LUẬT.

Kỷ luật có lẽ là từ mà những nhà kinh doanh nổi tiếng thường dùng đến khi tôi phỏng vấn. Thông thường, nó được ~~nêu~~ đến với một giọng biện hộ “Tôi biết là anh đã nghe điều này hàng triệu lần, nhưng tin tôi đi, nó thật sự quan trọng ?”.

- Có 2 nguyên nhân chính nói lên tại sao kỷ luật quan trọng. Trước hết, đó là một điều kiện tiên quyết để duy trì việc kiểm soát những rủi ro một cách hiệu quả. Kế đến, bạn cần có kỷ luật để ứng dụng phương pháp của bạn mà không có sự lựa chọn thứ hai là phải kinh doanh cái gì. Tôi đảm bảo rằng bạn sẽ luôn chọn cái sai. Tại sao ? Bởi vì bạn luôn có khuynh hướng chọn những việc kinh doanh tiện lợi và như Eckhardt giải thích “Điều gì mà cảm thấy tốt thì thường là điều sai khi ta làm”.

Để tóm tắt về vấn đề này, hãy nhớ rằng bạn không bao giờ được miễn khỏi những thói quen xấu trong kinh doanh - điều tốt nhất mà bạn có thể làm là giữ cho

chúng tiềm ẩn. Ngay khi mà bạn làm biếng hay tùy tiện là nó xuất hiện.

12. HIẾU RẰNG BẠN PHẢI CHỊU TRÁCH NHIỆM.

Dù cho bạn thành công hay thất bại, bạn phải chịu trách nhiệm về những kết quả của riêng mình. Ngay cả khi bạn thất bại do lời mách của người môi giới, lời đề nghị của dịch vụ cố vấn hay một tín hiệu xấu từ hệ thống mà bạn mua, bạn phải chịu trách nhiệm vì bạn quyết định nghe theo và hành động. Tôi chưa bao giờ gặp một nhà kinh doanh thành công nào mà đổ lỗi cho người khác những thất bại của anh ấy.

13. NHU CẦU VỀ ĐỘC LẬP.

Bạn cần phải tự suy nghĩ. Đừng bao giờ theo đuổi sự kích động của đa số. Như As Seykota đã vạch ra, vào khoảng thời gian mà một câu chuyện đang làm bìa trên các tạp chí định kỳ quốc gia thì chiều hướng có lẽ ở gần cuối.

Độc lập cũng có nghĩa là bạn tự quyết định lĩnh vực kinh doanh. Đừng bao giờ nghe những ý kiến khác. Mặc dù thỉnh thoảng một hai lần nó có ích cho việc kinh doanh, lắng nghe những điều khác nhau từ những người khác sẽ dẫn đến việc làm cho bạn tốn tiền - chưa kể đến việc làm rối những ý kiến của bạn về thị trường. Như Michael Marcus đã phát biểu trong quyển

Những ... phù thủy trong thị trường. “Bạn cần phải theo đường lối riêng của mình. Nếu bạn kết hợp hai nhà kinh doanh, bạn sẽ nhận được điều tồi tệ nhất từ họ”.

Một minh họa cá nhân khác của một nhà kinh doanh mà tôi đã phỏng vấn trong quyển “Những phù thủy trong thị trường”. Mặc dù anh ta có thể kinh doanh tốt hơn tôi nếu anh ta bị bịt mắt và nhốt trong một chiếc giường đặt dưới đáy hồ nhưng anh ta vẫn thích quan điểm của tôi về thị trường. Một hôm anh ta gọi cho tôi và hỏi “Ông nghĩ thế nào về đồng yên ?”.

Đồng yên là một trong những thị trường mà tôi có ấn tượng mạnh vào thời điểm đó. Cái mẫu biểu đồ của nó đã làm cho tôi cục cằn. Tôi trả lời với anh ta “Tôi nghĩ là đồng yên đang tụt thẳng xuống và tôi đang thiếu hụt”. Anh ta đã nói trước với tôi 51 lý do tại sao đồng yên đã được bán ra quá nhiều và cần phải được hồi phục. Sau khi anh ta cúp máy tôi nghĩ “Ngày mai mình sẽ tiếp tục chuyến công tác của mình.” Việc kinh doanh của tôi trong suốt mấy tuần nay không được tốt lắm. Việc kinh doanh đồng yên sụt giá là một trong những hợp đồng duy nhất trong trương mục của tôi. Liệu tôi có thật sự muốn làm lu mờ một trong những nhà kinh doanh giỏi nhất trên thế giới bằng những nhận xét này không ? Tôi quyết định kinh doanh.

Vào khoảng thời gian tôi trở về sau chuyến đi,

khoảng mấy ngày sau đó, đồng yên đã tụt xuống 150 điểm. Thật may, chiều hôm ấy nhà kinh doanh ấy đã gọi đến. Khi nói chuyện đến đồng yên, tôi hỏi anh ta “anh có còn kinh doanh đồng yên không ?”.

- “Ô không. Tôi đã thôi”.

Điểm cốt lõi ở đây là nhà kinh doanh này đang cố làm tôi lạc hướng. Trái lại anh ta tin chắc vào quan điểm về thị trường ngay lúc mà anh ta bày tỏ nó. Tuy nhiên, việc chọn thời điểm của anh ta rất tài đến nỗi anh ta có thể kiểm được tiền ở cả hai phía trong kinh doanh. Ngược lại, tôi không đạt được gì, cho dù tôi đã có nước đi ban đầu hoàn toàn đúng. Bài học ở đây là ngay cả những lời khuyên từ một nhà kinh doanh giỏi hơn có thể dẫn đến những hậu quả nguy hại.

14. TỰ TIN.

Một lòng tự tin không bị lung lay trong năng lực của họ nhằm tiếp tục đạt thắng lợi trong thị trường là một tính cách phổ biến trong những nhà kinh doanh mà tôi phỏng vấn. Tiến sĩ Van Tharp, một nhà tâm lý đã tiến hành nhiều cuộc nghiên cứu về các nhà kinh doanh và đã được phỏng vấn trong “Những thầy phù thủy trong thị trường” đã cho rằng một trong những nét đặc trưng cơ bản của những nhà kinh doanh thành công là họ tin rằng “họ đã thắng cuộc chơi trước khi nó bắt đầu”.

15. THẤT BẠI LÀ MỘT PHẦN CỦA CUỘC CHƠI.

Những nhà kinh doanh lớn đều nhận thức đầy đủ rằng thất bại là một yếu tố bên trong của cuộc chơi kinh doanh. Thái độ này dường như nối liền với sự tự tin. Bởi vì những nhà kinh doanh nổi tiếng luôn tin rằng họ sẽ thắng trong cuộc chơi dài, nhưng thất bại lẻ tẻ không còn đáng sợ nữa, đơn giản chúng là điều không thể tránh khỏi.

- Chúng là điều phải có. Như Linda Raschke đã giải thích “Tôi không bao giờ chán nản khi thất bại, bởi vì tôi luôn biết rằng tôi sẽ làm đúng trở lại”.

Không còn cách làm nào chắc chắn hơn đối với thất bại bằng cách chịu đựng thất bại. Nếu bạn không thể chịu đựng thất bại, bạn sẽ hoặc là phải nhận những thất bại lớn hay là đánh mất những cơ hội kinh doanh lớn - cả hai sai lầm đó đủ để nhận chìm mọi cơ hội thành công.

16. THIẾU TỰ TIN VÀ KHÔNG CÓ LỜI

Chỉ kinh doanh khi nào bạn thấy tự tin và lạc quan. Tôi thường nghe các nhà kinh doanh bảo rằng “Dường như tôi không thể làm điều gì đúng” hay là “Tôi dám cá rằng tôi đang dừng lại ngay trước khi tôi xuống dốc”. Nếu bạn nhận thấy mình đang có những suy nghĩ tiêu cực này, đó chắc chắn là dấu hiệu đã đến lúc

ngừng kinh doanh. Hãy từ từ trở lại việc kinh doanh. Hãy xem việc kinh doanh như một biển lạnh. Hãy kiểm tra nước trước khi nhảy xuống.

17. LUÔN KHẨN CẤP TÌM NHỮNG LỜI CỐ VẤN.

Việc cấp bách tìm kiếm những lời cố vấn biểu lộ việc thiếu tự tin. Như Linda Raschke đã nói “Nếu bạn luôn thấy rằng mình luôn bị thúc giục phải tìm những lời khuyên của người khác trong một việc kinh doanh, đó rõ ràng là dấu hiệu để bạn rời khỏi vị trí của mình”.

18. ĐÚC TÍNH KIÊN NHẪN.

Luôn chờ đợi đúng cơ hội làm tăng khả năng thành công. Không phải lúc nào bạn cũng ở trong thị trường. Như Edwin Lefevre đã viết trong quyển sách của ông. *Những kinh nghiệm của nhà buôn chứng khoán*. “Có một người ngu luôn làm những điều sai vào mọi lúc tại mọi nơi, nhưng có một kẻ ngu ở phố Wall luôn nghĩ rằng anh ta lúc nào cũng phải kinh doanh”.

Một trong những miêu tả sinh động khác về sự kiên nhẫn trong kinh doanh đã được Jim Rogers đưa ra trong “Những thầy phù thủy trong thị trường”. Tôi chỉ đợi đến khi tiền đã nằm sẵn một góc và tất cả những điều mà tôi phải làm là đi đến đấy và nhặt lên. Nói cách khác, anh ta đợi cho đến khi việc kinh doanh chắc

ăn đến nỗi nó đường như dễ như là nhặt tiền từ trên sàn lên, anh ta không phải làm gì cả.

Mark Weinstein (cũng được phỏng vấn trong "Những thây phù thủy trong thị trường") đã đưa ra một điều tương tự như sau : "Mặc dù con báo phêpa là loại thú chạy nhanh nhất trên thế giới, và có thể bắt mọi con thú trên khu vực rộng, nó vẫn đợi đến khi nó hoàn toàn chắc chắn là sẽ bắt được con mồi. Nó có thể ẩn mình trong bụi khoảng một tuần, để đợi đến đúng lúc. Nó sẽ chờ đợi một con linh dương bé nhỏ, và không chỉ bé nhỏ mà còn yếu và khập khiểng. Chỉ khi nào không còn cơ hội nào để báo có thể mất con mồi của nó thì nó mới tấn công. Điều đó đối với tôi là một ví dụ hoàn hảo cho việc kinh doanh nhà nghề".

Hãy xem đây như là một lời khuyên nhỏ về tính kiên nhẫn, đặc biệt chống lại việc quá khích, quá mong muốn được kinh doanh để rồi nhận lại những thất bại trước. Việc dốc sức kinh doanh rõ ràng là cách làm ăn thất bại.

19. TÂM QUAN TRỌNG CỦA TÍNH KIÊN TRÌ.

Tính kiên nhẫn quan trọng không chỉ ở chỗ chờ đợi những cuộc kinh doanh đúng hướng mà còn ở chỗ luôn bám sát những cuộc kinh doanh đang tiến hành. Việc để mất những món lời xứng đáng từ công cuộc kinh doanh đúng hướng là một nhân tố mấu chốt giới hạn lợi nhuận. Hãy trích lời của Lefevre trong quyển

"Những kinh nghiệm" : "Tôi không hề nghĩ tới việc kiểm món tiền ketch sù, tôi chỉ luôn nghĩ phải bám sát, phải bám thật chặt công việc kinh doanh". Còn Eckhardt thì cho rằng câu châm ngôn sau đây là hoàn toàn sai : "Anh không thể bị phá sản nếu anh vẫn thu lợi nhuận", và Eckhardt cho rằng chính quan niệm đó đã làm cho nhiều nhà kinh doanh phá sản. Thực vậy những kẻ làm ăn kiểu tài tử bị phá sản do thua lỗ lớn, còn những nhà kinh doanh chuyên nghiệp bị phá sản do chỉ thu được những lợi nhuận thấp.

20. THAM KHẢO NHỮNG Ý KIẾN LÀM THẾ NÀO KINH DOANH ÍT RỦI RO NHẤT.

Một trong những bài tập mà Tiến sĩ Van Tharp đã dùng trong cuộc hội thảo của ông là nhờ những người tham dự dành thời giờ để viết lại những ý kiến của họ về việc kinh doanh "ít rủi ro". Có một ý kiến về "ít rủi ro" rất có giá trị vì nó kết hợp hai yếu tố cần thiết : kiên nhẫn, và kiểm soát được rủi ro. Dành thời giờ để suy nghĩ về những chiến thuật ít rủi ro là một bài tập hữu ích đối với tất cả các nhà kinh doanh. Sẽ có những ý kiến rất khác biệt giữa nhà kinh doanh này với nhà kinh doanh khác, tùy thuộc vào thị trường họ kinh doanh và vào hệ phương pháp họ dùng.

21. TẦM QUAN TRỌNG CỦA VIỆC THAY ĐỔI TỈ LỆ CÁ CƯỢC.

Tất cả những nhà kinh doanh thành công trên đường dài đều có một lợi thế. Tuy nhiên, lợi thế đó có thể thay đổi rất lớn từ việc kinh doanh này sang việc kinh doanh khác. Có thể biểu thị dưới mặt toán học rằng trong bất cứ cuộc đánh cược nào với những xác suất khác nhau, phần thắng được cực đại hóa bằng cách điều chỉnh tỉ lệ cá cược cùng với khả năng xảy ra thành công. Chiến thuật cá cược tối ưu trong bài xì là một minh họa hoàn hảo cho khái niệm này (xem chương Hull).

Nếu như nhà kinh doanh suy nghĩ việc kinh doanh nào có nhiều lợi thế - lấy ví dụ như dựa trên mức độ tự tin cao (đảm bảo rằng đây là tín hiệu đáng tin cậy) thì sẽ tỏ ra có nhiều năng nổ trong những tình huống này. Như Druckenmiller đã diễn tả. "Cách để mà tìm được nhiều tiền lời dài hạn thì nằm trong việc bảo quản vốn và việc điều hành... Một khi bạn đã có niềm tin vững chắc trong kinh doanh, bạn phải tấn công

mạnh liệt. Muốn làm một con lợn cũng phải có can đảm. Đối với một số nhà phù thủy thị trường, những phán đoán sắc bén như khi nào phải tăng tốc và can đảm làm điều đó đã trở thành những phương tiện phải học để đạt được tiền lời bất thường. Một số nhà kinh doanh được phỏng vấn cho rằng họ thay đổi tâm cõi kinh doanh tùy thuộc vào cách họ đang kinh doanh. Lấy ví dụ, Mc Kay đã chỉ ra rằng đối với anh ta việc thay đổi tâm cõi do hàng trăm nhân tố không phải là điều bất thường. Anh ta nhận thấy rằng điều này đã giúp anh ta giảm bớt những rủi ro trong thời kỳ xuống dốc và làm tăng lợi nhuận trong thời hoàng kim.

22. THAM GIA VÀ RÚT KHỎI KINH DOANH

Bạn không cần phải tham gia hay rút khỏi kinh doanh ngay lập tức. Nhập hay rút khỏi một tình thế sẽ đem lại sự linh hoạt trong việc điều chỉnh kinh doanh và mở rộng những khả năng chọn lựa. Hầu hết các nhà kinh doanh đều để mất đi tính linh hoạt này do không chịu thay đổi quan niệm, bởi vì con người ta sinh ra ai cũng muốn hoàn hảo. Một phương pháp cân bằng có nghĩa là trong một thương vụ có những phần phải được thực hiện hoặc hủy bỏ ở những mức giá kém hơn các phần kia. Một thí dụ về lợi thế to lớn của phương pháp cân bằng. Lipschutz cho biết anh ta có thể làm ăn với các nhà kinh doanh thành đạt lâu hơn thời gian mà hầu hết các nhà kinh doanh này giữ được vị trí của họ.

23. ĐÚNG QUAN TRỌNG HƠN CÓ TÀI

Tôi nghĩ rằng một lý do tại sao nhiều người cố đạt được những đỉnh cao là do họ muốn chứng minh với thế giới là họ thông minh thế nào. Hãy nghĩ về thành công hơn là trở thành anh hùng. Hãy quên đi việc cố gắng xét đoán thành công trong kinh doanh dựa trên việc bạn có thể gần đỉnh hay là đáy, mà tốt hơn dựa vào việc bạn đã kinh doanh như thế nào với những phẩm chất dựa trên những liều lĩnh thích hợp tình hình lợi nhuận và một tỉ lệ phần trăm thành công khá tốt. Cố gắng đạt được tính nhất quán về nguyên lý cơ bản từ kinh doanh đến kinh doanh chứ không phải những việc kinh doanh hoàn hảo.

24. ĐÙNG LO LẮNG VỀ VẺ NGU NGỐC.

Tuần trước bạn đã nói với mọi người trong văn phòng “- Việc nghiên cứu của tôi đã đem lại cho tôi một dấu hiệu kinh doanh lớn trong S & P. Thị trường đang đạt đến một đỉnh cao mới”. Bấy giờ bạn bắt đầu kiểm tra những chuyển động của thị trường, có cái gì đó có vẻ sai lệch. Thay vì cân bằng lại thì thị trường đang tụt dốc. Trong lòng anh tự bảo rằng thị trường đang lâm nguy. Cho dù bạn có nhận ra điều đó hay không, những lời tiên đoán mà bạn đã phát biểu sẽ vẽ cho

thành kiến cá nhân của bạn. Tại sao ? Bởi vì bạn không muốn trông có vẻ ngu ngốc sau khi đã nói với mọi người là thị trường đang đến một đỉnh cao mới. Do đó, bạn có thể quan sát chuyển động của thị trường với quan điểm thích hợp hơn. "Thị trường không xuống dốc, nó chỉ lùi lại để vượt qua thời kỳ suy yếu". Hậu quả của sự biện minh kiểu này là bạn phải chấm dứt ở một tình thế mất đi quá nhiều. Có một giải pháp dễ dàng đối với vấn đề này. Đừng nói về tình thế của bạn.

Nếu như công việc đòi hỏi thì bạn sẽ nói gì về quan điểm thị trường của mình (như công việc của tôi). Đây là nguyên tắc : bất cứ khi nào bạn bắt đầu lo ngại về sự phủ nhận quan điểm trước đây, hãy xem điều lo âu đó như sự ép buộc trở lại làm bạn thay đổi quan điểm của mình. Lấy ví dụ cá nhân tôi, vào đầu năm 1991 tôi đã đến quá quyết là đồng đôla đang tụt xuống đáy. Tôi đặc biệt nhớ lại một cuộc nói chuyện mà một thính giả đã hỏi tôi về quan điểm của tôi về tiền tệ. Tôi trả lời bằng một tiên đoán rất tự tin rằng đồng đô la sẽ lên cao hơn trong vài năm. Nhiều tháng sau, khi đồng đô la từ bỏ toàn bộ quyền lực mà nó đã bán theo thông tin của cuộc đảo chính Xô Viết 08-1991 trước khi cuộc đảo chính thất bại, tôi cảm thấy có điều gì đó không ổn. Tôi nhớ lại những tiên đoán của tôi ở những tháng trước mà tôi đã tuyên bố rằng đồng đô la sẽ tăng lên trong vài năm. Sự bứt rút và bối rối mà tôi cảm thấy về những lời dự báo trước đây của tôi bảo với tôi rằng

đã đến lúc tôi cần thay đổi quan điểm của mình. Vào những năm đầu của tôi trong kinh doanh, tôi cứ cố gắng khăng khăng biện minh cho quan điểm trước đây của mình về thị trường trong tình thế như thế. Tôi đã cháy túi và cuối cùng đã học một bài học. Trong ví dụ trên, sự từ bỏ quan điểm nguyên thủy với tôi thật là may mắn, bởi vì đồng đôla đã sụt xuống trong những tháng tiếp theo.

25. ĐÔI KHI HÀNH ĐỘNG QUAN TRỌNG HƠN TÍNH THẬN TRỌNG

- Chờ đợi một tỷ giá đúng để tham gia thị trường nghe có vẻ thận trọng, nhưng điều đó thường là sai Khi bạn phân tích, hệ phương pháp hay trong lòng bạn sẽ bảo bạn tham gia vào một việc kinh doanh trong thị trường, thay vì chờ đợi đúng thời điểm - hãy làm như thế. Hãy lưu ý đến ảnh hưởng của việc hiểu rằng bạn đã có thể tham gia vào với một tỉ lệ khá hơn trong những lần trước, đặc biệt trong những tình thế khi thị trường xảy ra một bước chuyển lớn đột ngột (thường liên quan đến một thông tin quan trọng kinh ngạc nào đó).

Nếu bạn không cảm thấy thị trường đang đi đúng hướng, việc xem xét đó không còn thích hợp nữa. Những loại kinh doanh này thường đem lại kết quả bởi vì chúng khó thực hiện. Lấy một ví dụ hoàn hảo, hãy nhớ lại lòng nhiệt tình của một nhà kinh doanh trong

nhóm của Lipschutz hăng hái bán cổ phiếu vào một thị trường tụt giá sau hội nghị G7. Một ví dụ khác của nguyên tắc này là việc Driehaus sẵn sàng mua một cổ phần với giá đậm sau khi nó đã lên rất cao trong bản báo cáo giá cổ phần tăng nếu như anh ta cảm thấy thông tin mới này ám chỉ việc cổ phần sẽ tăng cao hơn.

26. THEO KỊP PHẦN NÀO NHỮNG CHUYỀN ĐỘNG XU HƯỚNG.

Nếu chỉ vì bạn đã bỏ lỡ phần lớn trong trào lưu mới thì đừng để cho điều đó loại bạn khỏi việc kinh doanh theo trào lưu đó (Chỉ đến khi bạn có thể tìm ra một điểm thất bại chính đáng). Nhớ lại nhận xét của McKay rằng phần dễ nhất của một xu hướng là cái tỉ lệ trung bình gợi ý cho những phần bỏ lỡ của một trào lưu trước tham gia.

27. GIA TĂNG LỢI NHUẬN CHÚ KHÔNG PHẢI SỐ LẦN THÀNH CÔNG

Eckhardt giải thích rằng bản chất con người không thích tiến hành gia tăng lợi nhuận mà là cơ hội đạt lợi nhuận. Về điều này thì vấn đề ở chỗ nó ám chỉ sự thiếu tập trung về tầm quan trọng của lợi nhuận (và lỗ vốn) một sai lầm dẫn đến những hậu quả của sự thực hiện không tốt. Eckhardt đã kết luận thẳng thừng rằng “Tỉ lệ thành công trong kinh doanh là con số thống kê thành tích ít quan trọng nhất và thậm chí có thể tỉ lệ nghịch với thành tích”. Yass cũng nhắc đến

một chủ đề tương tự “Khái niệm căn bản nhất đối với bài xì lẩn việc kinh doanh có lựa chọn đó là mục tiêu đầu tiên là không phải thắng nhiều lần mà là tăng lợi nhuận”.

28. BIẾT CÁCH KHÔNG TRUNG THÀNH

Sự trung thành có thể là một đức tin trong gia đình, bè bạn, những con vật nuôi trong nhà, nhưng đó là một sai lầm chết người đối với nhà kinh doanh. Đừng bao giờ trung thành với một thứ. Một người tập sự kinh doanh sẽ có nhiều trung thành với thế ban đầu của anh ta. Anh ta sẽ bỏ qua những tín hiệu báo rằng anh ta đang sai lệch trong thị trường, anh ta vẫn kinh doanh trong thất bại mà hy vọng đến sự thành công nhất. Với người kinh doanh có kinh nghiệm hơn, đã biết tầm quan trọng trong việc quản lý tiền bạc, sẽ thoát ra ngay khi anh ta đang kinh doanh sai lệch hoàn toàn. Tuy nhiên, một nhà kinh doanh thật sự khôn khéo sẽ làm ngược lại 180°, đảo ngược thế của anh ta lúc thất bại nếu hoạt động thị trường chỉ ra hướng hành động đó. Hãy nhớ lại sự đảo ngược của Druckenmiller trong tình thế suy sụp từ ngắn hạn sang dài hạn trong những ngày trước sự phá sản 19-10-1987. Khả năng nhanh chóng nhận ra sai lầm của mình và quan trọng hơn, không lưỡng lự chút nào hành động ngay bằng việc quay trở lại ngắn hạn ngay lúc thất bại nhất

đã giúp anh ta biến đổi một tháng ngầm ngầm tai họa thành ra tháng lợi nhuận.

29. RÚT RA NHỮNG LỢI NHUẬN TÙNG PHẦN.

Hay rút ra một phần lợi nhuận khỏi thị trường để đề phòng những nguyên tắc trong kinh doanh trở nên xấu đi trong sự tự mãn. Để biện minh cho việc kinh doanh quá mức và chán chường trong việc thanh toán những lần kinh doanh thất bại, ta không thể dễ dàng nói rằng "Đó chỉ là lợi nhuận". Lợi nhuận từ một thương mục phải được xem như là tiền vốn thật sự.

30. HY VỌNG CHỈ LÀ MỘT TÙ

Hy vọng là một từ xấu đối với nhà kinh doanh không những nói đến việc chán chường trong tình thế thất bại, hy vọng thị trường sẽ trở lại, mà còn nói đến hy vọng đối với một phản ứng sẽ cho phép tham gia vào một thương vụ đã lỗ. Nếu như thương vụ đó tốt, phản ứng mà ta hy vọng sẽ không thành sự thật cho đến khi quá trễ. Thường thì cách duy nhất để tham gia vào những thương vụ đó là phải làm điều đó ngay khi ta xác định được điểm ngừng.

31. ĐÙNG LÀM ĐIỀU TIỆN LỢI

Eckhardt đưa một ý kiến khá khiêu khích đó là khuynh hướng mà con người lựa chọn những điều tiện

lợi sẽ đưa con người đến những hậu quả xấu hơn, những kết quả ngẫu nhiên. Để có hiệu quả hơn anh ta nói rằng những đặc điểm của bản chất con người dẫn đến những quyết định tồi trong kinh doanh mà người ta tốt hơn nên chơi búng tiền hay ném phi tiêu. Một số ví dụ Eckhardt kể ra về những sự lựa chọn tiện lợi mà người ta có ý định làm đi ngược lại với những nguyên tắc kinh doanh gồm : may rủi với những thất bại, "nhốt" những người chiến thắng, mua khi mạnh bán khi yếu, và thiết kế (hay mua) những hệ thống kinh doanh quá thích hợp với tỉ lệ đã qua. Bức thông điệp gửi đến nhà kinh doanh là : Làm điều gì đúng chứ không phải điều gì cảm thấy tiện lợi.

32. BẠN KHÔNG THỂ THÀNH CÔNG NẾU BẠN PHẢI THÀNH CÔNG.

Có một câu cách ngôn cổ ở phố Wall "Những đồng tiền lo sợ sẽ không bao giờ thắng lợi". Lý do cũng rất đơn giản : Nếu như bạn đang liều với số tiền mà bạn không đủ khả năng để trả khi thất bại, tất cả những cảm xúc về nguy hiểm trong kinh doanh sẽ được phóng đại lên. "Việc đặt cá cược cho các trại súc vật" của Druckenmiller trong một thương vụ, một nỗ lực cuối cùng để cứu nhà máy của anh ta, là một ví dụ điển hình cho câu cách ngôn trên. Mặc dù anh ta chỉ nhặt phần cặn trong thị trường, trong vòng một tuần, anh ta vẫn mất hết tiền bạc. Như cầu thành công làm tăng

thêm những sai lầm trong kinh doanh (ví dụ như thiếu kế hoạch trong thí dụ kể trên) thì trường ít khi dung thứ sự bất cẩn đi kèm với những thương vụ bắt nguồn từ sự tuyệt vọng.

33. HÃY SUY NGHĨ KỸ KHI THỊ TRƯỜNG LÀM CHO BẠN TUỘT KHỎI CÁI MÓC MỘT CÁCH DỄ DÀNG.

Đừng quá mong mỏi để không thể thoát khỏi tình thế mà bạn đang lo lắng nếu như thị trường cho phép bạn thoát ra ở một giá cao hơn khi bạn tham gia. Cũng như bạn, nhiều nhà kinh doanh khác cùng lo âu về một sự thay đổi tỉ lệ ngược lại vào buổi hôm sau (hay vào cuối tuần) vì một sự kiện thông tin nào đó hay một thất bại về tỉ lệ trong kỹ thuật. Sự việc mà thị trường không theo như những nỗi lo này đã khẳng định rằng có một thế lực ngầm ngầm ủng hộ cho hướng đi của thế ban đầu. Khái niệm này lần đầu tiên được Marty Schwartz đưa ra trong “Những phù thủy trong thị trường” được minh họa bằng một phương pháp mà Lipschutz đã thoát ra khỏi một thương vụ mà anh công nhận là nó luôn đe dọa anh. Trong khoảnh khắc đó anh ta đang ở trong hợp đồng của đồng đô la sụt giá giữa lúc thị trường đang tăng mạnh và phải chờ đợi Tokyo mở lại thị trường để tìm ra khả năng thanh toán đủ cho tình thế của anh. Khi đồng đôla ở Tokyo yếu hơn anh ta mong đợi, anh ta đã không chỉ rời bỏ hợp đồng

của mình trong sự khuây khỏa mà hơn thế bản năng của nhà kinh doanh trong anh ta đã bảo anh ta hoàn lại việc thanh toán - một quyết định đã đem lại một kết quả tốt hơn việc thoát khỏi tình trạng đó.

34. VIỆC KHÉP TÂM TRÍ LẠI LÀ MỘT ĐIỀU ĐÁNG SỢ.

Sự phông khoáng dường như là đặc điểm chung của những người kiệt xuất trong kinh doanh. Hãy ví dụ, việc tham gia vào thị trường của Bake thật ra là một cố gắng để chứng minh rằng giá cả lên xuống chỉ là sự ngẫu nhiên. Khi anh ta nhận ra mình đã sai, anh ta trở thành một nhà kinh doanh. Driehaus bảo rằng tâm trí như một chiếc dù, nó chỉ tốt khi được mở ra.

35. THỊ TRƯỜNG LÀ MỘT NOI ĐẤT GIÁ ĐỂ TÌM KIẾM NHỮNG CẢM GIÁC HỒI HỘP.

Cảm giác phấn chấn giúp ích nhiều cho việc kinh doanh, nhưng nó không giúp ích gì cho việc giành thắng lợi trong kinh doanh. Trong cuốn "Các phù thủy trong thương trường", Larry Hite miêu tả cuộc nói chuyện của anh ta với một người bạn. Bạn anh hỏi : "Larry, làm thế nào cậu kinh doanh được theo phương pháp như cậu đã làm. Nó không nhảm chán à ?" Larry đáp : "tôi không kinh doanh vì ngẫu hứng, tôi kinh doanh để thắng lợi". Điều này được nhắc lại khi Faulkner miêu tả một nhà kinh doanh dẹp bỏ việc kinh doanh vì anh ta cảm thấy nhảm chán khi việc đó chỉ để đem lại lợi nhuận.

36. TRẠNG THÁI BÌNH TĨNH CỦA MỘT NHÀ KINH DOANH

Nếu như có một trạng thái cảm xúc đi kèm với việc kinh doanh thành công thì đó là sự tương phản với cảm giác hối hận. Dựa trên những nhận xét, Faulkner đã tuyên bố rằng các nhà kinh doanh nổi tiếng có thể giữ được bình tĩnh và thờ ơ trước những việc thị trường đang lén. Ông ta tả lại một thái độ điển hình của Peter Steidlmayer đối với tình thế đang sắp chống lại anh ta bằng một ý nghĩ "Hừm, hãy xem kia". Basso cũng nói thẳng về cái lợi của việc tách mình ra khỏi kinh doanh : "Thay vì nói rằng tôi sắp làm việc kinh doanh này bạn nên nói là tôi sắp ngầm xem mình làm công việc kinh doanh này như thế nào" và thật bất ngờ bạn nhận thấy rằng việc tiến hành sẽ trở nên dễ dàng hơn nhiều.

37. NHẬN DIỆN VÀ LOẠI TRỪ CĂNG THẲNG

Sự căng thẳng trong kinh doanh là một dấu hiệu cho một cái gì đó sai lầm. Nếu bạn cảm thấy căng thẳng, hãy nghĩ về nguyên nhân và rồi hành động để loại trừ vấn đề. Lấy ví dụ, bạn cho rằng nguyên nhân sâu xa của sự căng thẳng là việc không quyết định

thoát ra tình thế thất bại. Một cách để giải quyết vấn đề này đơn giản là đưa vào một lệnh dừng lại mỗi khi bạn vào việc.

Tôi sẽ cho bạn một ví dụ cá nhân. Một trong những yếu tố trong công việc của tôi là đưa ra những lời khuyên trong kinh doanh cho người môi giới trong công ty của tôi. Nhiệm vụ này rất giống với việc kinh doanh và khi làm cả hai thứ thì tôi tin rằng nó còn khó hơn kinh doanh. Vào một thời điểm sau nhiều năm đưa ra các lời khuyên đem lại lợi nhuận, tôi đã gặp một vận xấu. Tôi không thể làm điều gì đúng. Khi tôi gần đúng với hướng của thị trường, giá mua tôi đề nghị thì quá thấp (hay giá bán thì quá cao). Khi tôi tìm thấy và đúng hướng, tôi bị ngăn lại thường trong vòng vài khoảnh khắc bởi những phản ứng quá độ.

Tôi đã đổi phó bằng cách sử dụng một chương trình kinh doanh được vi tính hóa và những chỉ số kỹ thuật, bằng cách đó đa dạng hóa việc cố vấn kinh doanh của tôi cho công ty. Tôi vẫn làm các thông báo hàng ngày, nhưng mọi thứ không còn chính xác nữa. Bằng cách đa dạng hóa các lời khuyên và thông tin kinh doanh, và sự thay đổi này dẫn đến một phương pháp tự động, tôi có thể làm giảm đi đáng kể nguyên nhân của những sự cản trở thắng của tôi và cải tiến chất lượng sản phẩm.

38. HÃY LUU Ý ĐẾN TRỰC GIÁC

Theo tôi hiểu, trực giác chỉ đơn giản là những kinh

nghiệm tồn tại trong tiềm thức. Tính khách quan của việc phân tích thị trường mà tiềm thức đã làm có thể bao gồm tất cả những nhận xét không quan trọng (ví dụ tình thế của một người trên thị trường, sự nhất quyết thay đổi dự báo trước đây). Tuy nhiên tiềm thức không bị úc chế bởi những hạn chế đó. Thật không may, chúng ta khó có thể dễ dàng đi sâu vào những ý nghĩ trong tiềm thức của chúng ta. Mặc dù vậy, khi chúng trở thành trực giác, nhà kinh doanh cần phải lưu ý. Như một nhà kinh doanh ẩn danh trong quyển "Thiên và nghệ thuật kinh doanh" đã diễn đạt: "Mấu chốt ở chỗ ta phân biệt được giữa điều mà ta muốn nó xảy ra và điều mà ta biết nó sẽ xảy ra ?

39. SỨ MỆNH TRONG CUỘC SỐNG VÀ LÒNG HAM MUỐN NHỮNG NỖ LỰC.

Khi nói chuyện với các nhà kinh doanh được phỏng vấn trong quyển sách này, Tôi có một cảm giác chắc chắn rằng nhiều người trong số họ cảm thấy rằng kinh doanh là một cái gì đó mà họ phải làm về cơ bản đó là sứ mệnh của họ trong cuộc sống. Nhớ lại câu trích dẫn của Charles Faulkner về việc miêu tả sứ mệnh của John Grinder : "Điều gì mà anh yêu thích đến nỗi anh phải trả giá để làm việc đó ?". Qua những cuộc phỏng vấn của mình, tôi bất ngờ với sự hồn hở và tình yêu của những thầy phù thủy trên thị trường dành cho kinh doanh. Nhiều người đã dùng những so sánh như

trò chơi để nói về kinh doanh. Loại ham muốn những nỗ lực này thật sự là một yếu tố cần thiết để thành công.

40. NHỮNG YẾU TỐ TRONG THÀNH CÔNG.

Faulkner đã đưa ra sáu bước mẫu chốt để thành công dựa trên công trình nghiên cứu sự hồi phục thành công của các vận động viên của Gary Faris có thể áp dụng tốt vào việc đạt thành công trong kinh doanh. Những chiến thuật này bao gồm những điều sau đây :

1. Dùng cả hai động cơ “Tiến tới” và “tránh xa”.
2. Có một mục tiêu đầy khả năng, ưu thế và ít những điều khó thể chấp nhận.
3. Biến những mục tiêu vượt quá tiềm năng thành những khát vọng nhỏ, với sự thỏa mãn góp nhặt từ thành công của từng bước.
4. Luôn giữ tập trung tại thời điểm hiện tại - đó là, nhiệm vụ đơn giản cần làm ngay hơn là mục tiêu lâu dài.
5. Phải tự mình hành động để đạt được những mục tiêu (chống lại việc lệ thuộc vào người khác).
6. Tự so sánh với chính mình để kiểm tra quá trình thực hiện.

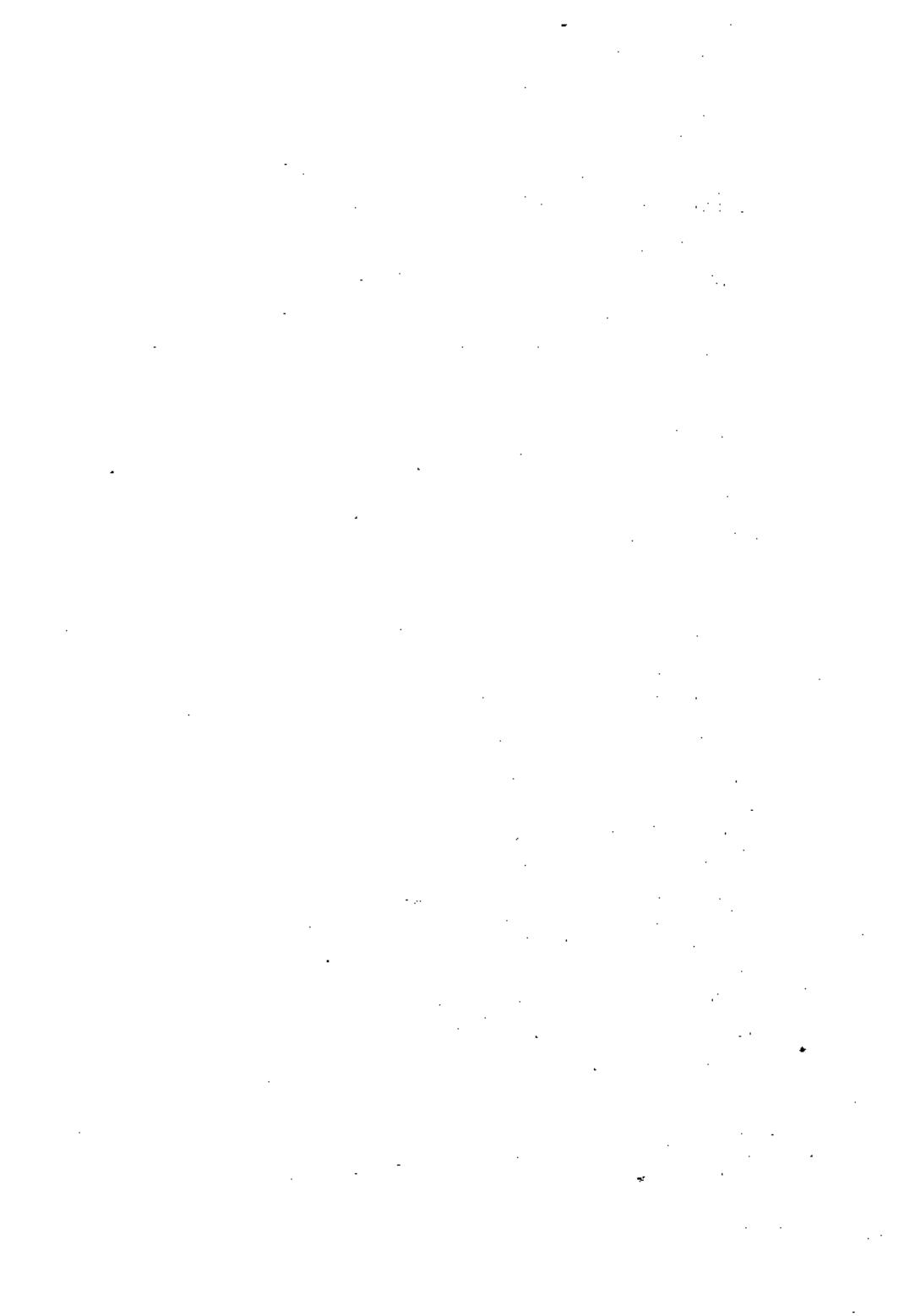
41. GIÁ CÁ KHÔNG NGẦU NHIÊN = THỊ TRƯỜNG CÓ THỂ BỊ ĐÁNH BẠI.

Khi đề cập tới các nhà viện sĩ hàn lâm, những

người tin rằng tỉ lệ trên thị trường là ngẫu nhiên, Trout đã nói “Điều đó có thể là lý do tại sao họ là những giáo sư và tôi thì đang làm cho tiền bạc phải làm cái mà tôi đang làm”. Cuộc tranh luận về việc liệu tỉ lệ giá cả có phải là ngẫu nhiên hay không vẫn chưa chấm dứt. Tuy nhiên, kinh nghiệm của tôi trong những lần phỏng vấn để viết quyển sách này và những quyển trước để lại trong tôi rất ít nghi ngờ rằng lý thuyết ngẫu nhiên lẽ sai. Không phải quy mô của những thành công tạo nên bởi các thay đổi thủy trong thị trường mà chính là tính nhất quán của những thành công này trong một số trường hợp đã củng cố niềm tin của tôi. Một ví dụ ,ết sức hấp dẫn, hãy xem tỉ lệ giữa những tháng thành công và thất bại của Blake là 25 : 1 và tiền lời trung bình hàng năm là 45% so với sự thất bại lớn nhất cũng chỉ 5%. Thật khó mà tưởng tượng rằng những kết quả sai lệch này có thể xảy ra đơn thuần do ngẫu nhiên - có lẽ với một thế giới đầy các nhà kinh doanh nhưng không tính bằng con số. Chắc chắn rằng thành công trong thị trường không dễ chút nào và thật ra thì đây khó khăn cho các dịch vụ nhà nghề để đạt được một tỉ lệ phát triển không đổi - nhưng điều đó có thể là'n được !

42. GIỮ VIỆC KINH DOANH TRONG MỘT VIỄN CẢNH TỐT ĐẸP

- Trong cuộc sống còn nhiều thứ hơn việc kinh doanh.



Sự suy xét của cá nhân.

Tôi thường được hỏi rằng liệu việc viết cuốn sách này và quyển *Những phù thủy trên thị trường* đầu tiên có giúp tôi trở thành một nhà kinh doanh giỏi hơn không. Câu trả lời là có, nhưng không phải theo cách mà người ta mong đợi khi họ đặt câu hỏi. Không có nhà kinh doanh nào bộc lộ với tôi bất cứ một bí mật lớn nào về thị trường hay kế hoạch chính mở ra những phát họa vĩ đại về thị trường (Nếu đây là thứ bạn làm thì đừng thất vọng, bạn dễ dàng tìm được câu trả lời chỉ việc đọc những mẫu quảng cáo trong bất cứ tạp chí tài chính nào). Đối với tôi bài học quan trọng nhất mà những cuộc phỏng vấn đã mang lại đó là : Hoàn toàn nhất thiết theo một phương pháp kinh doanh một cách chính xác thích hợp với nhân cách mỗi người.

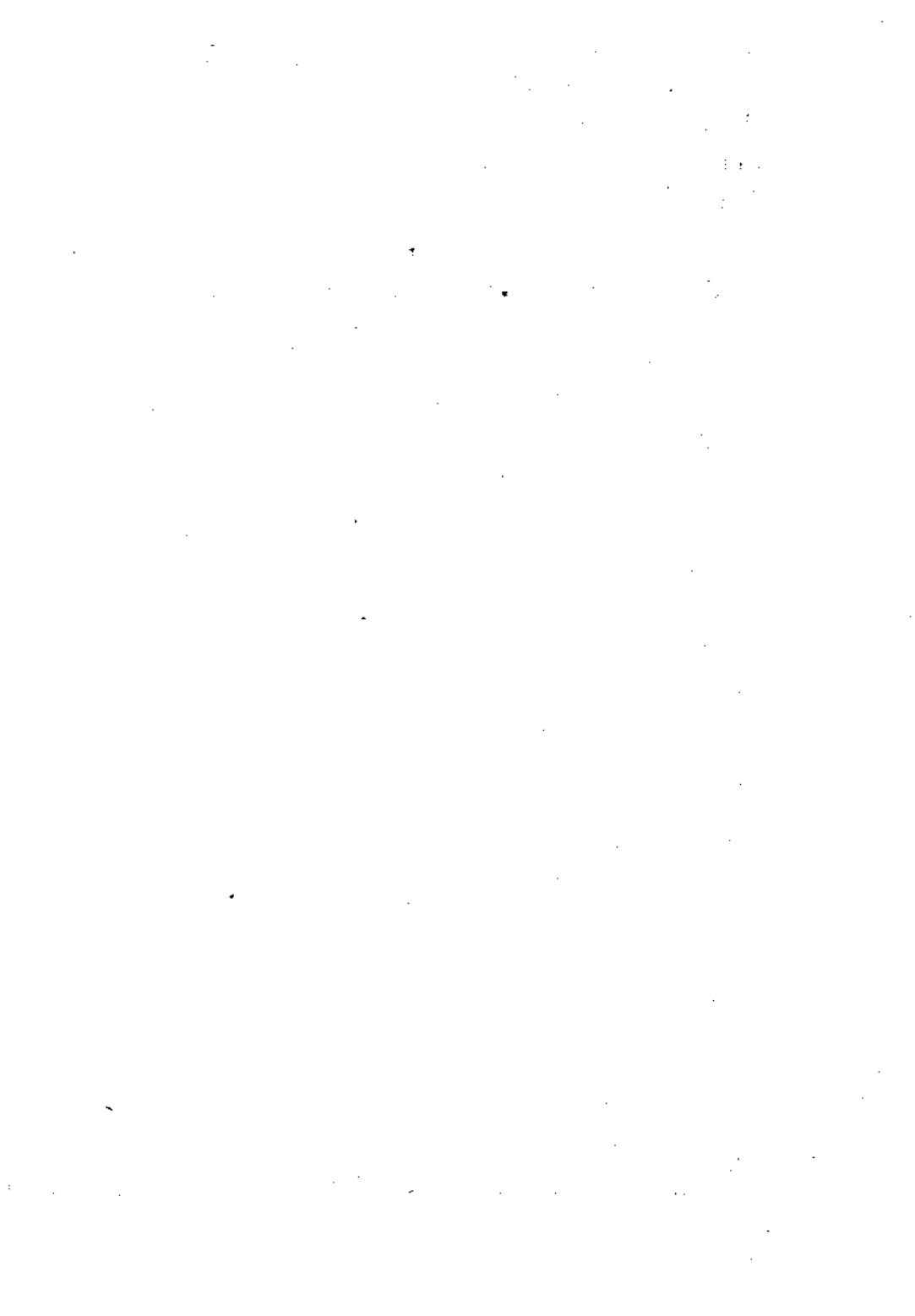
Sau nhiều năm, tôi đã nhận rõ ra rằng điều mà tôi

thật sự thích về công việc này là cố gắng giải quyết vấn đề khó khăn giống như một trò chơi ô chữ : Làm thế nào (một trò chơi ô chữ) để thành công trên thị trường ? Bạn đã có tất cả các mảnh này và bạn có thể ghép chúng theo vô số cách, được giới hạn bởi sự sáng tạo của bạn. Hơn nữa, để tạo cho trò chơi hấp dẫn, có những cái bẫy để bạn lạc đường và một số nguyên tắc để giữ cho việc thay đổi theo những cách tinh tế còn có một nhóm người thông minh nói với bạn rằng trò chơi không thể nào thắng được. Điều hấp dẫn nhất là, cũng phức tạp như trò chơi xếp hình này, có cả một tập hợp các giải pháp hoàn toàn khác nhau và cũng luôn có các giải pháp tốt hơn. Cố gắng giải quyết vấn đề hấp dẫn này là cái mà tôi thích. Mặt khác, tôi cũng nhận ra rằng tôi không thích khía cạnh kinh doanh tí nào. Tôi cũng không thích cái cảm giác của việc quyết định những vấn đề kinh doanh trong ngày. Khi tôi thất bại, tôi buồn, và khi tôi ở trong thời kỳ nóng bỏng, tôi lo âu vì tôi biết mình không thể giữ cho nó phát triển. Nói ngắn gọn, đó không phải là kiểu cách của tôi. Ngược lại có nhiều người phát đạt và xuất sắc trong công việc kinh doanh thật sự. Có một người mà trong tâm trí tôi đó là một hình ảnh thu nhỏ cho loại này là Paul Tuler Jones, người mà tôi đã phỏng vấn trong Những thầy phù thủy trên thị trường. Khi bạn nhìn Paul kinh doanh, bạn có thể thấy rằng anh ta thật sự bận bịu với các hoạt động. Anh ta sôi sục năng lực, thu

thập thông tin từ cả trăm phía khác nhau và lập tức cho những quyết định kinh doanh. Đường như anh ta thích thế, như thế đó là một môn thể thao đầy thách thức. Và say mê nó có lẽ là lý do tại sao anh ta rất giỏi về nó.

Trong nhiều năm, tôi tham gia vào kinh doanh có lẽ không có sự trùng hợp ngẫu nhiên trong quá trình viết cuốn sách này, tôi đã đi đến kết luận rằng kinh doanh có hệ thống phù hợp với nhân cách của tôi. Một khi tôi nỗ lực và sốt sắng với kinh doanh hệ thống, thì tiến trình cũng tăng vượt và tôi cảm thấy rằng phương pháp rất hợp với tôi..

Tôi đã phải mất hơn một thập kỷ để làm ra định hướng bản chất của mình. Tôi đề nghị rằng các bạn cũng dành thi giờ để cân nhắc về con đường mà bạn đang đi đúng là con đường mà bạn muốn không. Có lẽ hành trình của bạn từ đó sẽ ngắn lại.



Phụ lục :

OPTION - TÌM HIỂU NHỮNG NGUYÊN TẮC CĂN BẢN

Có hai hình thức căn bản của option : Quyền mua (call) và quyền bán (put). Mua một call option có nghĩa là người mua có quyền - không phải trách nhiệm - mua một mặt hàng nào đó ở một mức giá nào đó, gọi là giá trội (strike price) trong một thời điểm bao gồm cả ngày tới hạn. Một put option cho người bán một quyền - không phải trách nhiệm - bán một mặt hàng nào đó ở mức giá strike price bất cứ lúc nào miễn là trước thời gian tới hạn. (Lưu ý, mua một quyền put gọi là kinh doanh giá xuống, còn bán một quyền put gọi là kinh doanh giá lên). Giá của một hợp đồng option gọi là premium. Ví dụ IBM April 130 call, có nghĩa là người

mua có quyền mua 100 cổ phiếu của hãng IBM ở mức nào trước tháng tư.

Người mua một hợp đồng call tìm kiếm lợi nhuận từ sự tăng giá dự đoán bằng cách ấn định giá mua tại thời điểm hiện tại. Khả năng thua lỗ của người mua call tương ứng với lượng đôla mà anh ta đã bỏ ra cho hợp đồng. Sự thua lỗ có thể xảy ra trong suốt thời gian trước khi tới hạn nếu giá trội vượt trên giá thị trường. Ví dụ : cổ phiếu IBM mua bán ở mức 125 đôla khi option ở giá 130 đôla hết hạn thì option đó hết hạn mà chẳng lợi lộc gì. Nếu thời điểm hết hạn giá thị trường vượt trên giá trội thì option sẽ có giá trị và vì vậy quyền option sẽ được thực hiện. Tuy vậy, nếu sự sai biệt giữa giá thị trường và giá trội thấp hơn số tiền trả cho option (premium) kết quả của thương vụ sẽ là thua lỗ. Để cho người mua quyền call nhận ra được lãi ròng thì sai biệt giữa giá thị trường và giá trội phải cao hơn số tiền premium được trả khi hợp đồng mua quyền call được thực hiện (tất nhiên đã điều chỉnh phí hoa hồng). Giá thị trường càng cao thì lãi càng lớn.

Người mua quyền put tìm kiếm lợi nhuận từ sự sụt giá bằng cách ấn định giá bán hiện thời. Cũng giống như người mua quyền call khả năng thua lỗ của anh ta được giới hạn trong số tiền mà anh ta đã trả cho hợp đồng option (premium). Trong trường hợp quyền put được giữ cho đến khi hết hạn, thương vụ sẽ có lãi

nếu giá trội vượt trên giá thị trường một số tiền lớn hơn giá premium của quyền put (tất nhiên sau khi đã điều chỉnh phí hoa hồng).

Trong khi người mua quyền put hay quyền call có một rủi ro giới hạn và một lợi nhuận tiềm năng vô hạn đối với người bán thì ngược lại. Người bán option thường gọi là writer, nhận một trị giá gọi là premium thay vào đó anh ta phải có trách nhiệm bảo đảm option sẽ được thực hiện ở mức giá strike. Ví dụ : nếu một quyền call được thực hiện người bán phải thực hiện hợp đồng ở mức giá đã được ấn định (giá strike) chứ không phải giá thị trường bởi vì lúc đó người mua sẽ bán lại các cổ phiếu ở mức giá thị trường để thu lợi nhuận.

Người bán quyền call tìm kiếm lợi nhuận từ những khoản trượt giá dự đoán trong một thị trường đang xuống giá. Trong một tình huống như vậy số premium có được từ việc bán ấy sẽ tạo ra một cơ hội kinh doanh thật hấp dẫn. Tuy vậy, nếu một nhà kinh doanh dự đoán giá sẽ xuống nhiều thì anh ta nên bán ra ngay lập tức hoặc mua một quyền put - kinh doanh với lợi nhuận tiềm ẩn rõ ràng. Trong một tình huống tương tự người bán một quyền put sẽ tìm kiếm lợi nhuận từ những khoản trượt giá dự đoán từ một thị trường đang lên.

Một vài nhà kinh doanh non nớt không hiểu tại sao người ta không mua một phía của option (hoặc là quyền mua hoặc là quyền bán) vì những hình thức kinh doanh

như vậy có lợi nhuận vô hạn nhưng rủi ro giới hạn. Những rắc rối như vậy thường phản ánh sự bất lực trong việc xem xét xác suất. Mặc dù rủi ro lý thuyết của người bán option là vô hạn nhưng giá cả lại có một xác suất xảy ra cao hơn (nghĩa là những giá nằm gần kề với giá thị trường) sẽ dẫn đến một khoản lãi ròng cho người bán option. Nói chung người mua option chấp nhận một xác suất cao của lợi nhuận thấp đổi lại một xác suất thấp của một lợi nhuận cao, trái lại người bán option chấp nhận một xác suất thấp của một khoản thua lỗ cao để đổi lấy một xác suất cao của một khoản lợi nhuận thấp. Trong một thị trường lành mạnh cả người mua lẫn người bán đều không có những ưu thế hiển nhiên.

Giá cả của hợp đồng option bao gồm hai yếu tố giá trị thuần và giá trị kỳ hạn. Giá trị thuần của một call option là số tiền mà giá cả thị trường hiện hành vượt trên giá strike (giá trị thuần của một put option là số tiền mà giá thị trường hiện hành dưới giá strike). Trong thực tế giá trị thuần là một phần của giá trả cho một hợp đồng option được thực hiện ở mức giá thị trường hiện hành. Giá trị thuần giống như là giá nền cho một option. Tại sao ? Nếu giá Premium thấp hơn giá trị thuần thì nhà kinh doanh có thể mua và thực hiện option đó và ngay lập tức cân bằng thị trường, ở mức lãi ròng (miễn là nhà kinh doanh đó có thể thanh toán được các phí giao dịch).

Option có giá trị thuần (nghĩa là những quyền mua có giá trị strike thấp hơn giá thị trường và quyền bán với giá strike cao hơn giá thị trường) được gọi là hợp đồng có sinh lãi (in-the-money). Những option nào không có giá trị thuần gọi là không sinh lãi (out-of-the-money). Những option có giá strike gần với giá thị trường thì gọi là at-the-money !.

Một option không sinh lãi theo định nghĩa, giá trị thuần bằng 0 sẽ có một vài giá trị bởi vì xác suất giá thị trường sẽ vượt trên giá strike trước khi hết hạn. Một option sinh lãi sẽ có một giá trị lớn hơn giá trị thuần. Bởi vì trị giá của option sẽ tương đương với trị giá của thị trường lúc lên giá.

Phần trị giá vượt trên giá trị thuần của giá premium gọi là trị giá có kỳ hạn (time value).

Có ba yếu tố ảnh hưởng đến trị giá có kỳ hạn như sau:

1. Mối quan hệ giữa giá strike và giá thị trường : những option không sinh lãi thường không có trị giá kỳ hạn bởi vì không có khả năng giá thị trường sẽ tiến gần giá strike trước khi hết hạn.

Option có sinh lãi mà có mức rủi ro giới hạn thì chẳng có giá trị là bao bởi vì giá strike còn xa so với giá thị trường hiện hành.

2. Khoảng thời gian hiệu lực trước khi hết hạn -

nếu khoảng thời gian này càng nhiều thì giá trị của option càng cao bởi vì tuổi thọ càng cao thì xác suất của giá trị thuần xảy ra càng tăng.

3. Sự biến động giá trị kỳ hạn sẽ biến động trực tiếp với sự biến động dự đoán được (số đo mức độ đột biến giá) trong suốt thời gian tuổi thọ của option, điều này có nghĩa là mức độ dao động càng lớn sẽ tạo ra xác suất lớn hơn cho giá trị thuần. Nói cách khác càng dao động thì chênh lệch giá có khả năng càng lớn.

Mặc dù, sự dao động là một yếu tố rất quan trọng quyết định giá trị của option, nên lưu ý rằng những dao động của thị trường không ai biết được cho đến khi nó trở thành sự thật. Chính vì vậy sự dao động sẽ được dự đoán trên cơ sở các dữ liệu dao động đã xảy ra (historical volatility). Còn dao động trong tương lai sẽ được dự đoán qua giá của thị trường

Bảng chú giải thuật ngữ

Advance / decline line: Tổng số - lũy tiến của sự sai biệt hàng ngày giữa số lượng của thị trường chứng khoán New York tăng lên và số giảm đi. Sự khác nhau giữa mức tăng giá/sụt giá và mức trung bình của thị trường, ví dụ như giá trung bình công nghiệp Dow Jones (DJIA), có thể đôi khi được xem là dấu hiệu thị trường. Ví dụ, nếu sau một sự sụt giá DJIA lại tăng lên một giá cao mới nhưng mức tăng giá/sụt giá không theo kịp, hành động giá cả đó có thể xem như một yếu điểm bên trong của thị trường.

Arbitrage (tài định) : Việc thực hiện mua bán trong một thị trường với những vụ mua bán tương đương trong thị trường có liên hệ chặt với nhau dựa trên quan hệ giá cả giữa hai mặt hàng.

Arbitrageurs (tài định viên) : Những nhà kinh doanh chuyên môn hóa trong tài định. Nhà buôn tài định luôn tìm cách bám những lợi nhuận nhỏ từ sự mất cân đối tạm thời trong quan hệ giá cả liên quan đến thị trường, và cố đạt những lợi nhuận từ những dự đoán hướng đi của thị trường chính xác.

Averaging losers (averaging down) : Một hợp đồng chứng khoán thua lỗ sau một chuyển động giá cả phản hồi.

Bear (Người đầu cơ giá hạ) : Người luôn tin rằng giá sẽ hạ.

Bear market (Thị trường đầu cơ giá hạ) : Một thị trường có những đặc tính giá hạ.

Boiler room operation (Vận hành nồi hơi) : Việc điều hành giá bán qua điện thoại bất hợp pháp hay nửa hợp pháp mà trong đó những thủ đoạn gây áp lực mạnh được sử dụng để bán các phương tiện tài chánh hay hàng hóa ở một giá vượt trội hay tiền hoa hồng được thổi phồng lên đối với các nhà đầu tư chất phác. Lấy ví dụ, những hợp đồng về kim loại quý (hay việc mua bán cổ phần về kim loại quý) được bán ở giá quá cao so với những thị trường có tổ chức. Trong một số trường hợp, những hành động này là những hành động lừa đảo vì những hợp đồng được bán chỉ đơn thuần là những hợp đồng giả.

Breakout (Sự vượt ngoại) : Sự chuyển động giá - vượt khỏi giá cao (hay thấp) trước đó và vượt khỏi giới hạn của việc hợp nhất giá cả trước đó.

Bull (Người đầu cơ giá lên) : Người luôn tin rằng giá sẽ lên.

Bull market (Thị trường đầu cơ giá lên) : Một thị trường có những đặc tính giá lên.

Call option (Quyền mua) : Một hợp đồng cho phép người mua có quyền - nhưng không bắt buộc - mua những phương tiện tài chính trong đó hay những hàng hóa với một giá đặc biệt tại một thời điểm đã định.

Chart (Biểu đồ) : Một bức hình miêu tả sự chuyển động giá cả trong một thị trường đã định. Biểu đồ thông dụng nhất là loại biểu đồ hàng ngày trong đó biểu thị giá cao, thấp hàng ngày và kết thúc của một thị trường với một hình độc nhất.

Chart analysis (Phân tích biểu đồ) : Việc phân tích biểu đồ giá cả với nỗ lực tìm ra những mẫu hàng trong thời gian qua tăng hay sụt giá. Khái niệm căn bản là sự tiến triển của những mặt hàng giống nhau, trong thị trường đồng thời có thể báo hiệu một sự chuyển động thị trường theo cùng một hướng. Những

người tập sự với việc phân tích biểu đồ thường được xem là những nhà biểu đồ hay những kỹ thuật viên.

Congestion (Sự tắc nghẽn) : Xem phần “cứng cỗ”.

Consolidation (Sự cứng cỗ) : Một mẫu giá miêu tả bằng những chuyển động sắp tới được mở rộng (cũng xem là sự tắc nghẽn).

Contract (Hợp đồng) : Trong thị trường mua hậu giao, một phương tiện kinh doanh chuẩn mực định ra chất lượng số lượng hàng hóa (hay giá trị tài chính) để giao (hay việc đặt cọc) trong một ngày xác định trong tương lai.

Contrarian (Người nghịch hướng) : Người kinh doanh theo hướng ngược lại của thị trường (xem mục kê).

Contrary opinion (Hướng ngược lại) : Một lý thuyết chung mà một người có thể thu lợi bằng cách làm điều ngược lại với phần lớn các nhà kinh doanh. Khái niệm căn bản là nếu một số lớn các nhà kinh doanh đầu cơ giá lên điều đó có nghĩa là phần lớn các nhà tham gia thị trường sẽ mua cổ phiếu vào, và vì vậy path of resistance⁽¹⁾ lại thấp xuống. Một điều tương tự khi các nhà kinh doanh đầu cơ giá sụt. Người kinh

(1) Path of resistance : Mức giá hoặc chỉ số giá mà ở mức ấy nhà đầu tư cảm thấy giá ấy quá cao hoặc quá thấp (ND).

doanh hướng ngược lại sẽ được các dịch vụ khác khảo sát, cố vấn kinh doanh, tín hiệu thị trường hỗ trợ.

Cover (thanh toán) : Thanh lý một hợp đồng hiện tại (ví dụ : Bán nếu đang giữ cổ phiếu, mua lại cổ phiếu hậu giao).

Day trade (Kinh doanh nội nhật) : Một công việc kinh doanh được thanh lý ngay trong ngày nó bắt đầu.

Discretionary trader (Nhà kinh doanh ký thác) : Theo nghĩa chung, là nhà kinh doanh có quyền của một người được ủy thác tiến hành kinh doanh đối với các tài khoản của khách hàng không cần sự đồng ý trước. Tuy nhiên, từ này thường được dùng với một nghĩa đặc biệt hơn đó là để chỉ nhà kinh doanh ra quyết định dựa trên ý nghĩ riêng của anh ta về thị trường chứ không theo những dấu hiệu được khái quát bởi hệ thống vi tính.

Divergence (đột biến) : Sự thất bại của một thị trường hay một dấu hiệu để theo kịp khi một thị trường liên quan hay tín hiệu khác tạo ra một thị trường cao hơn hay thấp hơn. Một số các nhà phân tích xem đột biến này như những dấu hiệu của đỉnh cao và thấp trong thị trường sắp xảy ra.

Diversification (Đa dạng hóa) : Kinh doanh trong nhiều thị trường với nỗ lực nhằm giảm sự rủi ro.

Downtrend (Chiều hướng giảm) : Một khuynh

hướng chung với những giá đang sụt xuống trong một thị trường cho sẵn.

Draw down (Giảm sút) : Mức giảm sút trong một thương mục. Mức giảm sút cực đại là sự khác biệt lớn nhất giữa một đỉnh cao và một điểm thấp. Mức giảm sút thấp nhất là một điều mong đợi của nhà kinh doanh hay hệ thống kinh doanh.

Earnings per share (Tiền lời cho mỗi đơn vị cổ phần) : lợi nhuận toàn bộ của công ty sau khi đã trừ thuế được chia cho con số cổ phần.

Phân tích Elliot Wave : Một phương pháp phân tích thị trường dựa trên lý thuyết của Ralph Nelson Elliott. Dù là khá phức tạp, lý thuyết căn bản dựa trên khái niệm là thị trường chuyển động theo hình cơn sóng, tạo ra một mẫu chung gồm năm ngọn sóng (hay chân thị trường) theo chiều hướng của một trào lưu chính, được theo sau bởi ba ngọn sóng bị biến dạng theo hướng ngược lại. Một khía cạnh của lý thuyết là một ngọn sóng có thể chia ra năm hay ba ngọn sóng nhỏ hơn và tự nó là một phần của ngọn sóng chủ đạo.

Equity (Giá trị thực) : Tổng trị giá đôla của một thương mục.

Fade : Kinh doanh theo hướng ngược lại với tín hiệu thị trường (hay phân tích). Ví dụ, một nhà kinh doanh đang mua đoạn giao khi giá cả thâm nhập vào

mức độ củng cố trước đó - một sự phát triển của giá mà phần lớn các nhà kinh doanh theo khuynh hướng kỹ thuật xem là dấu hiệu để mua hay mua vào cổ phiếu - có thể được xem là đang làm yếu đi sự đột biến giá.

False Breakout (Đột biến giá giả tạo) : Một chuyển động giá cả ngắn thâm nhập vào điểm cao hay thấp của giá trước khi khuất phục được một chuyển động giá theo hướng ngược lại. Ví dụ, nếu giá của một cổ phiếu được bán ở giá khoảng 15 đến 20 đô trong 6 tháng, tăng lên 21 và rồi nhanh chóng sụt xuống dưới 18, sự chuyển động đến 21 có thể gọi là sự đột biến giả tạo.

Fed (Cục dự trữ liên bang) : Một bộ máy điều khiển của hệ thống lưu trữ liên bang, tìm cách điều chỉnh nền kinh tế bằng việc thực hành các chính sách tiền tệ.

Fibonacci retracements (Sự lập lại Fibonacci): Khái niệm về sự lập lại của những khuynh hướng trước thường xấp xỉ 38,2% và 61,8% - những con số rút ra từ dãy số Fibonacci (xem mục kế).

Dãy số Fibonacci : Một dãy số bắt đầu với 1, 1 và tiến đến vô cực, với mỗi con số trong dãy là tổng của 2 số trước. Vì vậy những con số đầu trong dãy sẽ là 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89... Tỉ lệ của những con số liên tiếp trong dãy sẽ đồng quy về 0,618 khi

những con số lớn hơn. Tỉ lệ giữa những con số xen kẽ trong dãy (ví dụ giữa 21 và 55) đồng quy về 0,382 khi con số lớn hơn. Cả 2 tỉ lệ này 0,618 và 0,382 thường dùng để dự đoán sự lặp lại của dao động các giá cả trước.

Floor trader (Những nhà mua bán chứng khoán tại quầy giao dịch) : Thành viên bên trong thị trường chứng khoán làm lợi cho tài khoản cá nhân.

Frontrunning (Ra tay trên) : - Hành vi không đạo đức - và trong vài trường hợp là bất hợp pháp của một người môi giới đặt những đơn đặt hàng của anh ta trước những đơn đặt hàng của các khách hàng mà anh ta đoán sẽ làm thay đổi thị trường.

Fundamental analysis (Phân tích cơ bản) : Cách sử dụng dữ liệu kinh tế để dự đoán giá cả. Ví dụ, phân tích cơ bản của tiền tệ sẽ tập trung vào những vấn đề như tỉ lệ lạm phát, tỉ lệ lãi suất tương đối, tỉ lệ phát triển kinh tế tương đối và nhân tố chính trị.

Futures (kinh doanh hậu giao) : Xem “Mua bán hậu giao - Tìm hiểu những điều cần biết”.

Gann Analysis (Phân tích Gann) : Việc phân tích thị trường dựa trên những khái niệm kỹ thuật khác nhau của William Gann, một nhà buôn cổ phần và hàng hóa nổi tiếng trong nửa đầu thế kỷ 20.

Gap (Lỗ khuyết) : Một vùng giá mà không xảy ra

kinh doanh. Ví dụ, nếu thị trường vừa kinh doanh ở giá 20\$ mở ra một giá 22\$ vào ngày hôm sau và dần dần tăng lên, vùng giá từ 20 - 22\$ được xem là lô hổng.

Hedge (Bảo hiểm chứng khoán) : Một tình thế (hay việc thực hiện tình thế đó) dùng để ngăn cản một cách tỉ mỉ các rủi ro hay những rủi ro liên quan đến một vụ mua hậu giao. Một ví dụ là một nông dân trồng bắp, trong suốt mùa trồng trọt, bán bắp với ngày giao theo ngày thu hoạch anh ta dự đoán. Trong ví dụ này, việc mua bán gói đầu đã giới hạn giá bán xấp xỉ trong tương lai rất hiệu quả và do đó bạn chế những rủi ro dao động giá cả trong thời gian chờ đến thu hoạch

Hedger (Bảo hiểm viên) : Một thành viên trong thị trường thực hiện việc giảm những rủi ro giá cả. Tình thế rủi ro đối với người này hoàn toàn ngược lại với kẻ đầu cơ, kẻ chấp nhận rủi ro để kiếm lợi nhuận từ sự dao động giá cả.

Implied volatility (Tính bất ổn) : Việc mong đợi của thị trường về tính bất ổn giá cả được ám chỉ bởi tỉ lệ mua bán option phổ biến.

Leverage (Tác dụng đòn bẩy) : Khả năng kiểm soát một lượng đôla của một món hàng hay những phương tiện tài chính lớn hơn lượng vốn. Tác dụng đòn bẩy càng lớn, tiềm năng thành công hay thất bại càng nhiều.

Limit position (Hợp đồng giới hạn) : Một cỡ hợp đồng lớn nhất (ví dụ số hợp đồng) mà một kẻ đầu cơ có thể giữ - Đối với những hợp đồng hậu giao, những qui định của chính phủ định ra giới hạn.

Limit price move (Đao động giá cả giới hạn) : Đối với nhiều hợp đồng hậu giao, sở giao dịch định ra điểm cực điểm mà giá cả có thể thay đổi trong ngày. Một thị trường tăng trong khoảng giá cả đã được định ra điểm cực đại này ta gọi là chặn trên, trong khi một thị trường giảm trong khoảng cực đại được gọi là chặn dưới. Trong những trường hợp mà áp lực thị trường dẫn đến một giá thăng bằng ngoài vùng giới hạn, thị trường đơn giản sẽ đi vào giới hạn và gần như chấm dứt việc kinh doanh. Đối với một thị trường phát triển, tình trạng này được gọi là khóa giới hạn trên hay giới hạn đặt giá, và tương đương đối với một thị trường tụt dốc là khóa giới hạn dưới hay giới hạn giá yết.

Liquidity (Khả năng thanh toán bằng tiền mặt) : mức độ mà một thị trường dễ dàng chuyển thành tiền mặt.

Liquid market (Thị trường có khả năng đổi thành tiền mặt) : một thị trường có đủ một lượng tiền mặt kinh doanh hàng ngày lán đến nỗi những đơn đặt mua, bán có thể tiến hành không kể đến dao động giá cả. Nói cách khác, một thị trường có khả năng đổi

thành tiền mặt cho phép nhà kinh doanh tham gia hay rút khỏi một cách dễ dàng.

Local Người mua bán chứng khoán nội thị : -
Bao hàm các thành viên thị trường chứng khoán kinh doanh với mục đích riêng của anh ta giống như Hoor trader.

Long (Mua đầu cơ giá lên) : Một tình thế được lập với một đơn đặt mua mà lợi nhuận sinh ra trong một thị trường tăng giá. Từ này cũng được dùng để chỉ người hay một thực thể nắm tình thế đó.

Lot : Sử dụng trong thị trường hậu giao, một cách gọi khác của hợp đồng.

Mark to the market (Dánh dấu thị trường) : Sự định giá hợp đồng ở mức giá thanh toán phổ biến. Nói cách khác, nếu một hợp đồng được đánh dấu trong thị trường thì không có sự phân biệt giữa những thua lỗ (hay lợi nhuận) thực tế và không thực tế.

Mechanical system (Hệ thống kỹ thuật) : Một hệ thống kinh doanh (thường được vi tính hóa) đưa ra các tín hiệu chung về mua hay bán. Một nhà kinh doanh theo hệ thống kỹ thuật đưa theo những tín hiệu của hệ thống đó mà không theo những ý kiến cá nhân về thị trường.

Money management (Quản lý tiền bạc) : Việc sử

dụng những phương pháp hạn chế rủi ro khác nhau trong kinh doanh.

Moving average (Trung bình chuyển động) : Một phương pháp dấy nhẹ giá đến những xu hướng thị trường dễ nhận ra. Một chuyển động trung bình đơn giản là một giá trung bình trong suốt những ngày gần nhất. Hành động crossover của (một chuỗi chuyển động từ cái thấp đến cái cao hay ngược lại) giá cả và trung bình chuyển động - hay hai trung bình chuyển động khác nhau được dùng như những dấu hiệu mua và bán trong một số hệ thống đơn giản.

Naked option : Một hợp đồng option đầu cơ giá xuống của một nhà kinh doanh không có sở hữu hàng hóa hay phương tiện tài chính.

Open Interest (Lãi suất mở) : Trong thị trường hậu giao, tổng số hợp đồng nhằm vào giá lên hay giá xuống đều tương đương nhau. Tổng số này được gọi là mức tiền lãi. Nghĩa là, khi hợp đồng đầu tiên bắt đầu, lãi suất là 0. Lãi suất dần dần lên cao tới đỉnh và tụt dốc khi những hợp đồng được thanh toán vào gần ngày mãn hạn.

Option : (xem phụ lục).

Outright position (Hợp đồng đơn chiềú) : Hợp đồng giá lên hoặc giá xuống (ngược với kinh doanh tài

định hạch kinh doanh đối ngẫu (spread) thường có hợp đồng đối ngẫu để cân bằng các rủi ro).

Overbought/oversold indicator : Một chỉ số kỹ thuật cố xác định khi giá cả lên (xuống) quá nhiều, quá nhanh và vì vậy trở nên nhạy cảm đến các phản ứng theo cách ngược lại. Chỉ số này cũng thường đồng nghĩa với khái niệm contrary opinion đã giải thích.

P & L viết tắt cho lợi nhuận/lỗ lãi.

Pattern Recognition (Nhận biết mẫu) : Một phương pháp dự báo giá cả dùng biểu đồ mẫu để diễn đạt những cái tương tự trong tình hình thị trường.

Pit (Quầy) : Nơi mà những hợp đồng hậu giao được kinh doanh.

Price/earnings ratio (Tỉ lệ giá/lợi nhuận) : Giá của cổ phần được chia bởi lợi nhuận hàng năm của công ty.

Put/call ratio (Tỉ lệ mua và bán) : Số lượng option bán chia cho option mua. Tỉ lệ mua/bán là một ví dụ của “quan điểm trái ngược” hay chỉ số vượt mài. Giả thuyết cản bắn là một tỉ lệ cao, phản ánh mua nhiều hơn bán, ám chỉ rằng quá nhiều thương gia theo giá hạ. Tương tự, tỉ lệ mua/bán thấp sẽ được xem là giá hướng cao.

Put option (Quyền bán) : Một hợp đồng cho phép

người mua có quyền - mà không bắt buộc - bán những phương tiện tài chính hay hàng hóa với một giá đặc biệt tại một thời điểm đã định.

Pyramiding : Sử dụng những lợi nhuận của một hợp đồng như là phương tiện để gia tăng quy mô hợp đồng. Bằng cách gia tăng tác dụng “đòn bẩy” trong kinh doanh, việc mua bán này làm tăng tiềm năng lợi nhuận cũng như rủi ro.

Reaction : Một dao động giá cả theo hướng ngược lại với trào lưu ưu thế.

Relative strength : Trong thị trường cổ phần, là một thước đo sức mạnh giá liên quan đến một danh mục các cổ phần khác. Từ này có thể dùng với một nghĩa rộng hơn để chỉ chỉ số vượt mài

Resistance : Theo phân tích kỹ thuật, một vùng giá mà một thị trường đang lên chờ gặp được một áp lực bán để thay đổi tiến trình lên của nó.

Retracement (Sự lặp lại) : Sự dao động giá trùng với xu hướng giá trước. Ví dụ trong một thị trường mới nổi, sự trùng lặp 60% có nghĩa là một sự xuống giá tương đương 60% thị trường trước đó.

Reversal day : Ngày mà thị trường đạt đỉnh cao (thấp) mới và rồi đảo ngược hướng, gần dưới (trên) một hay nhiều giá đóng cửa hàng ngày. Những ngày loại

này thường được xem là quan trọng hơn nếu kèm theo các chỉ số cao và một vùng giá rộng.

Ring đồng nghĩa với Pit

Risk control (Kiểm soát rủi ro) Việc dùng những nguyên tắc kinh doanh để hạn chế rủi ro.

Risk/reward ratio (Tỉ lệ rủi ro) : Tỉ lệ của tiềm năng thất bại phỏng đoán trong kinh doanh đối với tiềm năng thắng lợi phỏng đoán. Mặc dù theo lý thuyết khả năng thắng lợi hay thất bại có thể nằm trong bất kỳ sự tính toán nào, tỉ lệ thường được dựa trên quy mô của thành công phỏng đoán hay thất bại.

Scalper : Người môi giới chứng khoán kinh doanh trong mục riêng của anh ta và tìm lợi nhuận từ những chênh lệch giá nhỏ.

Seat (Chỗ ngồi) : Vị trí các thành viên trong hội đồng.

Chỉ số sentiment : Một biện pháp cân bằng giữa ý kiến cho rằng giá lên và giá sụt. Chỉ số này được dùng cho kinh doanh không theo xu hướng. Tỉ lệ mua/bán là một ví dụ của chỉ số sentiment.

Short : Một hợp đồng thực hiện với việc bán, đem lại lợi nhuận từ thị trường xuống giá. Từ này cũng dùng chỉ những nhà kinh doanh hay thực thể nằm trong tình thế này.

Slippage (Sự giảm giá) (Xem sự trượt giá).

Skid (Sự trượt giá) : Sự khác nhau giữa giá trên lý thuyết và giá cả thực.

Speculator (Người đầu cơ) : Người săn sàng chấp nhận rủi ro bằng cách mua và bán phương tiện tài chánh hay hàng hóa với hy vọng kiếm lợi từ chuyển động giá.

Spike : Một giá cao (thấp) ngay trên (dưới) những giá cao (thấp) ở ngay ngày trước và sau. Mũi nhọn đại diện cho một mâu thuẫn tạm thời trong áp lực mua (bán) và có thể chúng tỏ đang ở đỉnh hay đáy.

Spread : Là hợp đồng phối hợp mua một hợp đồng hậu giao và bán một hợp đồng hậu giao khác trong cùng hoặc có quan hệ với nhau trong cùng một thị trường.

Stop order (Lệnh ngưng) : Đơn đặt mua vượt cả thị trường (hay đơn bán hàng dưới thị trường) trở thành một đơn đặt của thị trường khi đạt được giá đặc biệt. Dù lệnh ngưng thỉnh thoảng được dùng để tạo tình thế mới, chúng thường được dùng để hạn chế rủi ro. Về sau này, chúng thường được gọi là lệnh ngừng rủi ro.

Support (Üng hộ) : Theo phân tích kỹ thuật, vùng giá mà trong đó một thị trường tụt dốc gấp súc mua tăng để ngăn chặn hay đảo ngược sự xuống dốc.

System (Hệ thống) : Một tập hợp đặc biệt những nguyên tắc nhằm khai quát tín hiệu mua và bán cho một thị trường hay vì một thị trường.

System trader (Nhà kinh doanh theo hệ thống): Một nhà kinh doanh sử dụng những hệ thống để quyết định thời điểm mua và bán hơn là dựa trên ý kiến cá nhân về tình hình thị trường.

Tape reader (Người đọc thông số) : Một nhà kinh doanh cố dự đoán hướng thị trường sắp đến bằng cách quan sát kỹ lưỡng chuỗi chỉ số giá cả và làm việc với những con số.

Technical analysis (Phân tích kỹ thuật) : Phương pháp dự đoán giá cả dựa trên nghiên cứu về chính giá cả ngược lại với nhân tố căn bản trong thị trường (như: kinh tế). Phân tích kỹ thuật thường tương phản với phân tích cơ bản.

Tick : Tích tắc khả năng dao động giá cả ít nhất, lên hay xuống, trong thị trường.

Trading range : Một dây giá cả định hướng cho tất cả hoạt động giá cả trong suốt một thời kỳ đặc biệt, ám chỉ một thị trường vô hướng.

Trend (Xu hướng) : Khuynh hướng giá cả để chuyển vào một hướng chung (lên hay xuống).

Trend-following system (Hệ thống theo trào

lưu) : Hệ thống khái quát tín hiệu mua và bán theo hướng của một trào lưu mới xác định, dựa trên điều chắc chắn rằng một trào lưu khi đã được thiết lập sẽ vẫn có khuynh hướng tiếp tục.

Uptick rule (Luật trên giá) Một nguyên tắc trong thị trường chứng khoán cho rằng chỉ có thể thực hiện ở giá trên sự chuyển động trước đó.

Uptrend (Trên trào lưu) : Một khuynh hướng chung để nâng giá trong 1 thị trường.

Volatility (Tính dao động) : Một phương tiện thay đổi giá cả trên thị trường. Một thị trường không ổn định là một thị trường chủ định vào sự chênh lệch giá cả cao.

Volume (Khối lượng) : Tổng số cổ phần và hợp đồng kinh doanh trong suốt một thời kỳ đã định.

Whipsaw : Một mẫu giá có đặc tính lặp lại, những hướng dột ngột trong trào lưu. Từ được dùng để tả những thất bại từ việc áp dụng hệ thống theo trào lưu thành một thị trường phân đoạn hay không theo xu hướng. Trong những thị trường này, hệ thống theo trào lưu sẽ hướng khái quát tín hiệu mua/bán ngay trước khi sự đảo ngược giá cả lên hay xuống.