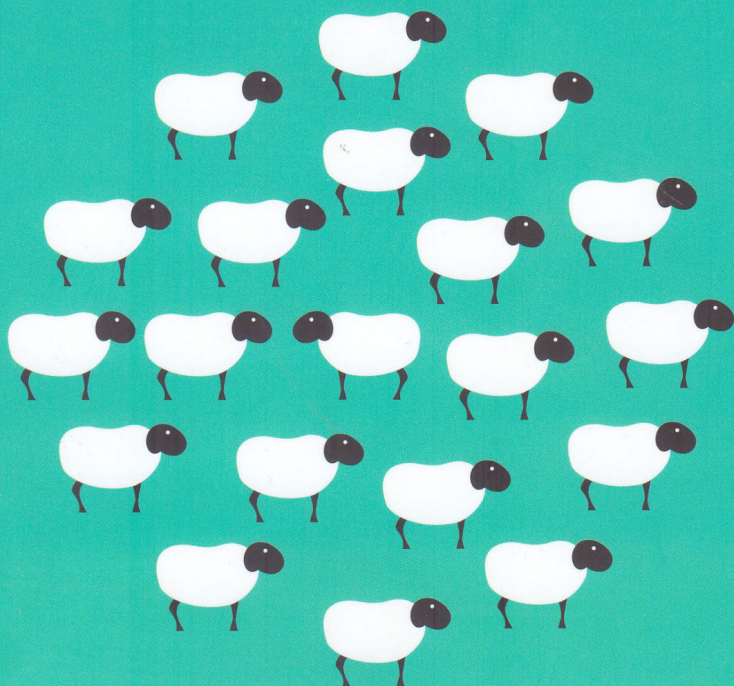


HUMPHREY B. NEILL

Thùy Dương dịch

NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG

The Art of
Contrary Thinking



NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG

THE ART OF CONTRARY THINKING

Copyright 1954, 1956, 1960 AND 1963

THE CAXTON PRINTERS, LTD.

CALDWELL, IDAHO

NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2019

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép
hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào
mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha.

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả
để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vnLiên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vnLiên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: project@alphabooks.vnLiên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn**Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam**

Neill, Humphrey B.

Nghệ thuật tư duy ngược dòng / Humphrey B. Neill ; Thủy Dương dịch. - H. : Thế
giới ; Công ty Sách Alpha, 2019. - 296tr. ; 21cmTên sách tiếng Anh: *The art of contrary thinking*

ISBN 9786046539957

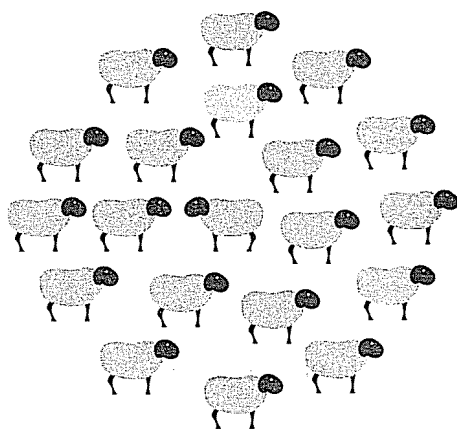
1. Tư duy 2. Quan điểm
153.42 - dc23

TGM0227p-CIP

HUMPHREY B. NEILL

NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG

Thùy Dương dịch



NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

 **alphabooks®**
knowledge is power

Hợp tác xuất bản



Nền tảng công nghệ hỗ trợ, kết nối xuất bản

Website: <http://ipub.vn/>

Facebook: <https://facebook.com/ipubvietnam/>

Email: ipub.vn.2018@gmail.com

MỤC LỤC

Lời giới thiệu | 7

Nghệ thuật tư duy ngược dòng | 29

Trước khi bắt đầu | 36

PHẦN
I

NGƯỢC DÒNG SẼ CÓ LỢI

Ngược dòng sẽ có lợi | 44

PHẦN
II

CÁC BÀI LUẬN VỀ LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM
NGƯỢC DÒNG VÀ NGHỆ THUẬT TƯ DUY
NGƯỢC DÒNG

Làn sóng tình cảm đám đông | 92

Lời bạt: Nô lệ của “chúng” | 272

Lời cuối cùng | 285

*Gửi tới những người-ngược-dòng
và
những người theo Chủ nghĩa Tự do
trên khắp thế giới.
Có thể họ sẽ ngày càng đông hơn!*

Lời giới thiệu

bởi Tim Vanech

Có lần, tôi đã đến Barnes and Noble để tìm hai cuốn sách mới viết về cuộc Đại suy thoái năm 2008¹. Ngạc nhiên thay, trong cửa hiệu không có bất cứ tựa sách nào về sự kiện đó. Khi nhân viên quầy thông tin rà soát lại sách trong kho trên website của họ (nhưng không thành công), tôi đến gian sách quản trị kinh doanh và tìm lại lần nữa. Thay vì những cuốn sách quá hàn lâm với đại chúng mà mình đang tìm, tôi nhìn thấy vài kệ chứa đầy những cuốn sách dịch vụ sáng bóng trong gian sách “tài chính cá nhân”. Giống như Humphrey B. Neill, tôi dạo quanh hiệu sách lớn đó để xem điều gì đang

1. Cuộc Đại suy thoái năm 2008: Cuộc khủng hoảng tài chính diễn ra vào năm 2008, với sự đổ vỡ của hàng loạt hệ thống ngân hàng, tình trạng đói tín dụng, sụt giá chứng khoán và mất giá tiền tệ quy mô lớn ở Mỹ cũng như nhiều nước châu Âu, có nguồn gốc từ khủng hoảng tài chính ở Mỹ. (BTV)

thịnh hành với số đông. Neill tin rằng nếu dõi theo niềm say mê ngày càng lớn của đám đông, sau đó nghiền ngẫm và suy nghĩ về những quan điểm trái ngược, chúng ta có thể phát triển tư duy một cách toàn diện và độc lập hơn – chúng ta sẽ sáng tạo hơn, tiệm cận tới chân lý và hiểu sâu sắc hơn về các lực tác động lớn đang chi phối mình cũng như vị thế của bản thân đối với thế giới.

Bước dọc qua các kệ sách, tôi dán mắt vào các bàn giới thiệu ấn phẩm mới, bàn cà phê và sách du lịch, CD, DVD, tạp chí xuất bản định kỳ, khu vực trẻ em hay cà phê có sẵn. Bước đến cuối cửa hiệu, bên cạnh một kệ sách văn học cổ điển hẹp và biệt lập, tôi chợt nhận ra một điều: Phần lớn không gian và những vị trí tốt nhất ở phía trước cửa hiệu đều bày một lượng lớn sách **dạy làm giàu**.

Nhìn bao quát cả cửa hiệu, tôi rút ra một nhận xét đơn giản nhưng đã hằn sâu về văn hóa Mỹ. Chúng ta bị ám ảnh bởi tiền bạc. Hơn cả vấn đề tình dục, các biểu tượng Hollywood, chuyện đời tư, ngôi sao thể thao, mâu thuẫn gia đình, công thức nấu ăn hay vấn đề sức khỏe – chính nỗi sợ và lòng tham xoay quanh đồng tiền đã khiến chúng ta quẹt thẻ tín dụng. Bất chấp nỗi ám ảnh này bao trùm cả nước Mỹ và các ngành nghề ăn theo đã rất phát triển, kỹ năng của chúng ta dường như đang yếu

dẫn khi xét về phương diện xây dựng và bảo vệ sự giàu có (điển hình là cuộc Đại suy thoái năm 2008). Đó chắc hẳn là lý do chúng ta khao khát những cuốn sách dạy về nền tảng chỉ dẫn chính xác từng bước cho mình làm theo.

Và đây chính là vấn đề đối với phương pháp tiếp cận của những cuốn sách đó. Các tác giả cố gắng chia sẻ với chúng ta bí mật của *người khác* hay tư duy của người giàu đó lập dị như thế nào. Họ hứa sẽ tiết lộ những gì mà các bậc thầy và chuyên gia về tiền bạc đã thực hiện. Những người đó có thể làm gì mà tôi không thể? Hãy đưa cho tôi một cuốn sách hướng dẫn và các bài thực hành, tôi muốn biết về bảy thói quen, bảy bước và ba nền tảng để trở nên giàu có. Đừng để tôi nghĩ cho bản thân – hay về bản thân tôi. Tôi muốn *làm* gì đó, *bất kể điều gì*. Hãy cho tôi làm việc gì đó để trở thành một sát thủ tiền bạc kiểu Mỹ giống như những người đang rao giảng mỗi ngày trên kênh CNBC¹.

Có thể vấn đề ở đây là việc các chuyên gia ủng hộ làm giàu cho bản thân họ, ý tôi là chúng ta, theo quá nhiều cách, đến nỗi thật khó để chọn được một lối đi riêng. Một tác giả đảm bảo chúng ta sẽ thành

1. CNBC: Kênh truyền hình kinh tế, tài chính lớn nhất của Mỹ (BTV).

công nếu mua tài sản thế nợ. Cha giàu Kiyosaki¹ lại nói rằng đi làm thuê cả đời sẽ hủy hoại nguồn tài chính của bạn. Một bậc thầy khác lại bật mí rằng ông đã tìm ra công thức thần kỳ giúp xác định cổ phiếu giá rẻ chỉ bằng việc bấm vài phím ảo trên Internet. Lại có người khuyên chúng ta tận dụng các gói sản phẩm bảo hiểm cố định và được đảm bảo như một phương cách để *độc lập tài chính* – thuật ngữ này luôn nhắc tôi nhớ đến “Depends” (Phụ thuộc) – thương hiệu tã lót dành cho người lớn. David Bach² thì nói rằng nếu tự xay hạt cà phê giá rẻ, không mua latte ở Starbucks nữa, chúng ta có thể “tự động” thành công giống như gã hàng xóm giàu có nhưng sống giản dị với chiếc xe tải cũ và mặc chiếc quần ka-ki – sống như một ẩn sĩ tu hành tại gia – mua đồ giảm giá tại Costco, sử dụng phần mềm báo cáo tài chính Quicken và có kế hoạch đầu tư trực tuyến được tích hợp hoàn hảo. Thậm chí, bạn gần như có thể nghe thấy một giọng nói thủ thỉ tán dương chiến thuật trung bình hóa chi phí đầu tư trong đồng sách đó.

1. Robert Kiyosaki: Doanh nhân, nhà đầu tư, tác giả và diễn giả nổi tiếng người Mỹ. Ông là tác giả của bộ sách nổi tiếng “Rich Dad Poor Dad” (Cha giàu, cha nghèo). (BTV)

2. David Bach: Triệu phú tự thân người Mỹ, tác giả viết sách tài chính, nhân vật truyền hình, diễn giả truyền động lực, doanh nhân, và là nhà sáng lập của FinishRich.com. (BTV)

Phải thừa nhận rằng, bản thân tôi cũng không khác mọi người, tôi cũng bị ám ảnh bởi tiền bạc. Tôi là nhà quản lý tài chính có năng khiếu và được đào tạo bài bản. Tôi đam mê công việc này và kỳ vọng nâng cao được kỹ năng tài chính tốt hơn đôi chút so với những người làm công việc khác cân bằng hơn. Tuy nhiên, hầu hết những gì tôi biết không đến từ sách vở, mà từ việc lắng nghe khách hàng, quan sát hành vi và lựa chọn của họ dưới góc độ tiền bạc – sau đó dừng lại để ngẫm về những gì mình đã nghe và thấy. Có những giá trị sâu sắc trong sự tự nhận thức về bản thân và trong việc nhìn nhận sự thật – một cách tiếp cận đơn giản mà người Mỹ đã đánh mất chỉ vì quá lo lắng và ưu tư. Dù cười nhạo sự hiểu biết tệ hại của chúng ta về sự an toàn và sự giàu có, tôi cũng chỉ bông đùa về việc mình không nên che giấu mối quan tâm thực sự của bản thân liên quan tới những thách thức tài chính cá nhân mà tất cả chúng ta đều phải đối mặt.

Tôi từng dành hai năm viết bản thảo của một cuốn sách để giúp mọi người đầu tư khôn ngoan hơn bằng hiểu biết của chính họ trong một thế giới không có gì đảm bảo. Nhưng nếu viết theo mô-típ sách tự lực về tài chính thì sẽ vô cùng nhàm chán và thiếu thực tế. Điều mà bạn có thể truyền tải không phải là thông tin hay phương pháp luận, mà là phương pháp

của sự truyền tải và khán giả mà bạn hướng tới. Các biên tập viên đều nói rằng bạn cần một phương pháp dễ hiểu để truyền tải các bước thực hiện cũng như đưa vào phần thực hành ở cuối mỗi chương. Bạn cần đưa cho người đọc thứ gì đó để làm, để điền vào và hoàn thành. Ô, ngày nay, những cuốn sách như vậy sẽ dễ dàng được xuất bản hơn nhiều nếu bạn đã có nền tảng. Nghĩa là, bạn cần sở hữu một trang web với lượng khách truy cập duy nhất (unique user) có thể đếm được và đảm bảo họ sẽ mua sách. Họ muốn biết tôi đang nhắm đến “thị trường” nào. Các giám đốc điều hành? Các nhà hoạch định và cố vấn tài chính? Người có thu nhập cao (tầng lớp thượng lưu)? Hay những con nợ khó đòi (tầng lớp trung lưu và các tầng lớp thấp hơn)?

Ngày nay, các nhà xuất bản tài chính đều muốn có một ngôi sao đa phương tiện – người có thể xuất hiện trên tivi, báo đài (cũng có thể là Facebook hoặc Twitter) để thông báo về các buổi hội thảo hoặc xử lý các hoạt động nhỏ trong một sự kiện tại Trung tâm Hội chợ triển lãm do tỷ phú Trump đứng đầu. Tôi cảm thấy mình cần làm trắng răng, nhuộm đen tóc và rèn luyện kỹ năng hùng biện trong khi vẫn phải ăn cá, nhai “rơm” và uống nước lã ở phòng chờ bay và tập các bài luyện cơ bụng. Tôi sẽ chẳng có được niềm tin hay sự kiên trì để duy trì bước nhảy vọt trong

sự nghiệp như vậy, đó là còn chưa nói tới chế độ ăn uống khắt khe để có làn da rám nắng.

Trong suốt hai năm suy ngẫm, viết lách và vật lộn với những suy nghĩ phức tạp, tôi nhận ra bản thân mình giống nhân vật chính trong phần kết của truyện ngắn *Araby* nổi tiếng của James Joyce. Cậu bé tự coi mình là “một sinh vật bị sự hão huyền chi phối và đùa giỡn”. Thay vì mơ tưởng về những chuyến đi đến các chòm sao hay bay quanh mặt trời, cuối cùng tôi cũng nhận ra mình phải làm những điều tốt đẹp nhất cho khách hàng và gia đình của họ, những người đặt niềm tin vào tôi và trân trọng những gì tôi đem đến. Hộp thư thông báo của tôi đã trở thành phiên bản thu nhỏ và ít ồn ào của thứ mà Bruce Springsteen¹ từng làm với *Thunder Road*, mời cả thế giới cùng tham gia chuyến du hành với anh, khi anh bắt đầu vỡ giọng và biết mình muốn kết nối với khán giả về những quan sát, niềm tin và các nhân vật – những con người của anh ấy. Giống như William Carlos Williams² tại Paterson, NJ, hành trình đi tìm ý nghĩa cuộc sống của tôi phải xuất phát

1. Bruce Springsteen: Ca sĩ kiêm nhạc sĩ người Mỹ. Ông đã giành được vô số giải thưởng, trong đó có 19 giải Grammy, 2 giải Quả cầu vàng và 1 giải Oscar. (BTV)

2. William Carlos Williams: Một trong những nhà thơ quan trọng nhất của phong trào thơ hiện đại Mỹ. (BTV)

từ những việc làm thường nhật, từ cuộc sống thực tế – thứ cho tôi sự kết nối và phát triển cần thiết để nuôi dưỡng chính mình, khách hàng, và hy vọng là cả gia đình tôi nữa.

Con trai của Humphrey B. Neill – Al Neill, và tôi quen nhau qua những bức thư thông báo của tôi. Al đã đưa tôi đi quanh khu trại cổ kính của gia đình anh tại Vermont. Anh miêu tả cha mình là một người “nóng nảy”, không chính thức học đại học nhưng luôn đam mê học tập mãnh liệt. Trong nhiều năm, người đàn ông luôn khao khát kiến thức ấy đã giam mình trong những căn phòng – được sửa sang lại để phục vụ nghiên cứu của khu nhà. Như thể ngôi nhà không đủ rộng để chứa đựng hết đam mê, Humphrey B. Neill không có đủ không gian để chứa sách dù đã sửa mái gác phòng tắm thành một thư viện nhỏ và đi ra nhà kho để đóng và đặt thêm giá sách. Trong những ghi chép của mình, Neill giống như một người Sherpa¹ vui vẻ hay một triết gia và giáo viên người Mỹ hiếu kỳ, tò mò, viết ra những lời gợi ý để độc giả nghiên cứu thêm. Hành động này thật khó thấy ở những cây viết về tài chính nổi tiếng ngày nay.

1. Sherpa: Dân tộc thiểu số sống ở dãy Himalaya nằm về phía Đông của Nepal. Người Sherpa là hướng dẫn viên kiêm trợ thủ đắc lực cho các nhà leo núi chinh phục đỉnh Everest. (BTV)

Ngay ngày đầu tiên ở lại đó, tôi đã thấy khu chứa các nghiên cứu chủ chốt của Humphrey B. Neill, rộng gấp đôi một căn gác ngủ với những bức tường chất đầy sách từ sàn đến tận trần nhà. Tại đó, tôi được đọc những bức thư trao đổi giữa Neill với các nhà quản trị tài chính lừng lẫy như Ed Johnson II của hãng Fidelity hùng mạnh và danh tiếng. Cá nhân Johnson cũng dành những lời ca tụng cho *Letters of Contrary Opinion* (tạm dịch: Thư quan điểm ngược dòng) của Neill giống như một vài đồng sự của ông khi Fidelity xây dựng *Contrafund* – một trong những quỹ quan trọng nhất của hãng – dựa trên phương pháp tiếp cận ngược dòng của Neill. Lúc đó, Fidelity quản lý khoảng 3 tỷ đô-la. Có vẻ như Humphrey B. Neill nắm giữ cổ phần đầu tiên của *Contrafund*. Đến tháng 5 năm 2010, quỹ này quản lý khối tài sản lên tới hơn 65 tỷ đô-la.

Al Neill kể với tôi về việc cha anh đã hài lòng thế nào khi đọc giả từ khắp nơi, những người được giáo dục tốt nhất, đặt mua *Letters of Contrary Opinion*. Để khuyến khích thảo luận và tranh luận, cứ đến mùa thu hằng năm, cha anh lại tổ chức các diễn đàn nổi tiếng ở Vermont. Tại đó, những nhân tố tiềm năng của phố Wall và những cá nhân ngược dòng với những nền tảng khác nhau đã tụ họp lại để cải thiện tư duy về các chủ đề mà họ quan tâm. Đến nay,

vẫn còn tồn tại một hội nghị đầu tư nổi tiếng của những người ngược dòng ở Vermont, vùng đất với bản năng đi ngược lại xu hướng tư duy thông thường hoặc được chấp nhận rộng rãi.

Cốt lõi trong tác phẩm của Humphrey B. Neill là nó đề ra việc quan sát hành vi hình thành đám đông và khuyến bạn tư duy ngược lại để hiểu thấu đáo hơn. Điều này giúp chống lại tính phổ biến của đám đông trong các cuốn sách tài chính ngày nay. Tư duy đó chính là nhân tố tạo ra tính hiệu quả cho phương pháp nhìn nhận thế giới và tồn tại trong thế giới này của Neill. William Blake đã từng viết: “Trí khôn được bày bán trong một cái chợ hoang tàn, nơi chẳng ai thèm đến mua.” Chà, một số người đã mua cuốn *The Art of Contrary Thinking* (Nghệ thuật tư duy ngược dòng) của Neill, tác phẩm vẫn được tái bản sau hơn 50 năm, chứng minh tầm quan trọng và sự đúng đắn của nó.

Sự khát khe và ham học hỏi được thể hiện qua những ghi chép của Neill đại diện cho tiếng nói của một độc giả luôn khao khát kiến thức hoặc một cách tư duy trước những tin tức xoay chuyển chóng mặt suốt 24 giờ và chủ nghĩa giật gân ngu ngốc đang khủng bố tinh thần chúng ta trong cuộc sống hiện đại. Hãy nghĩ đến những bài phát biểu tóm tắt, giống như những vụ nổ hiệu quả được sử dụng để tác động

lên nỗi sợ hãi của chúng ta về sự cố máy tính Y2K¹; dịch SARS²; sự kiện 11/9; vỡ bong bóng cổ phiếu công nghệ năm 2000³; hay cuộc Đại suy thoái năm 2008 kéo dài đến tận tháng 3 năm 2009, đến mức nhiều học giả dự báo rằng người ta sẽ chẳng bao giờ muốn mua cổ phiếu nữa (sau đó chỉ số Dow Jones tăng từ 6.500 lên 11.200 điểm, tăng hơn 70% chỉ trong 13 tháng). Bạn còn nhớ cảm giác khi nghe thấy quan điểm của đám đông bao trùm tất cả những sự kiện đó không? Neill đã cảnh báo chúng ta về sai lầm cố hữu của đám đông vào thời điểm quá độ.

Ngoài nỗi sợ, Neill còn nói về cách hạn chế khoản thua lỗ mà chúng ta phải gánh chịu khi bản

1. Sự cố máy tính Y2K diễn ra vào thời khắc đầu tiên bước sang năm 2000. Nguyên nhân là do các máy tính thế hệ cũ, các vi mạch đồng hồ điện tử cũ không thể nhận biết được sự khác biệt giữa năm 2000 và 1900, bởi chúng được lập trình với hai chữ số cuối cùng của năm nhằm tiết kiệm dung lượng lưu trữ. (BTV)

2. Hội chứng hô hấp cấp tính nặng (SARS): Chứng bệnh hô hấp ở con người gây ra bởi virus SARS. Giữa tháng 11 năm 2002 và tháng 7 năm 2003, dịch SARS bùng phát ở Hồng Kông, lan ra nhiều nước và gần như trở thành đại dịch toàn cầu. (BTV)

3. Vỡ bong bóng cổ phiếu công nghệ năm 2000 hay Bong bóng dot-com: Bong bóng thị trường cổ phiếu khi các cổ phiếu của các công ty công nghệ cao được đầu cơ. Bong bóng dot-com đã góp phần tạo nên “sự thịnh vượng bất thường” cho nền kinh tế Mỹ thập niên 1990. Khi bong bóng đột ngột vỡ vào năm 2000, một cuộc đại sụp đổ của các công ty công nghệ đã diễn ra trong thời gian ngắn. (BTV)

tính tham lam trời dậy và có xu hướng mắc phải chứng cuồng thứ gì đó. Bạn có nhớ lần các chuyên gia thị trường đưa ra ý tưởng: yến mạch là liều tiên được – nó được đưa vào ngũ cốc, bánh quy, bánh mì và bánh rán? Bây giờ thì yến mạch ở đâu? Chuyển vào vài món đặc sản trong các quầy bánh mì? Hãy nghĩ về nỗi ám ảnh của người Mỹ với đồ ăn ít béo ngày nay. Đã có thời, hầu hết mọi người đều ăn bánh rán không béo, trong khi thói quen uống thức uống giảm cân đã thay thế việc tập luyện trong cuộc chiến chống “béo phì”. Không lâu sau, Tiến sĩ Atkins lại nói rằng đồng bánh rán đó chứa đầy carbohydrat chết người và đề xuất cách giữ thân hình mảnh khảnh trong trạng thái đói cồn cào, ăn cách quãng thực phẩm có thịt như người tiền sử luôn đói ăn, trong khi phải tránh xa thứ đồ ăn giàu carbohydrat nói trên như thể chúng là nấm độc. Tôi vẫn nhớ các cổ phiếu liên quan đến những công ty sản xuất bánh mì và mì ống đã tụt dốc như thế nào. Rồi họ cũng vượt qua và làm ăn phát đạt trở lại như thời kỳ của chứng béo phì và sự thiếu hiểu biết về tài chính.

Neill tin rằng việc tập hợp số đông các quan điểm một cách nhanh chóng sẽ tạo ra nền tảng hoàn hảo cho luận điểm ngược dòng chính xác nhất. Jeremy Grantham, nhà quản trị thành công nhất mọi

thời đại, đã tập trung nghiên cứu về bong bóng thị trường, cách tận dụng chúng khi vừa bắt đầu hình thành và duy trì chúng thật lâu trước khi vỡ. Giống như Neill, Grantham biết rằng khi dòng tiền nóng ồ ạt luân chuyển, giống như dòng khí nóng, sẽ có rất nhiều người đầu tư mà không nhận được mức vốn xứng đáng từ một thị trường được giả định là hiệu quả. Ngày nay, nhiều người vẫn nghĩ Trung Quốc và vàng là những thổi nam châm hút tiền, tuy nhiên, vẫn còn có các xu hướng và ý tưởng dài hạn khác khuất sau những cái bóng đó bị đánh giá thấp nhưng chứa ít rủi ro và đã chín muồi cho nhà đầu tư nào hiểu được nhịp đập của thế giới và không bị chi phối bởi các chuyển động của nó. Neill phản đối việc chúng ta yêu thích các dự báo và ông khẳng định rằng bản chất hệ phương pháp ngược dòng của mình không phải là để đưa ra dự đoán chính xác, mà là tập trung vào dự đoán các khả năng được sinh ra từ việc đi theo những luồng tư duy trái ngược với những quan điểm thịnh hành.

Bạn hình dung Neill sẽ nghĩ như thế nào về Larry Kudlow trên kênh CNBC khi ông ta thúc giục khách mời chỉ được nói một từ (để dành thời lượng cho quảng cáo) về việc thị trường sẽ lên hay xuống trong sáu tháng tới, hay thậm chí dự đoán chỉ số Dow Jones vào cuối năm?

Tôi đã rất kinh ngạc trước tiên đoán của Neill từ 60 năm trước, về vai trò của không gian vũ trụ đối với chính trị và thương mại trong những năm tới – dự đoán này có trước hệ thống phòng thủ tên lửa, điện thoại di động và vệ tinh từ rất lâu. Từ nhiều thập kỷ trước, Neill đã dự báo chủ nghĩa xã hội ở Trung Quốc sẽ chuyển mình hướng về chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa tư bản dân chủ của Mỹ sẽ có thêm những đặc điểm của chủ nghĩa xã hội. Neill cũng từng bước phân tích cách các chính phủ hiệu chiến chuẩn bị kế hoạch và thao túng công chúng để có được sự ủng hộ cần thiết. Khi đọc cuốn sách này – được viết ra từ nhiều thập kỷ trước, tôi hiểu được tầm nhìn của Colin Powell, Dick Cheney và George Bush – phiên bản mới nhất về một quy tắc nguyên mẫu. Cách tư duy như vậy rất đúng đắn và hữu ích với vốn hiểu biết của chúng ta.

Trong các ghi chép của Neill, chúng ta sẽ biết đến phương pháp nhận thức thông qua lập luận bên trong, để trở thành những nhà tư tưởng tự do và độc lập hơn. Chúng ta cũng đọc được ví dụ của chính tác giả, cách ông duy trì sự tập trung vào tính chính xác và sự thật. Chúng ta có cả một lịch sử về đức tính này. Thomas Paine đã lập luận trong *Common Sense* (Tinh thần chung) rằng nếu muốn học được thứ gì đó giá trị, bạn phải tự dạy chính mình. Trong

tiểu sử về Benjamin Franklin, chúng ta không chỉ học hỏi từ ông mà còn nhận được vô số lời khuyên thực tiễn để hoàn thiện chính mình. Chi tiết hơn, bạn hãy đọc cuốn *Way to Wealth* (tạm dịch: Con đường đến sự giàu có). Những người theo chủ nghĩa tiên nhiệm Tân Anh quốc như Thoreau và Emerson đều đi ngược dòng để tìm kiếm ý nghĩa và chân lý của cuộc sống. Họ viết về tầm quan trọng của những nghiên cứu cá nhân mang tính nội quan, kể cả khi cố gắng xây dựng đặc tính văn hóa quốc gia ngược dòng với văn hóa Anh. Người Mỹ chúng ta là một phần văn hóa (thật đáng tự hào) của truyền thống tự cường, của những người châu Âu tiên phong, của những người tìm kiếm sự cứu rỗi thông qua nghề thủ công trái ngược với thân phận nô lệ ở Cựu Thế giới¹. Điều này đã tạo ra trong chúng ta một điểm yếu lớn để đám lang băm, lũ tiếp thị gia và đám con buôn gian xảo lợi dụng, giống như những kẻ xảo trá trong tác phẩm của Mark Twain, *Adventures of Huckleberry Finn* (Những cuộc phiêu lưu của Huckleberry Finn) đã làm.

Những cuốn sách tài chính phổ biến ngày nay, cũng như phòng tiếp thị của các nhà xuất bản, có

1. Cựu Thế giới: Phần Trái đất được người châu Âu biết tới trước khi Christophe Colombo khám phá ra châu Mỹ vào năm 1492, bao gồm châu Á, châu Âu, châu Phi và các đảo bao quanh. (BTV)

đặc tính luôn thổi phồng và châm biếm, nếu không muốn nói là chỉ phôi điểm yếu văn hóa tự hoàn thiện bản thân của chúng ta. Ở nước Mỹ tự lập này, chúng ta học được từ *Gatsby*¹ của F. Scott Fitzgerald về khả năng cảm dỗ của hệ thống tư bản cũng như tàn tích đen tối, sự thiếu kiên định của tâm hồn – thứ luôn xuất hiện khi hình thành một tính cách bị tách biệt với trái tim, ý nghĩa và tính xác thực.

Năm 1962, 35 năm sau khi *The Great Gatsby* được xuất bản, Walker Percy – một người Mỹ theo chủ nghĩa hiện sinh – cho ra mắt cuốn *The Moviegoer* (tạm dịch: Người đi xem chiếu bóng). Nhân vật chính trong tác phẩm, Binx Bolling, là nhà môi giới cổ phiếu ở New Orleans. Tiểu thuyết bắt đầu bằng hình ảnh Bolling dạo chơi bên bờ biển trên chiếc mui trần bóng lộn với những nàng thư ký xinh đẹp đến rồi đi. Bolling trải qua tình trạng mà anh gọi là “sự bí bách” – một dạng hoang mang của người theo chủ nghĩa hiện đại, sinh ra từ hỗn loạn và chiến tranh, chịu tác động pha loãng của chủ nghĩa thế tục đối với tôn giáo, của văn hóa Mỹ đối với truyền thống. Tự do và không bị trói buộc, Binx cố gắng thoát khỏi sự bí bách đó trong những rạp chiếu bóng tối tăm với

1. *Gatsby*: Nhân vật chính trong tác phẩm kinh điển *The Great Gatsby* (*Gatsby vĩ đại*) của nhà văn F. Scott Fitzgerald. (BTV)

những vở kịch của ánh sáng, hình ảnh và sự lãng mạn mờ ảo. Anh nhận ra nhu cầu tôn vinh quê hương ngày càng lớn của người Mỹ bằng cách đưa hình ảnh quê nhà lên tivi. Khi tìm được Kate – người phụ nữ mà mình yêu thương, Binx nhận ra đôi lúc chúng ta chỉ cần một “động lực” tốt đẹp thì sẽ tìm được ý nghĩa trong hành trình tìm kiếm. Anh tin rằng nếu không đi tìm, bạn chẳng có gì và cũng chẳng đến được đâu. Cuối cùng, anh tìm được ý nghĩa trọn vẹn của cuộc sống trong chính hành trình cuộc đời và “nắm tay bước đi cùng một người”, điều này đã làm mọi người rung cảm và tìm được “lý do tốt đẹp cho bản thân”.

Humphrey B. Neill cũng viết về khía cạnh đó trong bản chất tốt đẹp của chúng ta – trong sự thôi thúc của những người Mỹ đầu tiên như Thomas Paine hay Benjamin Franklin – những người muốn đồng bào của mình nghĩ cho bản thân; những người theo chủ nghĩa tiên nghiệm như Thoreau hay Emerson, với sự nhận thức của chủ nghĩa tân thời và chủ nghĩa hiện sinh trong chính thời đại của ông. Đối với Neill, các bước thực hiện, công thức, bài tập trong sách tài chính ngày nay chỉ là thứ rác rưởi, trái ngược với quá trình tư duy mà ông tin rằng sẽ đem lại lợi ích bền vững. Ông không tìm kiếm vị thế tương tự như các ngôi sao đa nền tảng hay siêu tiếp thị, hoặc các bậc

thầy gieo rắc trong khách hàng một hành trình tìm kiếm thấy tu vô ích, chứ không phải Chúa, kiến thức hay sự bình yên.

Đúng như cam kết, Neill tiết lộ rằng chúng ta có thể tư duy và hoàn thiện bản thân; tác phẩm của ông nhắc nhở chúng ta rằng khi “nghiên ngẫm” và đào sâu vào tính biến động của thế giới, chúng ta sẽ *cảm nhận* tốt hơn thông qua việc hiểu thấu đáo sự thoái trào và dòng chảy của tư duy nhóm cũng như tâm lý đám đông. Đồng thời, chúng ta cũng không phải đối phó với mọi thứ, giảm thiểu được sai lầm có thể mắc phải trong đầu tư và cuộc sống bởi những quyết định vội vã. Các nhà quản trị tiền bạc biết rất rõ tầm quan trọng của việc giảm thiểu các sai lầm.

Cần phải nhấn mạnh rằng, Neill coi tư duy ngược dòng là “nghệ thuật” chứ không phải một ngành khoa học. Hầu hết mọi người không dễ dàng chấp nhận rằng tư duy về cuộc sống, đầu tư và hạnh phúc là một công việc sáng tạo. Đó là bởi chúng ta không quen làm việc ấy – chúng ta cần tìm tòi và cởi mở, có lẽ là xây dựng danh sách của riêng mình thay vì sử dụng hướng dẫn của người khác. Sẽ cần rất nhiều thời gian để cảm nhận được sự tiến bộ của bản thân, đó là quá trình cân bằng và hoàn thiện liên tục trước cả núi khó khăn. Tôi đã học được từ chính cuộc đời mình, từ những khách hàng tiềm năng nhất –

những người sáng tạo, đi ngược dòng – chủ yếu là các doanh nhân bình thường luôn làm được những điều phi thường và phù hợp với cá nhân họ, những điều mà người khác còn không dám thử. Neill biết rằng sự tinh thông sẽ đến theo thời gian và lòng kiên trì, nhưng nó xuất phát từ nội tại, chứ không phải từ bên ngoài – hoàn toàn trái ngược với đám đông.

Mối quan tâm lớn nhất của Humphrey B. Neill là “khía cạnh con người của thị trường”, và ông là người tiên phong trong lĩnh vực tài chính hành vi trong kinh tế học – một ngành đang phát triển rất nhanh. Đến nay, chúng ta đã biết con người và thị trường *không* hợp lý trí ở hiện tại, và cần chú ý đến hành vi của con người nếu muốn phát triển tư duy lên tầm cao hơn. Neill cũng là một trong những người ngược dòng đầu tiên, một biệt danh dễ gây hiểu nhầm và bị lạm dụng vô tội vạ ngày nay. Sẽ vô cùng hữu ích khi quay trở lại nguồn gốc ban đầu, ngay trong tác phẩm này, và hiểu được mối liên kết song song của những người ngược dòng với các xu thế của nhân loại và sự tự bảo vệ trong việc xây dựng vị thế ngược dòng. Việc Neill ủng hộ chủ nghĩa cá nhân – khả năng phát triển ý nghĩa từng phần và ý nghĩa chung, xây dựng tầm nhìn dài hạn dựa trên lý trí hay tầm nhìn tổng quan – nhắc tôi nhớ đến một khoảnh khắc riêng biệt khác của người Mỹ trong văn học. Trong *Invisible Man*

(tạm dịch: Người vô hình) của Ralph Ellison, người kể chuyện vô danh nói rằng “ở tần số thấp hơn”, ông đang lên tiếng cho độc giả chúng ta, những người sẽ lắng nghe¹. Và đó là nơi chúng ta tìm được kiến thức đơn giản của một người Vermont tự lực đã dang tay giúp đỡ mình về những lo lắng và quan ngại; dạy chúng ta phải dạy người khác, hướng dẫn cho những người chấp nhận lời mời.

Đôi khi, chúng ta phải gạt những suy đoán và lo lắng về thị trường sang một bên. Khi loại bỏ được, chúng trở nên nhỏ bé và mất đi đặc tính quấy nhiễu chúng ta.

Tôi đang viết những dòng này dưới bóng cây phong 125 năm tuổi tại Vermont. Tôi có thể nhìn xuyên qua những cành cây lớn đến những cụm lá xanh tươi phía trên. Bằng cách nào đó, ngôi nhà hàng trăm năm tuổi và kho thóc gần đó đã truyền cảm hứng cho một triết lý đơn giản và một cái nhìn bình thản về những vấn đề ở phố Wall. Chúng ta phải học cách gạt bỏ để nhận ra rằng biến động thị trường không phải là tất cả những gì quan trọng trong cuộc sống.

1. Trong *Invisible man*, người kể chuyện “vô hình” kết luận với âm chỉ rằng ông không viết truyện để mọi người thấy được sự vô hình của ông, mà hy vọng cất lên tiếng nói cho những người đồng cảnh ngộ. Kết thúc truyện là câu hỏi: “Who knows but that, on the lower frequencies, I speak for you?” (tạm dịch: Ở những tần số thấp hơn, có ai biết được tôi đang lên tiếng cho các bạn?) (ND)

Nếu “các nhà lãnh đạo doanh nghiệp” vứt bỏ hội nghị, câu lạc bộ vàng, Rotary Club¹ hay những cuộc họp sáp nhập và chạy trốn đến vùng quê này, tôi chắc chắn bản thân họ sẽ hạnh phúc hơn cũng như doanh nghiệp sẽ hoạt động suôn sẻ và vững vàng hơn. Rời bỏ phố Wall đến những kỳ nghỉ hè, bỏ lại những báo cáo cổ phiếu và công việc kinh doanh là một chuyện tốt. Nếu bạn bước đi, hãy bỏ qua những bảng quảng cáo hay phòng thương mại. Hãy tìm đến những cánh rừng hay ngọn đồi yên bình, thăm thú làng quê nơi bơ và bánh mỳ được làm ra từ những giọt mồ hôi của người nông dân, nơi vào các buổi tối và Chủ nhật, bạn được hòa mình vào tình thương yêu với hàng xóm thay vì tham gia hội nghị về đô-la.

- Từ *Tape Reading and Market Tactics* (tạm dịch: **Kỹ thuật đọc chuyển động giá và chiến lược thị trường**)

Tim Vanech, người ngược dòng hiện đại, là nhà sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của Shorepoint Capital Partners LLC – một hãng tư vấn đầu tư và quản lý tài sản tại Stoughton, MA. Anh có hơn 15 năm kinh nghiệm về dịch vụ tài chính. Trước đó, Vanech là

1. Rotary Club: Tổ chức các câu lạc bộ phi lợi nhuận, bao gồm thành viên từ các ngành nghề khác nhau, được thành lập vào năm 1905 tại Chicago, Mỹ với mục tiêu phát triển tình hữu nghị và thiện chí trên thế giới, thực hiện các dự án phúc lợi xã hội ở địa phương cũng như trên bình diện quốc tế. (BTV)

Ủy viên Hội đồng giảng dạy tại Đại học Harvard – ngôi trường mà anh từng theo học cùng Robert Coles, người từng đoạt giải thưởng McArthur và giải Pulitzer. Trong ba năm giảng dạy, Tim đều giành được Chứng nhận giảng dạy xuất sắc. Bức thư về rủi ro vốn chủ sở hữu và đánh giá của Tim đã được đăng lên trang bìa ấn bản tháng 12 năm 2007 của tờ *Barron's*. Anh cũng đạt được bằng giỏi ngành Văn học Anh và Mỹ tại Đại học Harvard và tốt nghiệp ngành Viết sáng tạo. Truyện ngắn *White Flight* (tạm dịch: Chuyến bay trắng) của anh được W. W. Norton đưa vào tập san *25 and Under/Fiction*. Ngoài ra, các câu chuyện khác của anh được đăng tải trên tạp chí *Doubletake*. Vanech sống cùng gia đình tại Canton, MA.

Nghệ thuật tư duy ngược dòng

Nghệ thuật tư duy ngược dòng có thể được định nghĩa đơn giản là việc đưa tư duy của bạn thoát khỏi lối mòn. Nói cách khác, hãy trở thành *người bất tuân* khi tư duy.

Tương đồng trong suy nghĩ là một đặc tính bản năng. Vậy nên, bạn phải rèn luyện từng chút một để hình thành thói quen đưa tâm trí theo hướng đi ngược dòng với những hiện tượng bề nổi.

Suy nghĩ bề nổi – hay suy nghĩ giống với tất cả mọi người – thường dẫn đến nhận định và kết luận sai lầm.

Tôi xin mạn phép trích dẫn một câu nói dễ nhớ để tóm lược ý tưởng này:

Khi mọi người nghĩ giống nhau, nhiều khả năng tất cả đều sai.

Để giúp bạn hứng thú hơn với chủ đề trong cuốn sách này – nghệ thuật tư duy ngược dòng – tôi xin đưa ra ý tưởng thứ hai: Nếu không muốn phán đoán sai, hãy học cách tư duy ngược dòng.

Trong những trang tiếp theo, ở phần đầu (với tiêu đề “Ngược dòng sẽ có lợi”), bạn sẽ được đọc một câu chuyện đương thời về lý thuyết quan điểm ngược dòng. Ở phần hai, bạn sẽ đọc các bài luận ngắn bao gồm những ý tưởng phù hợp với tư duy ngược dòng.

Khi trình bày theo cách này, tôi nghĩ bạn sẽ thấy chủ đề có hình thức dễ hiểu và nội dung lôi cuốn.

Dựa trên nhiều nghiên cứu về phong trào số đông và tâm lý công chúng, tôi chắc chắn rằng nếu ai đó rèn luyện tâm trí để tư duy ngược lại với số đông, anh ta sẽ đúng nhiều hơn sai. Nói cách khác, tôi khá chắc rằng đối với hầu hết các vấn đề, “đám đông luôn sai” – ít nhất là tại *thời điểm* của các sự kiện.

Xin đừng hiểu nhầm cụm từ “đám đông luôn sai”. Ý tôi không phải là tất cả đều sai trong triết lý về cuộc sống thường nhật. Điều tôi muốn nói là: khi đám đông tán thành một ý tưởng, họ thường bị cảm xúc làm cho chệch hướng. Khi mọi người dừng lại để suy nghĩ thấu đáo về các sự việc, họ tỏ ra rất ôn hòa trong các quyết định. Bạn sẽ nhận ra “đám đông đang sai” khi có vài sự cố phát sinh khiến cảm xúc bùng lên mạnh mẽ. Chắc chắn bạn sẽ nhận thức

được sự khác biệt lớn giữa trường hợp mọi người hành động “như một đám đông” và trường hợp họ hành động “như các cá nhân”.

Sách lịch sử đã nói đến vô số hội chứng phản ánh sự dị biệt của hành động đám đông, một vài trong số đó sẽ được nói đến trong phần dưới đây.

Bạn sẽ nhận ra hầu hết các tham chiếu và thảo luận trong cuốn sách này đều xoay quanh chủ đề kinh tế và tài chính. Tuy nhiên, nghệ thuật tư duy ngược dòng có thể áp dụng cho hầu hết các lĩnh vực. Nó được áp dụng cho các lập luận trong triết học và thường xuyên được sử dụng trong chính trị. Rõ ràng, trong chính trị, những người đi tranh cử đều dựa vào phiếu bầu của số đông. Những ứng cử viên vận dụng thành thạo tâm lý đám đông sẽ sử dụng mọi chiêu trò để kích động cảm xúc và mong muốn của người dân.

Phân tích cuối cùng dẫn đến kết luận: Một “đám đông” suy nghĩ bằng trái tim (nghĩa là bị ảnh hưởng bởi cảm xúc) trong khi một cá nhân lại tư duy bằng lý trí. Đây không phải là hình ảnh phản chiếu của bất kỳ cá nhân nào, bởi khi tất cả tập hợp thành một đám đông, nhiều khả năng chúng ta sẽ đánh mất sự cân bằng và có thể bạn sẽ nói: chúng ta trở thành thành viên của một nhóm thay vì là một cá nhân độc lập. Bởi vậy, bạn thường nghe rằng ai đó đã “mất trí” hay bị “con tim lấn át bộ não”.

Tôi tin rằng thiếu sót lớn của các nghiên cứu về kinh tế và chính trị chính là việc chúng không tính đến bản chất con người. Việc mọi người suy nghĩ và hành động như thế nào thường bị đánh giá thấp khi chúng ta dự đoán viễn cảnh tương lai. Hành vi của con người cũng đóng vai trò quan trọng như các thống kê, nếu không muốn nói là quan trọng hơn. Nói cách khác, tôi tin rằng, chỉ số con người cũng quan trọng như các chỉ số toán học trong phép tính xu hướng kinh tế và xu hướng chính trị-xã hội.

Hơn 30 năm qua, chúng ta đã có những thứ tương đương với một cuộc cách mạng xã hội hoàn chỉnh. Ngày nay, người ta tư duy rất khác so với thời kỳ trước năm 1929, nghĩa là trước cuộc Đại suy thoái và Chính sách Kinh tế mới. Khi dừng lại để suy nghĩ về hàng triệu người trẻ tuổi với những phán xét và góc nhìn cuộc sống được hình thành sau khi Chính sách Kinh tế mới ra đời – hay khi cách mạng xã hội bùng nổ – bạn sẽ nhận ra rằng ngày nay, người ta nhìn nhận các câu hỏi khác biệt đến thế nào so với những thời kỳ trước.

Dù tôi rất thích đọc và nghiên cứu lịch sử, nhưng phải nói rằng khi đọc về lịch sử, chúng ta phải lồng ghép tư duy của mình vào các diễn giải hiện đại. Chắc hẳn bạn đã nghe đến “lịch sử lặp lại”, một câu

nói rất chính xác. Nhưng dù vẫn thường lặp lại, lịch sử cũng không bao giờ lặp lại chính xác theo cách nó đã diễn ra hay theo xu hướng cũ.

Bạn có thể học được rất nhiều điều về chủ đề tâm lý học đám đông bằng cách nghiên cứu các hội chứng và sự kiện trong quá khứ, nhưng trong từng trường hợp, quan trọng là bạn phải phân tích được lực đẩy đã truyền động lực cho một hội chứng cụ thể hay xu hướng đã lôi kéo mọi người vào thời điểm nào đó.

Đơn cử như, chẳng mấy ai nghĩ rằng sẽ có thêm một đợt bùng nổ giá đất ở Florida với những đặc tính tương tự như đợt bùng nổ¹ diễn ra ở chính nơi đó vào giữa thế kỷ XX.

Một ví dụ khác gần đây hơn là chiến dịch chính trị thành công của cựu Tổng thống Harry S. Truman vào mùa thu năm 1948. Tại thời điểm đó, chiến thuật và chiến lược của ông đều tuân theo nguyên tắc tâm lý đám đông – nhưng chắc chắn sẽ chẳng đem lại hiệu quả tương tự được nữa. Thật vậy, năm 1952, khi

1. Chỉ sự kiện Quả bom nhà đất Florida: Sự kiện giá nhà ở tại Florida bỗng dưng tăng vọt, khiến nhiều người đầu cơ đổ xô đi mua đất với giá thấp rồi bán lại với giá cao vào thập niên 1920. Sau đó, cùng với tình trạng hạn hán kéo dài và nạn lạm phát, hàng nghìn hecta đất đỏ ở Florida không có người mua khiến nhiều nhà đầu cơ phá sản. (BTV)

Truman kêu gọi mọi người ủng hộ ứng viên Đảng Dân chủ, chiến thuật đó đã thất bại. Nhiều nhà quan sát nhận định rằng nếu Truman không tái sử dụng chiến thuật năm 1948, ứng viên Stevenson đã có nhiều cơ hội hơn. Đây là một ví dụ minh họa cho sự khác biệt về kết quả của việc kêu gọi đám đông vào các thời điểm khác nhau.

Để kết lại phần giới thiệu này, tôi xin nhắc lại:

Nghệ thuật tư duy ngược dòng luôn dạy tâm trí bạn cách tư duy theo hướng ngược lại với các quan điểm chung của số đông; nhưng vẫn xem xét kết luận mà bạn đưa ra dựa trên các sự kiện và sự bộc lộ hành vi con người hiện tại.

Có thể với một số độc giả, lý thuyết quan điểm ngược dòng hay nghệ thuật tư duy ngược dòng là học thuyết hoài nghi. Tôi không nghĩ như vậy. Tôi tin rằng đó chỉ là việc xây dựng thói quen nhìn nhận vấn đề từ cả hai phía và xác định từ tư duy hai chiều xem điều gì có nhiều khả năng xảy ra hơn – cuối cùng sẽ đi đến kết luận chính xác.

Cuối cùng, điều tôi muốn nhấn mạnh ở đây là sự tuyên truyền. Ngày nay, về tinh thần, chúng ta đang chìm trong đủ hình thức tuyên truyền. Chúng tràn ngập khắp nơi trong hàng triệu tin tức. Rõ ràng, tuyên truyền là để thao túng tâm trí. Bởi vậy, điều

thiết yếu là bạn phải nhìn nhận các câu hỏi của công chúng và các câu hỏi về kinh tế từ cả hai mặt để tránh mắc bẫy của những kẻ tuyên truyền.

HUMPHREY B. NEILL

Saxtons River, Vermont

I Trước khi bắt đầu

Dưới đây là bản tóm tắt lý thuyết quan điểm ngược dòng – cơ sở phát triển của nghệ thuật tư duy ngược dòng.

Để bạn nắm sơ lược và làm quen với chủ đề tư duy ngược dòng, tôi xin trình bày đoạn tóm tắt này trước khi bạn đọc đến phần dưới; đây là câu trả lời ngắn gọn khả dĩ nhất cho câu hỏi: “Lý thuyết quan điểm ngược dòng là gì?”

1. Về cơ bản, đây là phương pháp tư duy sâu về một loạt câu hỏi mang tính cộng đồng; về chính trị, kinh tế và xã hội. Mục đích của tư duy ngược dòng là thách thức các quan điểm được số đông chấp nhận về xu hướng thịnh hành trong lĩnh vực chính trị, kinh tế và xã hội. Tóm lại, mục đích là để tranh luận về các quan điểm phổ biến, bởi chúng thường lỗi thời, lệch hướng (do tuyên truyền) hoặc đơn giản là sai lầm.

- a. Kinh nghiệm với tư duy ngược dòng đảm bảo việc sử dụng cách diễn tả như sau:

Khi tất cả đều nghĩ giống nhau, nhiều khả năng “tất cả” đều sai...

Khi các tác giả viết giống nhau, độc giả có xu hướng nghĩ giống nhau...

Quá nhiều dự đoán sẽ phá hỏng các dự đoán; hay nói cách khác, sức nặng của các dự đoán khiến chúng tự sụp đổ. (Điều xảy ra là các chính sách đối phó được áp dụng để khắc phục hay tránh các “kỳ vọng”.)

- b. Cảnh báo: Lý thuyết quan điểm ngược dòng là phương pháp tư duy, đừng phóng đại nó. Đó là *phương thuốc* cho việc dự báo nói chung hơn là một hệ thống dự báo. Lý thuyết này khiến người ta suy nghĩ sâu về một vấn đề. Có thể nói: Nếu không suy nghĩ thấu đáo, bạn đã không tư duy.

2. Các đặc tính của con người khiến lý thuyết quan điểm ngược dòng trở nên hiệu quả gồm:

Thói quen	Cảm xúc	Cáu gắt
Tập quán	Lòng tham	Bảo thủ
Bắt chước	Hy vọng	Mơ tưởng
Lan truyền	Cả tin	Bốc đồng
Sợ hãi	Nhạy cảm	Tự phụ

3. Lý thuyết này dựa trên các “quy luật” xã hội học và tâm lý học liên quan chặt chẽ với nhau:
 - a. “Đám đông” bộc lộ những bản năng mà một cá nhân hành động đơn lẻ luôn kìm nén.
 - b. Con người có tính bầy đàn; họ đi theo tiếng gọi của “bầy đàn” một cách bản năng.
 - c. Sự truyền lan và bắt chước *thiếu số* (tuân theo lãnh đạo) khiến con người nhạy cảm với *những gợi ý, mệnh lệnh, tập quán và động lực cảm xúc*.
 - d. Đám đông không bao giờ lập luận mà tuân theo cảm xúc; họ chấp nhận những điều được “gợi ý” hay “khẳng định” mà không cần bằng chứng.

Giờ thì, để nhìn nhận ngắn gọn về một số tác dụng và ví dụ về tư duy ngược dòng:

1. Tôi xin bắt đầu với một suy nghĩ về chính trị-xã hội, bởi nó có thể đem lại phổ ứng dụng rộng hơn, tham chiếu đến một phong trào của đám đông trên thị trường chứng khoán.
 - a, Tôi nghĩ bạn sẽ đồng ý rằng chủ nghĩa xã hội gắn với chủ nghĩa cộng sản.
 - b, Nhưng hàng triệu người (một “đám đông” cực lớn) theo chủ nghĩa xã hội lại tin rằng họ không hề hướng đến chủ nghĩa cộng sản. Họ

đã lừa dối chính mình. Không có ảo tưởng nào lớn hơn như vậy. Chủ nghĩa xã hội sẽ dẫn đến chủ nghĩa cộng sản.

Tiếp theo là ví dụ về cách tiếp cận vấn đề: phương pháp tiếp cận ngược dòng. Trong khi tất cả đều bị lôi kéo bởi những câu hỏi của công chúng, người ngược dòng lại cố gắng nhìn thấu các quan điểm bề nổi (như đã nói ở trên, người dân không thể nhận ra mối quan hệ mật thiết giữa chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản).

2. Xem xét cách đặt câu hỏi ngược lại của các nội dung tuyên truyền đang rất phổ biến ngày nay:

Các lý do *căn nguyên*; không chỉ là những từ ngữ đơn thuần *trong* các bài diễn văn, công báo hay bài báo mà chúng ta phải tìm. *Tại sao* thông điệp đó được lan truyền? – chứ không đơn giản là *cái gì* nằm trong thông điệp. Thẳng thắn mà nói, người ngược dòng phải luôn hoài nghi khi phân tích các nội dung truyền thông, nhưng chừng nào những “kẻ gieo quan điểm” vẫn còn lôi kéo và thao túng quan điểm của công chúng, biện pháp phòng vệ duy nhất vẫn là “ngghi ngờ tất cả trước khi tin bất cứ điều gì” – và

nhìn nhận ý nghĩa thực sự ẩn chứa sau các từ ngữ.

3. Những hội chứng và làn sóng tình cảm của số đông – và niềm tin của đám đông – càn quét khắp đất nước vào lúc chẳng ai ngờ tới. Và chúng cũng thay đổi rất nhanh chóng. Lịch sử có vô vàn câu chuyện về hội chứng hoa tulip¹, bong bóng cổ phiếu South Sea², quả bom nhà đất Florida hay mô hình Ponzi³.

Những ví dụ dưới đây có thể minh chứng điều đó rõ hơn, khi một quan điểm ngược dòng là chính xác:

1. Hội chứng hoa tulip: Một trong những bong bóng kinh tế gây chấn động lịch sử xảy ra tại Hà Lan vào thế kỷ XVII. Vào thời điểm bấy giờ, giá của một củ tulip tăng vọt tới mức bất thường rồi đột ngột sụp đổ, khiến Hà Lan đang từ một quốc gia thịnh vượng bị một phen điêu đứng và rơi vào khủng hoảng trong nhiều năm sau đó. (BTV)

2. Bong bóng cổ phiếu South Sea: Vụ bùng nổ tài chính của Công ty cổ phần South Sea của Anh hồi thế kỷ XVIII. Từ tháng 1 đến tháng 6 năm 1720, giá trị mỗi đầu cổ phiếu của South Sea đã nhảy bước ngoạn mục từ 128 bảng lên gần 1.000 bảng. Nhưng chỉ một tháng sau, quả bong bóng bị thổi phồng quá sức bỗng bục vỡ. Sự kiện này đã khiến rất nhiều người rơi vào cảnh tay trắng, trong đó có dính líu tới nhiều chính trị gia cấp cao. (BTV)

3. Mô hình Ponzi: Hình thức vay tiền của người này để trả nợ cho người khác. Người vay tiền đưa ra cam kết trả lãi suất cao cho người cho vay. Người cho vay bị hấp dẫn bởi lãi suất cao lại giới thiệu những người cho vay mới hơn. Nhờ đó, kẻ đi vay càng ngày càng vay được những khoản tiền lớn hơn từ nhiều người cho vay mới. (BTV)

Năm 1929, nước Mỹ bước sang Kỷ nguyên mới và đỉnh cao của sự giàu có. Thập niên 1930, chúng ta chạm tới sự chín muồi về kinh tế... Thập niên 1920, radio thế chỗ máy phát nhạc và đĩa ghi... Nhưng (ngày nay) truyền hình sẽ giết chết phim điện ảnh. (Quan điểm ngược dòng ở đây là con người có tính bầy đàn – thích ra ngoài và hòa vào đám đông. Những chương trình giải trí công cộng cũng già cỗi như lịch sử, và quan điểm ngược dòng an toàn là bản chất con người không thay đổi. Những thú vui đơn lẻ sẽ không bao giờ đáp ứng được đám đông. Về lâu dài, truyền hình sẽ mở rộng đối tượng khán giả và *tạo ra* nhu cầu giải trí lớn hơn)... Chúng ta có thể nói thêm một ví dụ nữa – đó là năm 1945, hầu hết ai cũng dự đoán về một đợt đình trệ hậu chiến tranh sẽ khiến 8 triệu người mất việc.

Nếu theo đuổi chủ đề này, bạn sẽ thấy nghệ thuật tư duy ngược dòng là một chủ đề đầy lôi cuốn. Trong phần tiếp theo, bạn có thể thoải mái bổ sung quan điểm của chính mình vào dòng suy nghĩ của tác giả.

PHẦN I

NGƯỢC DÒNG SẼ CÓ LỢI

*Như một quy luật chung, sẽ là ngốc nghếch
nếu hành động theo người khác, vì chắc chắn đang
có quá nhiều người hành động giống nhau.*

— WILLIAM STANLEY JEVONS
(1835-1882)

I Ngược dòng sẽ có lợi

Nhờ tạp chí *Life*¹ thúc đẩy, lý thuyết quan điểm ngược dòng đang ngày càng được nghiêm túc quan tâm. Một sự tò mò đáng chú ý đã được khơi dậy về nghệ thuật và tác dụng của tư duy ngược dòng trong việc đánh giá các xu hướng kinh tế và chính trị xã hội.

Do đó, ở phần này, tôi sẽ trình bày hai vấn đề:

1. Trả lời chung cho các câu hỏi mà tôi nhận được về vấn đề “Lý thuyết quan điểm ngược dòng là gì?”
2. Diễn giải tác dụng của tư duy ngược dòng cũng như chỉ ra rằng “ngược dòng sẽ có lợi”.

1. *Life*, ngày 21 tháng 3 năm 1949, đã bình luận rằng tôi đã “hình thành lý thuyết quan điểm ngược dòng”, theo đó, họ đã dẫn ra các trích dẫn từ một quan điểm ngược dòng vào năm 1947. Xem *The Strange State of the Market* (tạm dịch: Trạng thái kỳ lạ của thị trường) của William Miller. (Chú thích của tác giả – TG)

Xin thứ lỗi nếu tôi dùng quá nhiều đại từ nhân xưng bởi hầu hết những câu chuyện dưới đây đều được đúc kết từ kinh nghiệm cá nhân của tôi.

Lý thuyết quan điểm ngược dòng chưa từng được nhắc đến trong sách báo hay trong lịch sử. Cũng chưa từng có tác phẩm văn học nào đề cập đến chủ đề này. Trong tầm hiểu biết của mình, tôi chưa thấy tài liệu nào viết về chủ đề quan điểm ngược dòng, trừ một chương nói về “quan điểm thị trường đối nghịch” trong một cuốn sách viết về các cách tiếp cận thị trường chứng khoán¹. Trong cuốn sách đó, tác giả đã đưa các bài viết của tôi vào để dẫn dắt các đề tài thảo luận của anh ấy.

Vậy nên, tôi xin trình bày phương pháp “ngược dòng” để phân tích các xu hướng kinh tế. Tôi đã viết rất nhiều về quan điểm ngược dòng trong chuyên mục “The Ruminator” (Kẻ trầm ngâm) trước đây và trong ấn phẩm mới phát hành có tựa đề *Neill Letters of Contrary Opinion*. Tôi đã tập hợp những suy nghĩ và những bài viết của mình vào trong đó.

Trước khi đi vào chủ đề này, chúng ta hãy đọc trích dẫn sau.

1. *New Methods for Profit in the Stock Market* (tạm dịch: Các phương pháp kiếm lời mới trên thị trường chứng khoán) của Garfield A. Drew (Boston: Nhà xuất bản The Metcalf, 1951, và các ấn bản tiếp theo). Một chuyên luận xuất sắc viết về các phương pháp kỹ thuật. (TG)

I

Nhà thơ – nhà triết học vĩ đại Goethe từng viết:

Tôi ngày càng hướng về phía thiếu số vì bên đó luôn khôn ngoan hơn.

Thắng thắn mà nói, động lực đầu tiên thôi thúc tôi đến với hành trình xây dựng lý thuyết quan điểm ngược dòng là sự thất vọng và vỡ mộng mà bất cứ ai muốn tìm cách đánh bại thị trường chứng khoán cũng đều gặp phải.

Nhân duyên của tôi với phố Wall bắt đầu từ thập niên 1920 thảm hại. Tôi đã sớm nghe về 101 hệ thống chuyên môn tân thời được dùng để dự đoán biến động giá cổ phiếu. Các khoản thua lỗ của hoạt động trên thị trường này nhanh chóng cho thấy đó không phải là sai lầm của hệ thống mà là sai lầm của người giao dịch hoặc nhà đầu tư.

Đơn cử như việc đọc biểu đồ. Ai cũng có thể đọc biểu đồ theo bất kỳ cách nào họ muốn. Họ có thể suy diễn “thông tin” để kết quả diễn ra theo kỳ vọng của mình. Nghĩa là, nếu ai đó cảm thấy thị trường có triển vọng, anh ta sẽ có xu hướng đọc biểu đồ một cách lạc quan; còn nếu người đó không thấy khả quan thì biểu đồ cũng sẽ “chỉ ra” rằng thị trường đang đi xuống. Trong xu hướng thị trường một chiều (dù lên hay xuống), các xu hướng đều được

hiển thị rõ ràng trên biểu đồ; nhưng khi thị trường đi vào điểm bế tắc và mọi người đều không chắc về hướng thay đổi của giá cả, các biểu đồ lại thường tỏ ra “im lặng”.

Rất nhiều lần tôi chứng kiến các chuyên gia trong ngành tranh luận về xu hướng thị trường, mỗi người đều phân tích các “hoạt động chuyên môn” dựa trên quan điểm chủ quan nhất của bản thân, tất cả đều như vậy, hầu như không có ngoại lệ. Nói cách khác, kẻ thù của thành công trong đấu cơ – sự mơ tưởng – thường đưa ra quyết định.

Dù tôn trọng những người đề xướng phương pháp phân tích thị trường dựa trên kỹ thuật, tôi thực sự nghi ngờ cái được gọi là “phương pháp kỹ thuật” đó, bởi nó khó có thể giúp con người hoàn toàn vượt qua bản chất cố hữu của mình – đó là hy vọng, lòng tham, sự tự cao và những thất bại tương tự khác, điều này khiến thành công trong đấu cơ trở thành một trong những nghệ thuật khó nắm bắt nhất. (Xin bổ sung rằng, các “phương pháp kỹ thuật” liên quan đến dự báo xu hướng được xây dựng dựa trên hoạt động của thị trường cả về khối lượng lẫn giá cả cũng như các dữ liệu khác.)

Như vậy, tôi đã học được từ rất sớm (một cách đau đớn) rằng, không chỉ quan điểm của các cá nhân thường sai lầm mà các nhận định của *chính tôi* cũng

hay mắc thiếu sót và gây ra nhiều hậu quả tài chính nghiêm trọng.

Bởi vậy, tôi chuyển sang nghiên cứu tâm lý học đám đông với hy vọng tìm được lời giải cho bí ẩn “tại sao đám đông thường mắc sai lầm” (cũng có nghĩa là tại sao tôi hay mắc sai lầm). Tôi đào xới trong những cuốn sách cũ về chứng cuồng đầu tư; đọc tất cả những gì tìm được liên quan tới hoạt động của đám đông.

Hơn nữa, công việc của tôi còn mang lại cơ hội để viết về đề tài “bản chất con người trong tài chính”. Tất nhiên, đó là đề tài chứa nhiều thông tin nhất. Nếu bạn muốn nghiên cứu bất kỳ chủ đề nào, điều hữu ích nhất chính là viết và nghiên cứu về chủ đề đó. Trong khoảng 2-3 năm, tôi viết cho một tờ nguyệt san nội bộ với tiêu đề *If, As and When*¹, bao gồm các bài luận ngắn về điểm yếu của con người khi bước vào lĩnh vực tài chính. Trong đó, “Triết gia thị trường” và “Kẻ hoài nghi thị trường” là hai nhân vật tham gia thảo luận về thị trường và các vấn đề kinh tế. Có lẽ bạn sẽ hứng thú đôi chút với những gì nhân vật đại diện cho tiếng nói của tôi – Kẻ hoài nghi thị trường – viết ra trong giai đoạn đen tối cuối thập niên 1930:

1. Đây là tiền đề của cuốn *Tape Reading and Market Tactics* xuất bản năm 1931 (mới đây được Fraser Publishing Co., Wells, Vt. in lại), bao gồm nhiều thảo luận về hoạt động của con người và hoạt động của thị trường. (TG)

10 CÁCH NÉM TIỀN QUA CỬA SỔ

TẠI PHỐ WALL

bởi *Kẻ hoài nghi thị trường*

Sau nhiều giờ vắt óc và đào sâu suy nghĩ, cuối cùng tôi cũng biên soạn được cuốn sổ tay hướng dẫn cho những người giao dịch chứng khoán. Tôi sẽ không cố gắng giải thích hoặc khẳng định sự đúng đắn của những quy tắc này, vì tôi hiểu độc giả sẽ không hoài nghi gì mà làm theo chúng bất chấp lời tư vấn ngược dòng nào.

1. Tin vào các tin tức trong phòng họp.
2. Tin mọi điều bạn nghe thấy, nhất là các bí kíp.
3. Hãy dự đoán nếu bạn không biết.
4. Hòa theo số đông.
5. Không kiên nhẫn.
6. Tham lam bám trụ top 8.
7. Giao dịch với biên độ mỏng.
8. Bảo thủ giữ quan điểm, bất kể đúng sai.
9. Không bao giờ rời bỏ thị trường.
10. Chấp nhận lợi nhuận nhỏ và tổn thất lớn.

Chúng ta cũng nên nói về liều thuốc giải cho căn bệnh giao dịch và đầu tư mạo hiểm: lời khuyên nổi tiếng của Russell Sage, người được biết đến

với câu trả lời về cách làm giàu “Mua mũ rơm vào tháng 1”¹.

Khi phát triển nghiên cứu đến *khía cạnh con người* trong đầu cơ, tôi cũng nhận ra rằng nghiên cứu hành vi đám đông cũng hữu ích trong việc diễn giải các hiện tượng kinh tế lớn hơn chứ không chỉ đơn thuần dừng ở việc biến động giá cổ phiếu. Xin thứ lỗi nếu bạn thấy nhàm chán với những hoài niệm của riêng tôi, tóm lại, kinh nghiệm của tôi có thể đúc kết như sau:

Thứ nhất, như đã đề cập, tôi hiểu rằng quan điểm cá nhân (của riêng tôi cũng như của người khác) có rất ít giá trị – bởi chúng thường sai lầm.

Thứ hai, những đặc tính như sợ hãi, hy vọng, tham lam, tự phụ, mơ tưởng rất mạnh mẽ bên trong con người và chính chúng ngăn cản chúng ta tiến tới sự *khách quan*. Tôi tin rằng, phân tích các xu hướng kinh tế một cách khách quan là điều kiện bắt buộc, vì lập luận chủ quan sẽ dẫn đến *kết luận thiên kiến*.

1. Nguyên văn là “Buying straw hats in January”, có nghĩa là: khi một mặt hàng đã hết mùa (người ta chỉ mua mũ rơm vào mùa hè, chứ không phải mùa đông – tháng 1), thì giá mua nó sẽ là rẻ nhất. Ở đây, ý của Russel Sage là: hãy mua cổ phiếu khi nhu cầu và giá của nó còn thấp, sau đó hãy bán khi giá cổ phiếu và nhu cầu mua nó tăng cao. (BTV)

Thứ ba, nếu ai đó ngoan cố dựa theo quan điểm của mình, người đó thường có xu hướng “bảo vệ quan điểm cá nhân”, dù đúng hay sai. Có lẽ không đặc tính nào mạnh hơn tính bảo thủ và không chịu thừa nhận sai lầm. Phải thừa nhận rằng, chúng ta không thể tránh khỏi sai lầm khi đánh giá các quan điểm ngược dòng.

Vấn đề tiếp theo là đi tìm lời giải cho những bài toán cơ bản về con người này.

Ngay từ đầu, trong các nghiên cứu và ghi chép của mình, tôi đã nhận ra một chân lý đã tồn tại từ rất lâu: “đám đông thường mắc sai lầm”. Lịch sử có vô vàn ví dụ để chứng minh, một vài trong số đó sẽ được bàn luận ở đây.

Bởi vậy, thông qua tiến hóa tự nhiên, tôi đã tìm ra thứ mà tôi cho là một lời giải thực tiễn:

Nếu các ý kiến cá nhân không đáng tin cậy, tại sao không đi ngược lại quan điểm của đám đông – nghĩa là, đi ngược dòng với quan điểm chung, thứ thường xuyên mắc sai lầm?

Và đó là cách lý thuyết quan điểm ngược dòng trở thành chủ đề ưa thích mà tôi đã dành ra vô số thời gian nghiên cứu và ghi chép! Đó cũng là lý do tôi mạo hiểm đề xướng NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG.

Xin nhấn mạnh rằng “quan điểm ngược dòng” có giá trị vô cùng to lớn trong việc phân tích *các xu hướng kinh tế và chính trị*, chứ không chỉ để nắm bắt các thay đổi thường xuyên trên thị trường chứng khoán. Xu hướng thị trường được thể hiện qua những thay đổi cơ bản trong nền kinh tế Mỹ và nền kinh tế thế giới. Về vấn đề này, tất nhiên các thay đổi đóng vai trò rất lớn, nhưng những biến động lên xuống ít hơn của giá cổ phiếu lại có giá trị âm và thường khó dự đoán.

II

Phải thừa nhận rằng, chúng ta không thể tránh khỏi sai lầm khi đánh giá các quan điểm ngược dòng. Trên thực tế, cá nhân tôi phải mất vài năm mới rèn luyện được việc đánh giá “quan điểm số đông” với độ chính xác cần thiết để tin tưởng vào kết luận ngược dòng. Cần phải có thời gian để hình thành thói quen tư duy ngược dòng.

Hơn nữa, kể cả khi đã có quan điểm ngược dòng dẫn lối, chúng ta vẫn phải chiến đấu chống lại quan điểm chủ quan. Ví dụ, khi bạn có linh cảm mạnh mẽ về một bối cảnh kinh tế nào đó, thật khó để làm dịu cảm xúc đó và sử dụng cái đầu lạnh để đánh giá quan điểm số đông. Vì vậy, đôi khi bạn sẽ đánh giá sai quan điểm của số đông bởi chính định kiến trong bạn. Bạn

sẽ vội vàng đi đến kết luận rằng quan điểm của số đông cũng giống như những gì bạn *hy vọng*. Và như vậy, vô tình bạn đã trở thành thành viên trong “đám đông” và có suy nghĩ giống người khác.

Tuy nhiên, nếu có thói quen “tư duy ngược dòng”, bạn sẽ ít đi vào vết xe đổ hơn. Sau cùng, bạn sẽ trở nên hoàn toàn khách quan và làm chủ những thất bại do bản năng con người gây ra. Đến lúc đó, bạn sẽ kinh ngạc trước khi thấy mình thường xuyên *đúng*, trong khi (và bởi vì) mọi người lại *sai*. Thật khó tin, phải không? Nhưng về lâu dài, bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng.

Sau 20 năm nghiên cứu, đây là phương pháp duy nhất mà tôi tìm được, thứ có thể giúp chúng ta chiến thắng những đặc tính con người gây cản trở việc thấu hiểu rõ ràng. Bạn không thể “ngược dòng” với quan điểm chung (phải thừa nhận rằng đó là quan điểm có vẻ hợp lý hơn) trong khi vẫn nghe theo tiếng nói gây lăm đường lạc lối của “hy vọng” và “tự phụ”.

Bây giờ, có lẽ bạn đang tự hỏi: “Làm sao để biết được quan điểm của đám đông?”

Tôi cho rằng bạn sẽ phải chạy theo rất nhiều tin tức và bình luận. Tuy nhiên, ngày nay, đài phát thanh và báo chí đã gây ra một “cơn lũ” tin tức kinh tế và các nội dung tuyên truyền. Không khó để tìm ra chính

xác đặc trưng của điều mà mọi người đang nghĩ và quan điểm phức hợp của họ. Và một điều cũng rất quan trọng, đó là những gì mà một vài nhóm *muốn* chúng ta chấp nhận và tin theo.

Năm 1946, Quốc hội Mỹ thành lập CEA – Hội đồng Cố vấn Kinh tế của Tổng thống. Kể từ thời điểm đó, một lượng lớn thông tin kinh tế – bình luận và quan điểm đã được lan truyền nhiều hơn bao giờ hết. Bởi quan điểm của CEA được cho là chính thống nên họ có tầm ảnh hưởng to lớn đến quan điểm của công chúng.¹

“Các ấn phẩm kinh tế” chính thống đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong phân tích và đánh giá tác động của các tổ chức này đối với công chúng. Nhân tiện, “đám đông” ở đây cũng bao hàm cả các doanh nhân. Đừng tưởng đám đông chỉ bao gồm những người suốt ngày quanh quẩn ở góc phố. Đám đông là tất cả mọi người, bao gồm cả bạn và tôi. Sự đồng

1. Dưới thời Tổng thống Eisenhower, CEA có thể không công bố quan điểm của họ thường xuyên như dưới thời Tổng thống Truman, nhưng vẫn có tầm ảnh hưởng nhất định (đặc biệt đối với quan điểm của các doanh nhân). Một số tổ chức kinh doanh nổi bật có tầm ảnh hưởng ngang với CEA: CED (Ủy ban phát triển kinh tế), NAM (Hiệp hội các nhà sản xuất toàn quốc), ABA (Hiệp hội các chủ ngân hàng Mỹ), Phòng thương mại Mỹ... Tương tự, công đoàn có tầm ảnh hưởng mạnh mẽ trong việc giáo dục và tuyên truyền về kinh tế. (TG)

thuận của giới doanh nhân – hay các nhà môi giới chứng khoán – hoặc bất kỳ tổ chức nào – đều có giá trị trong việc phân tích các quan điểm “để trở nên ngược dòng” bởi tầm ảnh hưởng của họ đến cảm xúc của công chúng.

Nhắc đến CEA, tôi nghĩ đến nhận định của Tiến sĩ Edwin G. Nourse, nguyên Chủ tịch của CEA vào tháng 1 năm 1950. Bình luận của ông gây hứng thú đặc biệt cho tôi bởi ai cũng sẽ thích thú khi thấy học thuyết con cứng của mình được một diễn giả lỗi lạc công nhận. Tiến sĩ Nourse nói với một nhóm doanh nhân về triển vọng năm 1950 và nhấn mạnh các nhà dự báo đã thống nhất “với một sự đồng thuận đáng kinh ngạc”. Sau đó, ông nói thêm một câu vô cùng đắt giá: “Khi tất cả các dự đoán đều thống nhất, đó là lúc chúng ta phải dè chừng.”

Để minh họa cho nhận định về quan điểm nhóm này, tôi sẽ đưa ra kết quả khảo sát của Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch Mỹ (SEC) sau khi thị trường sụp đổ vào tháng 9 năm 1946. SEC đã kiểm tra tài liệu từ 130 đại lý môi giới chứng khoán và 36 cố vấn đầu tư trong một tuần, từ ngày 26 tháng 8 đến ngày 3 tháng 9. Đó chính là thời điểm một tuần trước kỷ lục tụt dốc 26 điểm của chỉ số Dow Jones diễn ra.

QUAN ĐIỂM CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG TRONG TẦM NHÌN DÀI HẠN

Thị trường “bò tốt” ¹ nhưng chưa kiểm định.....	260
Thị trường “bò tốt”, nhưng thiếu chắc chắn về các diễn biến thị trường hằng ngày	97
Cảnh báo.....	74
Chắc chắn là thị trường “gấu” ² và/hoặc được khuyến bán ít nhất một phần cổ phiếu năm giữ.....	20
Chưa có kết luận.....	38

489

Nói cách khác, chỉ có 4,1% lời khuyên và tư vấn chuyên môn vào thời điểm xảy ra chuyển biến lớn trên thị trường là chính xác về thị trường “gấu”, điều này có thể được coi là một dự đoán thông thường.³

1. Thị trường “bò tốt”: Chỉ xu hướng thị trường chứng khoán đang đi lên. Nó được thể hiện bởi sự gia tăng liên tục trong giá của các cổ phiếu. Trong thời gian đó, các nhà đầu tư sẽ có niềm tin rằng xu hướng tăng sẽ được tiếp tục trong dài hạn. (BTV)

2. Thị trường “gấu”: Chỉ xu hướng thị trường chứng khoán đang đi xuống. Giá cổ phiếu liên tục giảm, khiến các nhà đầu tư tin rằng nó sẽ tiếp tục giảm, từ đó kéo dài chu kỳ giảm. (BTV)

3. Các số liệu thống kê và bình luận được dẫn từ chương “Lý thuyết quan điểm ngược dòng” trong cuốn sách của Drew, đã đề cập trước đó. (TG)

Một cách tự nhiên, quan điểm nhóm gây tác động đến những quan điểm chung hay quan điểm phổ quát hơn. Vì vậy, chúng ta phải tìm kiếm các quan điểm nhóm trong các ấn phẩm khác nhau, và các mục tin tức kinh doanh trên các tờ báo của những thành phố lớn. Có vô số ấn phẩm khác ăn theo quan điểm của công chúng – *hay có khả năng trở thành quan điểm của công chúng*.

Từ một lượng lớn ấn phẩm đa dạng, bạn sẽ “cảm nhận” được hướng suy nghĩ đang thịnh hành về kinh tế và kinh doanh nói chung – hoặc thường là những dấu hiệu của quan điểm. Bởi hầu hết mọi người đều có xu hướng “tuân theo lãnh đạo”, nên việc tin tức và bản tin kinh doanh được phổ biến rộng rãi như hiện nay đã dẫn đến những manh mối về suy nghĩ và tình cảm của công chúng.

Sau đó, chỉ cần nói chuyện với người khác cũng khiến bạn cảm nhận được suy nghĩ của công chúng. Có lẽ, bạn sẽ nhớ lại những năm tháng sau Thế chiến thứ II, khi bạn thường xuyên nghe thấy phản ứng duy nhất về tình hình kinh doanh: suy thoái là điều không thể tránh khỏi. Và bạn thấy đó, sự suy thoái đó lại được “trì hoãn” sau mỗi năm. Suy thoái sẽ xảy ra vào một thời điểm nào đó, nhưng chắc chắn *không phải là khi tất cả đều dự đoán về nó*.

Đến giữa năm 1955, ý tưởng về “một cuộc suy thoái sắp xảy đến” đã đảo chiều và trở thành “sẽ chẳng bao giờ có đợt suy thoái nghiêm trọng nào khác”. Những người ngược dòng cũng đã nghi ngờ ý tưởng “mới” về Kỷ nguyên mới đó!

Quan điểm ngược dòng có thể được đưa ra vào trước hoặc sau thời điểm của sự kiện: vấn đề là quan điểm *chung* đôi khi có thể “muộn” về thời gian chứ không nhất thiết luôn phải sớm.

III

Bây giờ, chúng ta hãy nhìn lại một vài minh chứng trong lịch sử gần đây khi các dự đoán và quan điểm đều sai lầm.

Ngay trước khi Thế chiến thứ II kết thúc, các nhà kinh tế học của Chính phủ Mỹ đã dự đoán một đợt khủng hoảng trầm trọng sau chiến tranh (với mức độ nghiêm trọng như năm 1921). Họ dự đoán con số thất nghiệp sẽ lên tới 8 triệu người lao động. Suy nghĩ này cũng bao trùm lên toàn công chúng. “Tất cả mọi người” đều nhớ (hoặc từng đọc) về đợt suy thoái trong những năm 1920-1921 – hậu quả của Thế chiến thứ I. Người ta vội vàng kết luận: “Lần này, mọi thứ cũng sẽ diễn ra như vậy”. Nhưng đến nay, chúng ta đều biết các diễn biến đều rất khác. Chẳng có sự sụp đổ nào cả, điều ngược lại đã xảy ra.

Tuy nhiên, suy nghĩ về một đợt suy thoái sau chiến tranh đã hằn sâu trong tâm trí con người. Vào những năm sau chiến tranh, suy nghĩ về “suy thoái” đã trở thành nỗi ám ảnh. Hậu quả là các doanh nghiệp, do hoảng sợ và e ngại một cuộc suy thoái bất ngờ, đã luôn chơi phòng thủ. Trong khi đó, nhu cầu của người dân đối với các loại hàng hóa trở nên lớn đến mức hình thành lạm phát khiến mọi người chi tiền mà không cần nghĩ. Kết quả là việc kinh doanh trở nên thuận lợi, hay đúng hơn là bùng nổ, thay vì một cuộc khủng hoảng đã được tuyên truyền quá nhiều.

Chiến tranh Triều Tiên đã làm đảo lộn tất cả các tính toán về một cuộc suy thoái năm 1950; những người lo lắng về chiến tranh đổ xô đi mua hàng hóa vì lo sợ “thiếu hụt”. Đến đầu năm 1951, đâu đâu cũng thấy sự đầu cơ và các dự đoán thiếu cân nhắc. Có lẽ, quan điểm chung “sai lầm” phổ biến nhất lúc đó là lạm phát sẽ tiếp tục ở mức cao – ngược lại, phân tích ngược dòng đã xét đến các yếu tố giảm phát. Và quan điểm ngược dòng đã đúng.

Thật tình cờ, bạn sẽ có nhiều thông tin nếu chú ý tới cách mà quan điểm ngược dòng về sự lạm phát đã dự đoán chính xác giá của trái phiếu chính phủ vào tháng 2 năm 1951 (thời điểm Cục Dự trữ Liên bang Mỹ và Bộ Tài chính Mỹ “cùng đồng thuận”).

Đặc trưng của lý thuyết ngược dòng là trong các giai đoạn thay đổi liên tục của chu kỳ kinh tế, người ta thường tự hỏi “liệu lần này có đúng không nhỉ?” Các sự kiện trong quá khứ đã chứng minh cho lý thuyết này; còn trong tương lai thì sẽ phải kiểm chứng theo từng tháng.

Vậy nên, chúng ta hãy cùng nhìn lại thời điểm Thế chiến thứ I. Một biên tập viên tài chính đã viết trong hồi ký của mình những thông tin vô cùng quý giá. Alexander Dana Noyes đã nói về những lo ngại sau chiến tranh cuối năm 1918 như sau:

Tất cả chúng ta đều vô cùng hoang mang, lo ngại về diễn biến có thể xảy ra đối với ngành tài chính và công nghiệp sau chiến tranh. Ngay cả trong thời chiến, cũng rất khó để xác định xem thị trường tài chính có hy vọng trở lại hòa bình hay không. Trong các trao đổi riêng, những người giàu kinh nghiệm đều bày tỏ quan ngại về điều sẽ xảy ra với ngành công nghiệp sản xuất, giá cả, chi phí nhân công, các nhà máy mở rộng và nhân sự đối với sức mua hàng của châu Âu.

Ban đầu, mọi thứ diễn ra theo đúng nỗi lo lắng của đám đông: một đợt sụt giảm giá nhanh chóng (chỉ một phần nhỏ trong thị trường chứng khoán); đợt cắt giảm 40-50% công suất sản xuất chỉ trong vòng 2-3 tháng; những câu chuyện buồn chán về

thời kỳ khó khăn trong kinh doanh trước mắt và sự khó khăn của các nhà máy khi hàng nghìn người lao động nhập ngũ trong những năm 1917 và 1918 đồng loạt trở lại tìm kiếm việc làm vào lúc này.

Nhưng ngay trước khi cộng đồng kịp thay đổi tư duy về tình cảnh khó khăn đó, bức tranh toàn cảnh lại thay đổi đột ngột đến mức khi chúng ta chưa kịp nhận ra, cả nước Mỹ đã điên cuồng lao vào đầu cơ công nghiệp, giá cả tăng chóng mặt, “khan hiếm lao động” và những mức lương cao ngất ngưỡng đến không ngờ.

Những diễn biến đó là khởi đầu của một chuỗi thay đổi ngoài dự kiến, các dự đoán thất bại, những thứ hoàn toàn trái ngược với các dự đoán chắc nịch, làm nên lịch sử của ngành tài chính và công nghiệp trong suốt 10 năm sau đó.¹

Như vậy, chúng ta đã thấy sự tương đồng giữa hai giai đoạn hậu chiến. Sự bùng nổ và lạm phát hoàn toàn nằm ngoài dự kiến của 35 năm trước chỉ diễn ra trong tháng 5 năm 1920, nhưng tình thế đã đảo ngược đối với giới chuyên gia dự báo kinh tế – và hậu quả là đợt suy thoái chớp nhoáng năm 1921 đã

1. *The Market Place – Reminiscences of a Financial Editor* (tạm dịch: Sân giao dịch – Hồi ký của một biên tập viên tài chính) (Boston: Little, Brown & Co., 1938). Một cuốn sách “được đề xuất” cho những người nghiên cứu tài chính và quan điểm ngược dòng. (TG)

tấn công các doanh nghiệp và người dân thiếu phòng bị. Hậu quả kéo theo rất nặng nề với nhiều doanh nghiệp; nhưng nó đã mở đường cho bảy năm thịnh vượng sau đó.

Từ những sự kiện này, chúng ta thấy quan điểm ngược dòng có thể là một chỉ dẫn quý giá cho các xu hướng kinh tế lớn.

IV

Để nhận ra sự đối lập giữa suy nghĩ của công chúng với những xu hướng lâu dài trên thị trường chứng khoán, tôi cho rằng chúng ta nên xem xét sự chuyển động của giá cổ phiếu – ở Mỹ và Anh – tại các thời điểm chiến tranh trong quá khứ. Có một số ví dụ rất thú vị về cách giá cả dự đoán các diễn biến trong tương lai từ nhiều tháng trước về những gì bị e ngại hoặc kỳ vọng “một cách hợp lý”.

Chúng ta cần một điểm khởi đầu cho việc khảo sát về xu hướng giá cả ở Mỹ và Anh, vì vậy, hãy trở lại năm 1937. Đầu năm 1937, chỉ số cổ phiếu công nghiệp của Anh đã kết thúc đà tăng dài từ đáy cuộc khủng hoảng toàn cầu năm 1932. Thật trùng hợp, giá cả ở Mỹ cũng đạt đỉnh vào năm 1937.

Bởi vậy, xu hướng giá cả ở cả hai quốc gia là tương đồng trong giai đoạn phục hồi đó.

Ở hai quốc gia, đợt tụt giá đều bắt đầu vào năm 1937. Sự tụt giảm ở Mỹ vô cùng nghiêm trọng. Thị trường Mỹ chạm “đáy” vào tháng 3-4 năm 1938, trong khi đó, các chỉ số ở Anh tiếp tục trượt dốc đến tận giữa năm 1940.

Ngày 1 tháng 9 năm 1939, Hitler tấn công Ba Lan – nhưng trước sự kinh ngạc của “tất cả mọi người” trên thị trường chứng khoán New York, sau khoảng một giờ ngắn ngủi ồ ạt bán ra, giá cổ phiếu đã tăng vọt và chỉ sau vài ngày, chỉ số Dow Jones đã tăng hơn 25 điểm. Đây là một “bất ngờ” đối với phố Wall và công chúng vì hầu hết đều cho rằng cổ phiếu sẽ tụt giảm trước rồi sau đó mới tăng lên – giống như những gì đã xảy ra vào năm 1914. (Năm 1914, thị trường phải vội đóng cửa để tránh hỗn loạn, và khi được mở trở lại vài tháng sau đó, “thị trường” chiến tranh khổng lồ đã được khởi xướng.)

Giá cổ phiếu ở Anh cũng tăng lên khi cuộc chiến thực sự bắt đầu vào năm 1939, nhưng không ở mức độ cao trào như tại New York.

Tuân theo “đợt diễn tập chiến tranh” ban đầu, cả hai thị trường đều không tin vào thứ được gọi là “bình ổn” khi Chiến tranh Lạnh lần đầu tiên nổ ra ở châu Âu (có thể nói, nó được gọi là “cuộc chiến tranh kỳ quặc” vào mùa đông năm 1940). Bạn có nhớ Hitler đã “đứng ngoài” cuộc chiến mùa đông đó,

và đến tận ngày 10 tháng 5 năm 1940, Hitler mới bắt đầu “cuộc chiến tranh chớp nhoáng” trên khắp châu Âu. Giá cổ phiếu gần như đứng yên suốt những tháng dài chờ đợi.

Tôi đặc biệt nhớ rõ buổi sáng khi đài phát thanh thông báo tin tức khủng khiếp: Đức Quốc xã xâm lược Hà Lan và Bỉ. Trên chuyến tàu đến New York sáng hôm đó, mọi người chỉ tập trung nói về thị trường chứng khoán. Ai cũng đồng ý rằng thị trường sẽ tăng lên một lần nữa – giống như nó đã từng vào tháng 9 – bởi cuộc chiến tranh kỳ quặc đã kết thúc và cuộc chiến thực sự mới bắt đầu. Tôi nhớ rằng mình có nhắc đến lý thuyết ngược dòng, vì tôi thường đưa nó vào các cuộc trò chuyện về kinh tế hay thị trường chứng khoán. Nhưng những người đồng hành với tôi hôm đó đều đang mãi miết suy nghĩ về “lợi nhuận thị trường thời chiến” sắp có được mà không mấy may bận tâm đến ý tưởng trở nên “ngược dòng” mà tôi đề cập.

Như thường lệ, lần này thị trường lại đánh lừa tất cả mọi người bằng cách chẳng có động tĩnh gì!

Sự tĩnh lặng trên thị trường khiến người ta rùng mình. Nếu giá không tăng lên như kỳ vọng, chuyện gì sẽ xảy ra? Chúng ta không phải đợi lâu để có câu trả lời.

Ngày 14 tháng 5, Đức tấn công Pháp, những đợt “xả lũ” ô ạt xảy đến nhưng thay vì tăng giá, giá cổ

phiếu tụt dốc không phanh. Chỉ trong vài ngày, chỉ số công nghiệp trung bình mất 45 điểm.

Đó là một diễn biến ngược dòng mà chúng ta phải ghi nhớ!

Các chỉ số ở nước Anh cũng phải hứng chịu điều tương tự.

Những quan điểm thiên cận do chính những người đứng đầu đưa ra. Tuyến phòng thủ Maginot lừng danh của Pháp chẳng khác nào một chiến hào sơ sài khi không thể chặn quân Đức; những con đê vững chãi của Hà Lan từng ngăn chặn nhiều đợt xâm lược giờ đây dường như vô dụng; quân Pháp co rúm lại theo đúng nghĩa đen.

Thế giới phương Tây thức tỉnh, nhận ra quan điểm của tất cả mọi người về Hitler và Đức Quốc xã đang mắc phải sai lầm nghiêm trọng. Đây là ví dụ điển hình cho quan điểm ngược dòng về một sự kiện nổi bật như chiến tranh thế giới.

Tháng 6 năm 1940, thời điểm giá cổ phiếu ở Anh và Mỹ đều chạm đáy, mọi minh chứng (trong hồi tưởng) đều đã rất rõ ràng.

Tất nhiên, Anh phải tham chiến, còn Mỹ thì không. Khi mọi thứ trở nên đen tối nhất – dường như là vô vọng đối với nước Anh, khi một mình họ phải chống lại Hitler – giá cổ phiếu ở Anh lại bắt đầu

tăng lên – và không hề dừng lại cho đến tận tháng 1 năm 1947!

Nói cách khác, trước sự sụp đổ của Pháp, trận “Dunkirk”¹ tang thương hay các trận không chiến trên khắp nước Anh, thị trường chứng khoán Anh lại tuyên bố với cả thế giới đang run sợ rằng: nước Anh sẽ không bao giờ sụp đổ. Giá cổ phiếu cũng cùng chung niềm tin với Winston Churchill rằng Hitler sẽ không bao giờ đánh bại được nước Anh.

Theo tôi, ghi chép từ lịch sử chiến tranh này là những thông tin vô cùng hữu ích, vì vậy, tôi đã dành nhiều không gian để khái quát về nó ở đây. Vậy lúc đó, phố Wall của chúng ta như thế nào?

Thị trường chứng khoán Mỹ phục hồi sau cú tụt dốc năm 1940, nhưng giá cổ phiếu bắt đầu giảm trở lại vào năm 1941 như thể báo trước việc nước Mỹ sẽ tham chiến. Vào thời điểm diễn ra trận Trân châu cảng, thị trường có một đợt phục hồi

1. Trận Dunkirk: Một sự kiện quan trọng của Thế chiến thứ II, diễn ra tại thành phố Dunkirk (Pháp) từ ngày 26 tháng 5 đến ngày 4 tháng 6 năm 1940 giữa quân Đồng minh và Đức Quốc xã, cũng như thuộc một phần của Trận chiến nước Pháp thuộc Mặt trận phía Tây. Trước sức ép tấn công tới tấp của Đức, phe Đồng minh vừa phải chống trả, vừa phải rút lui ra bãi biển và mở cuộc tháo chạy khổng lồ theo đường biển về Anh quốc. (BTV)

nhẹ nhưng sau đó lại tiếp tục giảm cho đến tháng 4 năm 1942.¹

Tình hình trở nên đen tối nhất khi Singapore bị tàn phá, Bataan bị xóa sổ, còn Corregidor đầu hàng – thị trường chứng khoán ngừng đi xuống, như thể nói rằng: “Sự tuyệt vọng đã đi quá xa. Kể từ bây giờ, nước Mỹ sẽ chiến thắng trên mọi phương diện.” Thực tế là, đáy của đợt suy giảm gần như diễn ra cùng ngày với sự thất thủ của Corregidor. Tuy nhiên, đến thời điểm đó, nước Mỹ đang thua. Nhưng giá cổ phiếu lại có tầm nhìn xa hơn nhiều so với những con người tầm thường chúng ta!

Lịch sử chiến tranh hiện đại có rất nhiều ví dụ để minh chứng cho việc quan điểm ngược dòng nhiều lần chính xác hơn so với quan điểm chung. Giờ thì hãy quay lại lịch sử xa xôi hơn và tìm hiểu một số nguyên lý của tâm lý đám đông.

1. Tôi đã gửi một bài báo tới *Financial World* – và được xuất bản ngày 25 tháng 3 năm 1942 – với tựa đề “Harvest Time Ahead for Contrary Thinkers” (tạm dịch: Đã đến lúc thu hoạch cho những người tư duy ngược dòng). Trong bài báo này, những người ngược dòng được trình bày là “những người có thần kinh vững để ‘băng qua’ đám đông u ám, phố Wall bi quan hay các nhà dự báo thị trường ‘gấu’”. Họ sẽ vui vẻ biến sự bi quan về lợi nhuận trên thị trường ‘gấu’ thành thị trường ‘bò tót’ lạc quan”. (TG)

V

Năm 1634, đất nước Hà Lan chứng kiến hội chứng tập thể điên cuồng bậc nhất trong lịch sử. Ngày nay, sự kiện này được biết với tên gọi “Hội chứng hoa tulip”. Chứng điên cuồng muốn sở hữu hoa tulip – đặc biệt là những mẫu vật hiếm – đã nhấn chìm cả đất nước Hà Lan. Chúng ta không thể nào hình dung được cơn sốt này, nhưng nó đã xảy ra.¹

Giá hoa tulip tăng vọt lên cao đến mức không ai ngờ tới. Đến năm 1636, nhu cầu đầu cơ hoa tulip còn khiến người ta mua bán các loài quý hiếm trên sàn chứng khoán của Amsterdam cũng như nhiều thành phố khác ở Hà Lan. Rất nhanh chóng, tất cả mọi người đều đặt cược vào hoa tulip. Cũng giống như những hội chứng khác, “mọi người đều ảo tưởng rằng đam mê dành cho hoa tulip sẽ kéo dài mãi mãi, của cải từ khắp nơi trên thế giới sẽ đổ về Hà Lan, và

1. Bạn có thể tìm đọc toàn bộ câu chuyện được viết lại theo văn phong vui vẻ trong cuốn sách tuyệt vời *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds* (tạm dịch: Hồi ký về những ảo tưởng kỳ lạ phổ biến và sự cuồng loạn của đám đông) của Charles D. Mackay, L.L.D. Xuất bản lần đầu tại London, năm 1852, hiện nay có một ấn bản tại Mỹ với lời tựa của Bernard M. Baruch (tái bản; Farrar, Straus & Cudahy, Inc., N.Y.; theo yêu cầu của Fraser Publishing Co., Wells, Vt.). Baruch bình luận rằng đây là cuốn sách quan trọng cho những ai muốn nghiên cứu tâm lý học đám đông. (TG)

người ta sẽ trả bất cứ giá nào để sở hữu nó. Tầng lớp thượng lưu ở châu Âu sẽ (sau đó) tập trung bên bờ hồ Zuyder Zee, và nghèo đói sẽ bị trục xuất khỏi lãnh thổ Hà Lan.”

Các nhà đầu cơ hoa tulip, giống như giới đầu cơ chứng khoán, cũng suy đoán về biến động của “cổ phiếu tulip”. Trong một khoảng thời gian, ai cũng kiếm được bộn tiền. Nhiều người đột nhiên trở nên giàu có – “Quý tộc, dân thường, nông dân, thợ máy, thợ may, người hầu, người giúp việc, thậm chí cả những người quét ống khói và thu dọn quần áo cũ, đều đắm mình trong hoa tulip”.

Khi sự điên cuồng lan ra, người ta sẵn sàng làm những điều vô sỉ nhất để gia nhập trò chơi làm giàu nhanh với hoa tulip. Nhà cửa và tài sản được rao bán với mức giá lỗ bịch để lấy tiền mặt cho sự đặt cược này.

Tất nhiên, giống như những đám đông cuồng tín, cơn cuồng loạn rồi cũng đến ngày tan biến, nhưng hậu quả mà nó để lại là túi tiền trống rỗng. Bước đến giai đoạn sụp đổ, giá cả lao dốc còn nhanh hơn cả khi nó tăng lên. Sau đó, như thường lệ, người dân lại trông đợi vào chính phủ để giải quyết các vấn đề tài chính. Cuối cùng, toàn bộ hậu quả phức tạp được chuyển đến Hội đồng Liên bang ở Hague với niềm tin rằng, sự uyên bác của Hội đồng sẽ tìm ra giải

pháp để phục hồi tín dụng. Nhưng hội chứng này đã lan ra quá rộng, đến mức tất cả các doanh nghiệp đều bị ảnh hưởng và tình hình tài chính chung của Hà Lan bị đặt vào thế nguy hiểm. Tuy nhiên, cơ quan đầu não đáng kính này lại quá thận trọng và trì trệ. Họ không thể đưa ra liều thuốc cho mọi bệnh tật chỉ trong một buổi sáng. Và như vậy, họ “cho phép vấn đề nghỉ ngơi” và tự làm tiêu tan nó. Giờ đây, chúng ta đã biết nền thương mại Hà Lan phải chịu một cú sốc nghiêm trọng “mà phải mất rất nhiều năm mới có thể phục hồi”.

Trong cuốn sách thú vị của Mackay, bạn còn đọc được về các hội chứng khác như “Đế án Mississippi” của John Law ở Pháp và “Bong bóng South Sea” ở Anh¹. Thật trùng hợp, cả hai đều diễn ra vào đầu thế kỷ XVIII. Chúng ta sẽ không dành nhiều không gian ở đây để nói về những hội chứng đầu cơ đó – một là đầu cơ tiền mặt và một là đầu cơ cổ phiếu – nhưng cả hai đều không thể sánh được với kế hoạch Ponzi “mượn-từ-Peter-để-trả-cho-Paul” ở Boston chỉ vài năm trước đây. Hay chúng ta cũng có thể nói đến sự bùng nổ giá đất Florida trong thập niên 1920, khi

1. Tôi nghĩ bạn nên nghiên cứu các chương trình về tiền tệ của John Law bởi nhiều nhà đầu tư hiện đại cũng đã học hỏi “Chủ nghĩa Law”. (TG)

người ta còn mua cả những lô đất dưới nước ở vùng quê Florida.

Tâm lý đám đông trong hội chứng hoa tulip cũng chẳng khác gì nhiều so với sự cuồng loạn của người dân ngày nay khi nghe các thông tin quà tặng trên đài phát thanh.

Bất cứ khi nào nhìn vào lịch sử hay trong các sự kiện hằng ngày, bạn sẽ thấy: mỗi khi có một hội chứng (khác biệt chỉ ở mức độ “điên cuồng”) nắm bắt được ảo tưởng của “đám đông”, ngay lập tức, tất cả sẽ bị cuốn theo. Những năm gần đây đã chứng kiến rất nhiều trường hợp như vậy. Bạn còn nhớ “sân golf Tom Thumb” chứ – thứ đột nhiên mọc lên trong góc ngách của mọi ngôi làng – chỉ tồn tại được vài tháng và biến mất. Những kẻ “chạm chân” phải chịu thua lỗ, giống như cách mà mọi người ném tiền ở phố Wall khi cố gắng chạy theo thị trường.

Tôi muốn đề xuất thêm một cuốn sách kinh điển khác về hành vi đám đông do một người Pháp lỗi lạc, Gustave Le Bon, viết. Tôi nghĩ nó đã được tái bản 20 lần sau khi xuất bản lần đầu tiên vào năm 1890 ở London. Đó là cuốn *The Crowd: A Study of the Popular Mind* (Tâm lý học đám đông).

Le Bon đã giải thích tường tận và rõ ràng các hành động của đám đông – đám đông là gì và đám đông phản ứng như thế nào với các tác động khác nhau.

Tất nhiên, sự khác biệt cơ bản giữa đám đông và cá nhân là: một cá nhân có thể hành động sau khi lập luận và phân tích, còn đám đông lại luôn hành động theo cảm tính và cảm xúc. Đám đông tuân theo “lãnh đạo” hoặc theo những gì mà họ cho là hành động của các nhà lãnh đạo.

Đám đông thường nhạy cảm với những gì Le Bon gọi là “sự truyền lan”. Nghĩa là, nếu ý tưởng nào đó thu hút được một vài người, nó có khả năng lan rộng và nhanh chóng thu hút một lượng lớn hoặc tất cả mọi người. Đám đông có thể được hình thành từ bất kể số lượng người nào. Chính quyền cho rằng đám đông là từ năm người trở lên; những người khác lại tin rằng đám đông cần nhiều người hơn. Ở đây, mục đích của chúng ta là áp dụng quan điểm ngược dòng vào các diễn biến có khả năng thu hút sự chú ý của công chúng – hay sự chú ý của đám đông – nên số lượng người liên quan có đôi chút khác biệt. Tất nhiên, đối với một quan điểm ngược dòng đáng tin cậy, càng nhiều người quan tâm thì càng tốt.

Bởi đám đông không suy nghĩ mà hành động theo cảm tính nên quan điểm của đám đông thường xuyên sai lầm. Cũng như vậy, vì bị chi phối bởi cảm xúc hoặc tình cảm nên công chúng tham gia rất nhiệt tình vào các hình thức hội chứng khác nhau *sau khi* trào lưu đó đã có “xung lực” đủ lớn. Điều này được

thể hiện rõ trên thị trường chứng khoán. Đám đông – công chúng – sẽ thờ ơ khi giá thấp hay biến động nhẹ. Họ bị thu hút bởi hoạt động và sự chuyển động của giá cả, đặc biệt là khi giá tăng. Và như thế, nếu trong một thời gian, giá cổ phiếu đang ở mức thấp hoặc có biến động nhẹ, “đám đông” rất dễ bị lôi kéo vào thị trường khi có kẻ nào đó kích thích một cổ phiếu và đẩy mức giá lên cao hơn.

Le Bon cũng chỉ ra đặc điểm chính của đám đông là sự nhạy cảm của họ với những “tác động kích hoạt”. Đến lượt mình, tác động kích hoạt sẽ thể hiện khả năng “truyền lan”. Thêm nữa, Le Bon cho biết: “Tuy nhiên, một quy luật bất biến là dù có thờ ơ đến đâu, đám đông cũng luôn trong trạng thái háo hức mong đợi, thứ sẽ biến đổi thành tác động kích hoạt một cách dễ dàng.”

Từ những khái niệm này, chúng ta thấy được lý do tại sao những thông báo quan trọng từ nguồn tin chính thống có sức mạnh “kích hoạt” và nhanh chóng lan truyền. Hãy nghĩ một chút, những câu chuyện phiếm thường lan ra cả thị trấn như một cơn gió lùa qua những tán cây. Bạn sẽ tự hỏi làm thế nào một tin đồn có thể lan nhanh đến thế! Và những câu chuyện đó luôn luôn được thêm thắt khi lan đi. Tin tức kinh tế, kinh doanh – hoặc tin tức chính trị cũng hoàn toàn tương tự.

Le Bon nói thêm rằng đám đông tư duy “bằng hình ảnh, và chính những hình ảnh đó ngay lập tức gợi lên một loạt hình ảnh khác...” Ví dụ, khoảng vài năm trước, khi có tin đồn về sự thiếu hụt cà phê, phụ nữ đồng loạt đến các cửa hàng mua với số lượng lớn và bắt đầu tích trữ cà phê. Đây là ví dụ điển hình về hành vi của đám đông. Họ chẳng chịu dừng lại dù chỉ một phút để nghĩ rằng cà phê sẽ bị hỏng nếu để quá lâu, hoặc có lẽ những lời đồn đại về sự thiếu hụt cà phê đã bị phóng đại quá nhiều. Đám đông không dừng lại để suy nghĩ, như chúng ta đã thấy. Sức mạnh tác động kích hoạt là động lực thúc đẩy họ.

Từ quan điểm chính trị, thật thú vị khi xem xét những gì Le Bon nói về tầm ảnh hưởng của các nhà lãnh đạo với đám đông. Truman chắc hẳn có một cuốn *Tâm lý học đám đông* khi ông ta vận động cả nước Mỹ vào năm 1948. Bon nói về việc đó như sau:

Dù có cường điệu về cảm xúc, đám đông chỉ ấn tượng với các tình cảm cực độ. Một nhà hùng biện muốn điều khiển đám đông phải liên tục sử dụng những lời khẳng định mạnh mẽ. Phóng đại, khẳng định, lặp lại và không bao giờ chứng minh bất cứ điều gì bằng lập luận là những biện pháp diễn thuyết nổi tiếng dành cho các diễn giả tại những buổi gặp gỡ cộng đồng.

Tôi tin rằng càng đi sâu vào tìm hiểu tâm lý đám đông, bạn càng đồng tình rằng con người là nhân tố quan trọng trong các chu trình kinh doanh. Vai trò của tiền bạc cũng rất quan trọng, sản xuất là nền tảng cơ bản, nhưng những gì “con người” quyết định luôn phải được xem xét đầu tiên.

Một nhà kinh tế học nổi tiếng với nghiên cứu nền tảng nổi bật về kinh tế đã viết cho tôi như sau, và tôi đánh giá cao những bình luận của ông ấy:

Trong một thời gian dài, tôi đã tin rằng không thể có phương pháp nào vừa hợp lý vừa xác đáng để dự đoán các thay đổi lớn của tình hình kinh tế hay các thay đổi vĩ mô và tầm trung của giá chứng khoán, nhưng trong tất cả những phương pháp không hoàn hảo đó, ông đã đưa ra cam kết tuyệt vời nhất (nói đến các phân tích quan điểm ngược dòng).

Nói cách khác, chúng ta cần các chỉ dẫn hơn là các thông số rõ ràng nếu muốn dự báo xu hướng kinh tế với độ chính xác cao.

Le Bon cũng đã viết vài cuốn sách khác có tầm quan trọng không kém. Hầu hết đều rất khó tìm, chỉ có trong các thư viện lớn. Một trong số đó là cuốn *The Psychology of Socialism* (tạm dịch: Tâm lý học chủ nghĩa xã hội). Nó là công cụ khai sáng cho các nghiên cứu ngày nay...

VI

Có một câu chuyện khác trong quá khứ có thể giúp bạn tin hơn vào chủ đề tâm lý học đám đông.

Lạm phát phản ánh chủ nghĩa hành vi của đám đông trong tất cả các hình thái: tham lam, sợ hãi và hận thù. Lịch sử đã chứng kiến vô số hội chứng liên quan đến lạm phát. Vào thập niên 1920, lạm phát ở Đức và Pháp rất đặc thù – cũng như lạm phát ở Trung Quốc trong thập niên 1940 (và của chính nước Mỹ, nhưng ở một mức độ thấp hơn bởi thật may, nó “vẫn nằm trong tầm kiểm soát”).

Có một đợt lạm phát trong lịch sử mà mọi người chắc chắn đều quen thuộc. Hẳn bạn phải biết câu chuyện về lạm phát tiền pháp định¹ ở Pháp vào thế kỷ XVIII. Giờ thì hãy xét đến sự kiện đó một chút, bởi nguyên nhân của đợt lạm phát và những giải pháp “kiểm soát” được đưa ra là bài học sâu sắc cho thế giới ngày nay. Xuyên suốt lịch sử, chúng ta đều thấy rằng mỗi khi các quốc gia gặp khó khăn về tài chính, giải pháp phổ biến luôn là: “Những gì chúng ta cần là có thêm nhiều tiền hơn.”

1. Tiền pháp định – fiat money: Loại tiền tệ không có giá trị nội tại được xác lập bằng tiền theo quy định của chính phủ, mà được gán giá trị nhờ quyền lực của chính phủ. (BTV)

Andrew D. White viết trong chuyên khảo kinh điển của mình¹: “Đầu năm 1789, Pháp rơi vào rắc rối tài chính trầm trọng: một khoản nợ lớn và thâm hụt khổng lồ.”

“Rõ ràng, các biện pháp của những nhà quản lý đất nước với sự quan sát thận trọng và quản lý hiệu quả đã nhanh chóng mang niềm tin trở lại... nhưng chúng cần sự kiên nhẫn và hy sinh, và cho đến nay trong lịch sử nhân loại, đó là những sản phẩm hiếm thấy nhất của trí tuệ chính trị...”

Có lẽ, chúng ta nên khắc sâu các bình luận của White bởi chúng vẫn còn nguyên giá trị ứng dụng đến tận ngày nay.

Nhưng ở Pháp, người ta không muốn những con đường trắc trở. White nói rằng: nhìn chung, họ đang tìm kiếm con đường ngắn nhất để đạt đến sự thịnh vượng, và “một ý tưởng từ lâu đã được lan truyền rộng rãi rằng đất nước đang cần thêm các phương tiện lưu thông, (trên toàn thế giới ngày nay, như vậy nghĩa là muốn có thêm *đô-la*) và theo sau đó là những lời kêu gọi phát hành tiền giấy.”

1. *Fiat Money Inflation in France* (tạm dịch: Lạm phát tiền pháp định ở Pháp), có sẵn dưới dạng tóm tắt từ Quỹ Giáo dục Kinh tế, Irvington-on-Hudson, NY. Bản in lại hoàn chỉnh được phát hành bởi The Caxton Printers, Ltd., Caldwell, Idaho. (TG)

Chắc bạn còn nhớ Mirabeau¹ vĩ đại đã cố gắng dùng tầm ảnh hưởng trong Giáo hội của mình để ngăn chặn những âm mưu xấu xa của Marat – kẻ muốn phát hành tiền giấy và được Giáo hội ủng hộ. Mirabeau đã lên tiếng trước Quốc hội Pháp chống lại ý tưởng xấu xa về việc phát hành 400 triệu tiền giấy – nhưng vô ích.

Kết quả trước mắt của cú hích tiền giấy đương nhiên là thành công. Trong ngắn hạn, việc kinh doanh đi lên và mọi người đều vui vẻ. Cả nước Pháp đều hân hoan với kế hoạch thiên tài.

Tuy nhiên, đốt cháy giai đoạn kinh tế thì chẳng bao giờ tồn tại được lâu. Trong vòng năm tháng ngắn ngủi, toàn bộ số tiền đã biến mất và “chính phủ lại gặp nạn một lần nữa”. Sau các cuộc tranh luận kéo dài, mọi lời khuyến nghị thông thái đều vô ích. Ngày 29 tháng 9 năm 1790, Quốc hội Pháp thực hiện biểu quyết với đa số phiếu đồng thuận việc phát hành thêm nhiều tiền giấy – lần này với số lượng gấp đôi, 800 triệu.

Ảo tưởng sai lầm ở đây là: lạm phát chính là sự thịnh vượng của nước Pháp.

1. Honoré Gabriel Riqueti, Bá tước Mirabeau (1749-1791): Một nhà lãnh đạo trong giai đoạn đầu của cuộc cách mạng Pháp. (BTV)

Cơn say sưa này mãi không có điểm dừng. Rắc rối càng chồng chất khi tiền giấy nhanh chóng mất giá trị.

Không lâu sau, các điều luật quyết liệt được đưa ra để cứu vãn tình thế. Bất động sản bị tịch thu. Người ta cố gắng kiểm soát giá bằng “định luật tối đa”.

“Càng phát hành thêm tiền thì càng làm vấn đề thêm rắc rối, nhưng chẳng có biện pháp khắc phục nào có thể cứu vãn được sự kích thích dòng tiền – thứ làm cho tình hình ngày càng trầm trọng,” White giải thích.

“Cuối cùng, với một cú sốc khủng khiếp, sự sụp đổ và phục hồi sẽ quay trở lại một trạng thái mà ở đó chúng ta chắc chắn phải trả giá cho vốn và lao động. Sau đó, và chỉ có thể là sau đó, mới có một kỷ nguyên mới của sự thịnh vượng.”

Khi các chính phủ, bao gồm cả chính phủ Mỹ, mang những khoản nợ lớn, đôi lúc nó sẽ khiến những công dân thận trọng phải nhớ lại hậu quả nặng nề trong quá khứ, ảo tưởng về những hành động đốt cháy giai đoạn trong kinh tế – thứ luôn đồng hành với đám đông cuồng loạn.¹

1. Cuốn sách hữu ích nhất giúp nhận diện “ảo tưởng” là *Popular Financial Delusions* (tạm dịch: Những ảo tưởng tài chính phổ biến) của Robert L. Smitley. Tôi hân hạnh được giới thiệu rằng cuốn sách

VII

Vấn đề tiền bạc quá phức tạp để có thể xem xét đầy đủ trong cuốn sách này. Bản thân nó đã là một chủ đề lớn vốn gây nhiều bối rối cho những bộ óc vĩ đại của thế giới. Sẽ là quá tự phụ nếu tôi chủ đích thảo luận về nền kinh tế tiền tệ ở đây.

Tuy nhiên, tôi vẫn muốn nói rằng: bởi các vấn đề tiền tệ *không được* công chúng hay những doanh nhân bình thường thấu hiểu, nên việc “quản lý tiền bạc” vẫn sẽ tiếp tục “phá đám” quan điểm của số đông về các xu hướng kinh tế.

Thao túng tiền tệ là công cụ sắc bén và “xảo quệt” trong hệ thống kinh tế học. Nếu hiểu được những vấn đề chung về quản lý tiền bạc, đôi khi bạn sẽ nhận thức được các xu hướng trái ngược với những

☞ tuyệt vời này đã được tái bản bởi đồng nghiệp của tôi, James L. Fraser, Fraser Publishing Co., Wells, Vermont. Smitley, nay đã nghỉ hưu, là một tác giả lỗi lạc về văn học kinh tế đã được công nhận trên toàn nước Mỹ. Từ năm 1907 đến năm 1910, khi là thành viên của Sở Giao dịch Chứng khoán New York, Smitley nhận ra mình đam mê theo đuổi kiến thức qua sách tài chính hơn là mã lệnh trên sàn giao dịch (dù anh là nhà đầu cơ và nhà đầu tư chuyên nghiệp). Các cuốn sách về kinh doanh của Smitley đã phổ biến trên toàn cầu. Nhiều thư viện ở trường đại học và thư viện tư nhân cũng chọn các đầu sách về kinh tế-xã hội của Smitley. Tôi nợ anh nhiều hơn những gì có thể trả cho những hướng dẫn và tư vấn của anh qua nhiều năm cũng như các sách báo và nghiên cứu mà anh đề xuất. Vậy nên, tôi rất vui mừng khi có cơ hội được thể hiện lòng biết ơn đối với anh. (TG)

xu hướng được thảo luận phổ biến trên phương tiện đại chúng và các câu chuyện kinh doanh. Rõ ràng, việc thay đổi chính sách tiền tệ năm 1949 đã tác động đến hồi kết sớm của đợt suy thoái nhẹ trong hoạt động kinh doanh. Chính việc thay đổi chính sách này đã chứng minh cho quan điểm ngược dòng được trình bày từ đầu năm 1949 của tôi rằng đợt đình trệ sẽ bị trì hoãn một lần nữa.

Chúng ta hãy nhớ lại chính sách được công bố một cách dứt khoát bởi Cục Dự trữ Liên bang Mỹ vào tháng 6 năm 1949: “Chính sách của Ủy ban (Ủy ban Thị trường mở) là định hướng các hoạt động mua, bán và trao đổi công trái bởi Ngân hàng Dự trữ Liên bang với *sự quan tâm chủ yếu đến tình hình kinh doanh và tín dụng chung.*”

Điều này thể hiện một phần trong cách ứng phó với chu kỳ kinh tế sắp tới của Ngân hàng Dự trữ Liên bang. Cựu Bộ trưởng Tài chính Mỹ Snyder tuyên bố vào năm 1950 rằng: Chính sách quản lý nợ là trách nhiệm của Bộ trưởng Tài chính và không thể ủy nhiệm”. Khi Kho bạc yêu cầu những đồng tiền dễ dàng với lãi suất thấp – và Cục Dự trữ Liên bang Mỹ có ý định kiểm soát lãi suất, chúng ta đã chứng kiến một số “bất đồng thú vị” trong những tháng sau đó. (Tỷ giá tiền chững lại, giá trái phiếu chính phủ giảm, theo sau đó là chính sách của Cục Dự trữ Liên bang

Mỹ rút các hỗ trợ ra khỏi thị trường trái phiếu. Năm 1953, lãi suất vẫn tiếp tục đóng băng và trái phiếu dài hạn mang lại lãi suất cao hơn 3%.)

Suốt năm 1955, cuộc chiến giữa việc mở rộng tín dụng và kiểm chế tiền tệ đã làm tổn thất bao nhiêu giấy mực. Cục Dự trữ Liên bang Mỹ kiên quyết hạn chế quá mức cho vay tiêu dùng.

Công chúng và giới doanh nhân đều không thực sự chú ý hoặc hiểu rõ các chiến lược tiền tệ. Điều này thôi thúc những người ngược dòng nghiên ngẫm các nguyên lý cơ bản của thị trường tiền tệ và thị trường trái phiếu chính phủ, để cân nhắc về ảnh hưởng mà ngân hàng và các cơ quan chính phủ Mỹ có thể tạo ra trong xu hướng kinh tế.

Kể từ khi thế giới (và Mỹ) “hết vàng”, nguồn cung tiền được quy định bởi con người thay vì thứ kim loại đó. Do đó, cung ứng tiền đã trở thành chìa khóa chủ yếu của dự báo kinh tế. Đầu năm 1951, tôi có đưa ra một ý kiến ngược dòng liên quan đến vấn đề tiền tệ – đó là lãi suất sẽ bị ép tăng cao hơn và trái phiếu chính phủ sẽ giảm giá vì chính sách chống lạm phát của Cục Dự trữ Liên bang Mỹ. Đây là ví dụ thú vị về tư duy ngược dòng với các nội dung tuyên truyền của chính phủ. (Tổng thống và Bộ trưởng Tài chính trong khi đó vẫn tiếp tục ủng hộ lãi suất dài hạn 21/2%, nhưng tỷ giá đã tăng lên.)

Chính quyền Tổng thống Eisenhower đã cố gắng thực hiện một chương trình tiền tệ mạnh tay nhưng khoản tiền khổng lồ dành cho chi tiêu chính phủ và “thời đại không gian”¹ đã làm tiêu tan toàn bộ nỗ lực của họ.

VIII

Vậy là số đông *luôn* sai?

Đây có lẽ là câu hỏi được đặt ra nhiều nhất về lý thuyết quan điểm ngược dòng. Để có câu trả lời chính xác, chúng ta cần thay đổi vài từ trong câu hỏi.

Tôi xin đặt lại câu hỏi: Có phải số đông *luôn* sai *vào mọi thời điểm*?

Câu trả lời chắc chắn là “Không”. Có lẽ số đông đúng nhiều hơn sai. Theo cách nói trên thị trường chứng khoán, công chúng đúng *trong suốt* xu hướng nhưng sai ở cả hai đầu quá trình!

Chúng ta có thể khẳng định rằng công chúng luôn sai ở hai đầu mút của các sự kiện, thời điểm bắt đầu và kết thúc các xu hướng.

1. Thời đại không gian: Giai đoạn xuất hiện các hoạt động liên quan đến cuộc chạy đua vào không gian, thăm dò không gian, công nghệ vũ trụ và sự phát triển văn hoá chịu ảnh hưởng bởi những sự kiện này. Thời đại không gian được cho là bắt đầu từ sự kiện Liên xô phóng vệ tinh nhân tạo đầu tiên trên thế giới mang tên Sputnik vào ngày 4 tháng 10 năm 1957. (BTV)

Vì vậy, bạn có thể châm biếm: “Phải, công chúng luôn sai khi *điều đúng dẫn có lợi* – nhưng lại không sai trong quá trình.”

Tôi thường được hỏi: “Thế còn năm 1928 và 1929? Không phải công chúng đã đúng về thị trường sao, và không phải quan điểm ngược dòng là sai sao?”

Phải, công chúng đã đúng về năm 1928 nếu bạn cho rằng lướt sóng trong một phong trào đầu cơ điên cuồng là điều đúng dẫn – nhưng đó là sai lầm chết người dưới quan điểm của một kết luận đi trước thời đại: công chúng sẽ sai khi cơn sóng cuối cùng ập đến.

Tương tự, quan điểm ngược dòng đã sai bởi nó *đi trước* thời điểm nhiều tháng. Trong các thời kỳ đầu cơ điên cuồng như năm 1928 và 1929, lý thuyết quan điểm ngược dòng đã *đúng* trong việc bảo vệ mọi người khỏi cơn bão, nhưng chắc chắn là sai nếu đứng từ quan điểm của các phép tính toán lợi nhuận trên giấy tờ.

Năm 1928, có nhiều người đã rất tỉnh táo khi từ bỏ chứng khoán, nhận ra thị trường đã vượt quá giới hạn, nhưng cũng có nhiều người bị kéo trở lại bởi sức hút của mức giá đang tăng chóng mặt. “Tất cả mọi người” đã bị choáng ngợp trước sức tăng khủng khiếp của giá cổ phiếu, đến mức chỉ có một

số rất ít để ý đến nhận định đầy ẩn ý của Bộ trưởng Mellon: “Đã đến lúc mua trái phiếu”. Thực vậy, gần như chẳng có ai bận tâm đến lời ông nói!

Cần phải nhớ rằng, việc áp dụng quan điểm ngược dòng sẽ giúp chúng ta tồn tại từ trước khi sự kiện diễn ra. Và quan điểm ngược dòng hiếm khi “đặt giờ” cho các kết luận một cách chính xác.

“Thời gian” là nhân tố khó nắm bắt nhất trong kinh tế học. Chúng ta phải nằm lòng điều đó trong tâm trí. (Tôi đã nhận ra không có biện pháp nào có thể *tính toán thời gian* cho các sự kiện hay xu hướng.)

Bởi vậy, khi áp dụng quan điểm ngược dòng như một lời chỉ dẫn, phải thừa nhận rằng chúng ta có thể đi trước thời đại *quá sớm* so với đám đông. Nguyên nhân là bởi xu hướng kinh tế thường thay đổi hoặc đảo chiều rất chậm. Quan điểm về tình cảnh nào đó thường có xu hướng một chiều đến mức quan điểm đối lập với nó trở nên rất rõ ràng. Tuy nhiên, có thể mất nhiều tuần, nhiều tháng trước khi xu hướng của tình cảnh đó thay đổi đủ lớn để minh chứng kết luận ngược dòng là đúng đắn.

Tuy nhiên, thà sớm còn hơn muộn – trong hầu hết các quyết định kinh tế – mới là bước đi khôn ngoan. Điều này không chỉ áp dụng được trong thị trường chứng khoán mà còn đúng với các chính sách kinh doanh cũng như các vấn đề kinh tế khác.

Tóm lại, công chúng không phải lúc nào cũng sai – và quan điểm ngược dòng luôn đi trước thời đại một bước.

IX

Tóm lại, chúng ta nên đặt thêm một câu hỏi: Sử dụng lý thuyết ngược dòng có khó không?

Rõ ràng đây là một câu hỏi hóc búa, bởi lý thuyết này khá trừu tượng. Tôi nghĩ đã có đủ các minh họa được đưa ra để chứng minh rằng: nếu ai đó có thể hình thành thói quen tư duy “ngược dòng” với đám đông, người đó sẽ thường nghĩ đúng nhiều hơn sai.

Phải thừa nhận rằng lý thuyết này khá phức tạp và thường gây tranh cãi. Đầu tiên, việc ngược dòng với quan điểm chung là trái ngược với phản ứng tự nhiên của con người! Hơn nữa, khi bạn thảo luận với người khác về quan điểm ngược dòng, họ thường thể hiện sự bất đồng một cách gay gắt – họ sẽ tìm ra đủ lý do và lập luận để chứng minh bạn đã sai lầm với quan điểm trái ngược đó. Rất khó để có thể bày tỏ quan điểm ngược dòng bởi một sự thật có vẻ như rất rõ ràng là bạn nên tư duy như mọi người. Không chỉ vậy, để chứng minh cho nhận định của bạn thường tốn rất nhiều thời gian. Điều đó làm lung lay niềm tin, bởi bạn bắt đầu lo sợ các quan điểm ngược dòng là sai!

Trở nên ngược dòng nghĩa là bạn phải đi ngược lại với những điều đã rất rõ ràng – và đó luôn là cuộc chiến khó khăn.

Có lẽ, chúng ta sẽ nhận được chút giúp đỡ về diễn giải phức tạp này nếu lắng nghe lời khuyên mà Francis Bacon¹ đã dành cho sinh viên của mình từ gần 300 năm trước: “Hãy nghi ngờ mọi thứ trước khi bạn tin bất cứ điều gì! Hãy cẩn trọng với các thần tượng của mình!”

Trong cuốn *Novum Organum* (tạm dịch: Phương pháp khoa học), tác giả Francis Bacon, một người bài trừ mê tín dị đoan, đã bày tỏ sự hoài nghi về mọi thứ, trước khi đi đến một kết luận sâu sắc: “Nhìn chung, hãy để mọi sinh viên... coi điều này là quy luật – bất cứ điều gì mà tâm trí bạn hiểu thấu hay ngầm nghĩ kỹ lưỡng và hài lòng với kết luận, đều phải được thiết lập trong sự nghi ngờ; và khi trả lời các câu hỏi, bạn phải thực sự chú tâm để giữ cho sự hiểu biết đó rõ ràng và chắc chắn...”

Tôi tin vào một điều đã được chứng minh rất chắc chắn rằng: nếu không suy xét quan điểm của đám đông khi đưa ra kết luận về các sự kiện kinh tế

1. Francis Bacon (1561-1626): Triết gia, chính khách người Anh. Ông là nhân vật quan trọng của Cách mạng khoa học và được xem là cha đẻ của chủ nghĩa duy nghiệm và phương pháp khoa học. (BTV)

và chính trị, chắc chắn chúng ta sẽ mắc sai lầm trong dự đoán. Rõ ràng, tư duy ngược dòng giúp chúng ta tránh khỏi các sai lầm thường gặp trong phán đoán – những lỗi phát sinh do đã không tính đến những gì công chúng sẽ làm.

Tôi tin điều đó có nhiều khả năng đúng trong bối cảnh của nền kinh tế có quản lý hơn là một hệ thống xã hội tự do. Lý do là bởi: như đã nói ở trên, trong một hệ thống xã hội có quản lý, chúng ta ngày càng liên quan nhiều hơn vào hệ thống đó, và việc tuyên truyền sẽ trở thành công cụ quyền năng hơn bao giờ hết của “các nhà quản trị”.

Tâm trí của chúng ta liên tục bị khủng bố bởi những ý tưởng và suy nghĩ được lên kế hoạch với mục đích đen tối nhằm tác động lên chúng ta. Chúng ta chỉ nhận thức được rất ít về các “tin tức” được bịa đặt hay thổi phồng.

Vậy làm thế nào để tách biệt các nội dung tuyên truyền khỏi tin tức thực tế? Điều này yêu cầu một tâm trí nhạy bén quen với các tập hợp tin tức cũng như các cơ quan tuyên truyền.

Nhưng không cần phải nhạy bén mới có thể đánh giá quan điểm của công chúng cũng như các quan điểm kinh doanh, mà chỉ cần ngồi xuống và phân tích quan điểm ngược dòng. Điều này cần luyện tập nhưng không khó như vẻ ngoài của nó.

Thật vậy, tôi sẽ kết thúc phần giải thích này với lời khẳng định: ngược dòng với quan điểm chung còn dễ hơn nhiều so với việc tạo ra tư duy bản thể.

Ngược dòng sẽ mang lại lợi ích bởi nó có thể giúp bạn tránh khỏi các phán đoán sai lầm!

PHẦN II

CÁC BÀI LUẬN VỀ
LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM
NGƯỢC DÒNG
và
NGHỆ THUẬT TƯ DUY
NGƯỢC DÒNG

*Đi theo con đường trái với lệ thường, trong gần
như mọi trường hợp, bạn sẽ thành công.*

— JEAN JACQUES ROUSSEAU
(1712-1778)

Làn sóng tình cảm đám đông

Trong bài luận ngắn gọn về lý thuyết quan điểm ngược dòng và tâm lý học đám đông đầu tiên này, giả định rằng chúng ta đang xem xét làn sóng tình cảm đám đông trong bối cảnh chiến tranh đang kích động công chúng.

Cảm xúc biến đổi theo các sự kiện – nhưng luôn theo động lực tăng dần, giống như cơn thủy triều đang ngày càng dâng lên.

Chiến tranh kích thích cảm xúc và hành động đến một mức độ phi thường. Sự truyền lan (thuật ngữ mà Le Bon đưa ra) lan rộng tới mọi nơi. Lòng yêu nước, sự thức tỉnh ngày càng lớn và lòng căm thù bản năng dành cho kẻ thù – tất cả kết hợp lại để kích động mọi người tập hợp lại và cùng đứng lên bảo vệ đất nước. Wilfred Trotter khẳng định: “Đặc tính tinh thần cốt lõi của động vật bầy đàn là

sự nhạy cảm đối với các thành viên trong bầy... mối nguy đối với cả bầy chính là tác nhân kích thích cường độ cảm xúc... cá nhân phản ứng với tác nhân đó theo cách mạnh mẽ nhất...” Everett Dean Martin lại cho rằng: “Mọi mối quan tâm – trừ kiếm lời – đều lệ thuộc vào khao khát nghiền nát kẻ thù của con người.”

Khi suy xét đến các làn sóng cảm xúc chiến tranh, chúng ta cần nhớ lại lời cảnh báo của Arnold Toynbee: hai cuộc chiến tranh thế giới đều không phải là các “thảm họa riêng biệt hay chưa từng có tiền lệ. Đó chỉ là hai trong số hàng loạt cuộc chiến mà thôi”. Hơn nữa, tập hợp các cuộc chiến đó là một “tiến trình” – và Toynbee kết luận: cuộc chiến gần đây nhất “không phải là đỉnh điểm của phong trào đang ngày càng mạnh mẽ hơn này.”

Tuy nhiên, quan trọng là bạn phải nhớ rằng bản năng bầy đàn chưa được kích thích hoàn toàn cho đến khi “cả bầy” bị đe dọa bởi nguy cơ hủy diệt. Ví dụ, trước khi Hồng quân Trung Quốc can thiệp vào chiến tranh Triều Tiên và nguy cơ lan rộng của cuộc chiến trở thành mối quan ngại trong toàn dân, cuộc chiến cách xa 100.000km đó không hề được người dân thực sự quan tâm.

Trotter từng nhắc đến đặc tính tâm lý đám đông trong thời chiến này khi đề cập đến Chiến

tranh Boer¹ năm 1899-1901. “Cuộc chiến đã không được coi là có thể trở thành mối nguy trực tiếp đối với nước Anh.” Chiến tranh Tây Ban Nha-Mỹ cũng là điển hình tương tự. Trong suốt “cuộc chiến tranh kỳ quặc” mùa đông năm 1940, thái độ của người dân trong và ngoài nước Mỹ đối với hiểm họa Hitler không có gì khác biệt.

Bởi cái cách mà cuộc chiến tranh ở Triều Tiên lan rộng – cộng với chương trình chiến tranh kỳ lạ hình thành trên đất nước này² và công tác tuyên truyền càn quét khắp cả nước – đến đầu năm 1951, làn sóng tình cảm đám đông bắt đầu cuốn chúng ta theo, rất phù hợp với lịch sử cảm xúc thời chiến.

Tuy nhiên – điểm mấu chốt ở đây – cảm xúc chiến tranh sẽ không thể mạnh mẽ hoặc kéo dài nếu chương trình chiến tranh chủ yếu là để *phòng thủ*. Bởi vậy, làn sóng tình cảm đám đông chịu ảnh hưởng của những yếu tố khác như:

1. Chiến tranh Boer: Cuộc chiến tranh xảy ra giữa Đế quốc Anh và hai nước độc lập tại Nam châu Phi: Orange Free State và Cộng hòa Nam Phi. Sau hơn ba năm đấu tranh quyết liệt, hai nền cộng hòa này phải đầu hàng và chịu khuất phục Đế quốc Anh. (BTV)

2. Ý chỉ đất nước Triều Tiên khi chưa bị chia cắt thành Triều Tiên và Hàn Quốc như hiện nay. (BTV)

1. Nếu trong vài tháng, chiến tranh thực sự không xảy ra, làn sóng cảm xúc chiến tranh sẽ có xu hướng tiêu tan.
2. Nếu một sự bùng nổ toàn cầu diễn ra, nó sẽ trầm trọng hơn nhiều so với dự tính hiện nay. (“một điều khủng khiếp”)
3. Nếu nguy cơ chiến tranh bất ngờ giảm xuống, cường độ phản ứng của công chúng đối với chương trình chiến tranh cũng sẽ sụt giảm nhanh như nguy cơ đó.

THẾ LƯỢNG NAN CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Không lâu trước đây, lý thuyết quan điểm ngược dòng đã được vận dụng vào một trong những tranh cãi thú vị nhất về các dự đoán thị trường chứng khoán và thực tiễn đầu tư.

A. Wilfred May, Tổng biên tập của *Commercial and Financial Chronicle* đã khuấy động giới chuyên gia đầu tư bằng một bài diễn văn ở Chicago vào ngày 27 tháng 12 năm 1950. Ông nguyên rửa sự phổ biến của các dự báo xu hướng thị trường và nhấn mạnh một trường hợp điển hình về “khái niệm giá trị” – nói ngắn gọn nghĩa là hãy mua *giá trị và triển vọng* – bạn nên mua một nông trại hay công ty nào đó thay vì bị cuốn theo các diễn biến trên thị trường (một chính sách mà tôi đã sớm đồng ý từ 25 năm trước).

Tôi đã bị kéo vào một cuộc thảo luận (trong “Thư gửi Biên tập viên”). B. K. Thurlow thuộc Winslow, Cohil & Stetson, Inc., thành viên của sàn giao dịch chứng khoán New York, hoàn toàn đồng ý với chính sách mua của May nhưng muốn hỏi May tán thành chính sách bán nào. Một trong các câu hỏi của Thurlow là: “Ông có cho rằng phương pháp tiếp cận tâm lý đám đông theo lý thuyết ngược dòng của Neill sẽ có tác dụng trong chiến lược này?”

Điều này cho chúng ta lý do để thổi “chiếc kèn” ngược dòng và lưu ý một “nốt nhạc” lạc nhịp.

Chúng ta hãy nhấn mạnh yếu tố tâm lý – một sự thật cơ bản – nền tảng cho toàn bộ vấn đề, bởi cuối cùng thì đầu tư cũng chỉ là vấn đề con người.

Các nhà đầu tư thông thường sẽ không suy xét và cũng không muốn suy xét. Các phương pháp dự đoán tự động giúp họ bớt mệt nhọc và hao tổn công sức.

Họ có thể “đọc” kiến thức về phương pháp dự đoán biến động thị trường nào đó và từ đó không phải thực hiện các công việc đào xới – một công tác thiết yếu nếu muốn khám phá bí quyết làm giàu đã được chôn chặt dưới lòng đất. Nhìn nhận các giá trị cốt lõi là một công việc khó khăn! Không còn nghi ngờ gì nữa, khái niệm “mua giá trị” của May là một biện pháp chắc chắn nhưng đòi hỏi những công việc

trí óc và tính kỷ luật tinh thần cao. Phần lớn công chúng sẽ không bao giờ thực hiện khái niệm đó.

Vậy nên, tôi dám chắc rằng quan điểm ngược dòng sẽ vẫn có giá trị định hướng cho đến khi tâm lý công chúng thay đổi – và tâm lý này đã không thay đổi trong nhiều thế kỷ nay. Miễn là giới đầu tư (và các nhà tư vấn) vẫn còn hành động như một “đám đông”, trở nên ngược dòng vẫn còn giá trị của nó.

Giờ chúng ta đi đến “nốt nhạc” lạc nhịp: Nếu ai đó tin vào lý thuyết quan điểm ngược dòng để đưa ra *thời gian* chính xác cho các quyết định, anh ta sẽ chỉ nhận được sự thất vọng mà thôi.

Tuy nhiên, điều đó không thể phủ nhận tác dụng của lý thuyết này. Không biện pháp nào có thể dự tính thời gian của các xu hướng – nhưng chúng ta biết rằng đám đông luôn sai tại các khu vực đảo chiều QUAN TRỌNG trong xu hướng thị trường. Chiếc đồng hồ sẽ vẫn hữu ích, dù nó có thể chạy quá nhanh; bạn phải chấp nhận sai sót đó và thừa nhận rằng có thể mình đã đến quá sớm, nhưng bù lại sẽ chẳng bao giờ bỏ lỡ chuyến tàu.

Hơn nữa, nếu áp dụng khái niệm chắc chắn đó của May, bạn sẽ có đủ lý do để trở nên ngược dòng. Một trí óc ham tìm kiếm là một trí óc ngược dòng. Các giá trị hiếm khi được khai quật, trừ khi bạn tìm

kiếm tiềm năng chưa khai thác ở những nơi ít khả năng nhất. Ngược lại, người ta sẽ dễ dàng lao vào các cổ phiếu vượt giá trị khi thị trường đang sôi sục, và “tất cả” đều đang mua ô ạt. Rõ ràng, khi thị trường đang “lên cao”, sẽ có ít “giá trị” hơn – vậy nên luôn có gì đó cho những người đào sâu hơn, May đã chỉ ra như vậy. (Để dẫn ra một ví dụ, có người sẽ nhắc đến các cổ phiếu vàng trong những năm 1929-1930... Để đáp lại May, tôi rất vinh dự được thảo luận về những câu hỏi học thuật đó, bởi tôi không có khách hàng tư vấn đầu tư.)

THÓI QUEN

Từ “thói quen” sẽ xuất hiện rất nhiều trong cuốn sách này để bạn có thể nắm bắt chủ đề.

Tất nhiên, thói quen là một trong những đối tượng nghiên cứu chủ chốt của tâm lý học. Thói quen có nhiều loại: cố định và thay đổi; thể chất, tinh thần và cảm xúc. William Henry Mikesell¹ đã nói: “Mọi bộ phận của trí óc đều chịu tác động của thói quen”. Hơn nữa:

Tất cả mọi người đều có thói quen trí óc và thói quen kỹ năng. Ai cũng có thể dự đoán được dạng

1. Menial Ilygiene (New York: Prentice-Hall Inc., 1939). (TG)

thức đánh giá chung mà người khác sẽ vượt qua trong 10 năm nữa kể từ thời điểm hiện tại, bởi cách thức tư duy đã trở nên rập khuôn. Ai cũng có thói quen cảm nhận. Có rất ít những cảm nhận mang tính tươi mới bởi chúng ta đã từng trải qua hầu hết chúng trước đây. Thái độ chủ yếu là các thói quen cảm nhận... Mọi người đều có thói quen cảm xúc và thói quen nhận thức.

Thông qua thói quen, chúng ta phát triển các lối mòn hành động và tư duy. Điều này cũng đúng với tư duy tài chính và kinh doanh, cũng như các hoạt động sinh hoạt thường nhật như ăn và mặc. Khi chúng ta bước lên một nấc thang mới, nhiều thói quen đánh giá trở thành cố hữu. Khi gặp phải các vấn đề bất thường, chúng ta thay đổi “quyết định theo thói quen”, nhưng các quyết định kinh doanh hằng ngày vẫn là một thói quen lớn.

Quan điểm về kinh tế và thị trường cũng đi theo thói quen, trừ khi chúng ta liên tục làm mới tâm trí bằng các ý tưởng mới và nền tảng lịch sử.

Con người hình thành thói quen tinh thần và thể chất từ khi còn rất trẻ. Thông thường, các thói quen đó đều trở nên cố định. Như ở Vermont này, người ta sẽ “nghiện theo cách của mình”.

Để minh họa rõ hơn, hãy so sánh ngay trong trí óc của bạn suy nghĩ cố hữu về những người được giáo

dục và bắt đầu kinh doanh trong thập niên 1930, với những người đã trưởng thành từ thập niên 1920 hoặc sớm hơn. Có rất nhiều người trẻ tuổi chịu ảnh hưởng của thời đại suy thoái và sự ra đời của chủ nghĩa Chính sách Kinh tế mới trong những năm 1930. Kết quả là, thật khó để tìm ra một nền tảng chung giữa những người có thói quen tư duy trong thời kỳ suy thoái với những người lớn lên trong thời kỳ thịnh vượng và chủ nghĩa cá nhân.

Trong bài luận *Thói quen*¹ gây chú ý của mình, William James nhấn mạnh: “Một sự thật được thừa nhận rộng rãi rằng bất kỳ chuỗi hành động tinh thần nào nếu liên tục được lặp lại đều có xu hướng tự khiến nó trở thành cố hữu; bởi vậy, một cách tự động, chúng ta luôn bị thúc đẩy phải *suy nghĩ, cảm nhận* hay *thực hiện* những việc mà mình đã quen suy nghĩ, cảm nhận và thực hiện trong các trường hợp tương tự, mà không ý thức được mục đích hay dự đoán kết quả... Sức mạnh của mối liên kết ban đầu này là một thực tế đã được công nhận rộng rãi đến mức biểu hiện của nó đã trở nên phổ biến với tất cả mọi người...”

1. New York: Henry Holt and Company, 1914. (Xuất bản lần đầu trên nguyệt san *Popular Science*, tháng 2 năm 1887; sau đó được đưa vào *James's The Principles of Psychology* (tạm dịch: Những nguyên tắc tâm lý học của James) năm 1890). (TG)

Các thói quen đã đẩy tâm trí chúng ta vào sự lạc hậu – phải tốn một nguồn lực và lượng thời gian đáng kể để thoát khỏi sự lạc hậu đó. Bởi vậy, khi nghiêng ngả về hành động của đám đông (mà chúng ta muốn ngược dòng), chúng ta không chỉ cân nhắc đến các thói quen suy nghĩ của đám đông mà còn cả của chính mình nữa! “Tư duy lạc hậu” này thường được phản ánh trong kinh tế học, các chính thể và trên thị trường chứng khoán.

TÂM LÝ HỌC CỦA SỰ LẠM PHÁT

Trong một cuốn sách nhỏ của Frank Parker Stockbridge quá cố, tác giả đã nói về đợt lạm phát “đầu tiên” mà ông tìm được trong quá trình nghiên cứu – một đợt lạm phát đã được ghi lại từ 25 thế kỷ trước. Kể từ đó, đã có vô số đợt lạm phát diễn ra. Hậu quả của chúng không phải lúc nào cũng thê thảm, nhưng đáng kinh ngạc là chính phủ hay các nhà độc tài (trong lịch sử, chắc chắn có nhiều kẻ độc tài hơn các chính phủ tự do) đã đối phó với lạm phát từ khía cạnh thao túng hoặc những đồng tiền dễ dãi thay vì giải quyết căn nguyên vấn đề.

Vào đợt lạm phát đầu tiên trong lịch sử, triết gia lỗi lạc Solon, người đại diện cho các thế lực tối cao ở Athens năm 594 TCN, “đã công bố một kế hoạch để giành được niềm tin của con nợ và tái phân bố

tài sản quốc gia. Kế hoạch này đã đặt ra hình mẫu để các chính phủ khác noi theo trong suốt hơn 2.500 năm.”

Như Stockbridge đã viết: Hy Lạp đã có một danh nhân giải quyết lạm phát. Solon gọi kế hoạch của ông là “Seisachtheia” – nghĩa là “trút bỏ gánh nặng” – nghe thật kỳ lạ, giống như các biểu ngữ chính trị trong giai đoạn gần đây. Và phương tiện để Solon khiến Seisachtheia có hiệu lực dường như cũng rất quen thuộc. Ông cắt giảm giá trị của tiền tệ và bãi bỏ các khoản nợ liên quan đến đất trồng.

Lần theo các đợt lạm phát trong suốt lịch sử, thật thú vị khi chúng ta nhận ra “nhân tố thời gian” biến đổi như thế nào. Nghĩa là, cách lạm phát thay đổi phụ thuộc vào khoảng thời gian để nó mạnh lên – rồi bùng phát.

Rõ ràng, tâm lý học của sự lạm phát cũng quan trọng không kém so với các nhân tố kinh tế khác trong việc nghiên cứu.

Đầu thập niên 1930, khi cựu Tổng thống Roosevelt bãi bỏ giá vàng tiêu chuẩn và bắt đầu thử nghiệm mức giá vàng biến đổi hằng ngày, các nhà xuất bản đã bắt đầu phát hành các cuốn sách liên quan đến lạm phát. Mọi cuốn tiểu sử về lạm phát hiện đại đều trích dẫn rất nhiều đoạn văn và nội dung được viết trong thập niên 1930. Tất cả chúng

ta đều được cảnh báo về thời điểm lạm phát sẽ nhanh chóng bao trùm và hủy diệt chúng ta. Bởi vậy, tâm lý ngược dòng sẽ đem lại ưu thế hơn.

Công chúng cứ bình thản đi trên con đường của mình, chẳng mấy bận tâm đến những lo ngại khủng khiếp đó và luôn tin tưởng vào đồng đô-la. Việc giá trị đồng đô-la sụt giảm so với giá vàng chẳng có nghĩa lý gì đối với những người bình thường. Tiền đô-la giấy trong túi họ vẫn còn tốt. Đó là tất cả những gì họ quan tâm. Kết quả là: chẳng có cuộc lạm phát tồi tệ nào xảy ra cả. Thật vậy, đô-la vẫn thịnh hành. Luân chuyển tiền tệ vẫn ở mức bình thường. Lạm phát không hề “diễn ra”.

15 năm sau đó chứng kiến những trở ngại và “sự nghi ngờ đồng đô-la” dấy lên trong tâm trí công chúng. Trong khi đó, nguồn gốc của lạm phát – chính sách tiền tệ – đang bị tấn công mạnh mẽ. Hậu quả là, cuộc đua giữa các nguồn lực kinh tế và tâm lý học bắt đầu. Quan điểm ngược dòng vào thời điểm đó (tháng 3 năm 1951) ám chỉ rằng: kinh tế sẽ chiến thắng và lạm phát sẽ bị ngăn chặn thêm lần nữa.

Đây vẫn là vấn đề lớn đối với nước Mỹ, bởi việc kiểm soát lạm phát phụ thuộc vào chính sách tiền tệ trong tương lai và công tác quản lý ngân quỹ của chính phủ.

KHI NÀO THÌ KHÔNG CÓ QUAN ĐIỂM CỦA CÔNG CHÚNG?

Khi tất cả đều thờ ơ với một vấn đề cấp thiết, chắc chắn vấn đề đó rất quan trọng với mọi người.

Khi sử dụng lý thuyết quan điểm ngược dòng, bạn sẽ nhận ra đó là thời điểm cần phải xem xét các chủ đề và nhân tố kinh tế liên quan đến điều mà công chúng chẳng mấy quan tâm cũng như không bày tỏ quan điểm.

Nghe thì có vẻ kỳ lạ, bởi làm thế nào để có thể “ngược dòng” khi chẳng có quan điểm nào?

Mấu chốt ở đây là: Khi sử dụng quan điểm ngược dòng, chúng ta đang cố gắng ước tính các *xu hướng* chứ không chỉ tập trung đánh giá các quan điểm. Bởi vậy, nếu nhân tố kinh tế nào đó tác động lên xu hướng nhưng không nhận được sự quan tâm của công chúng, chúng ta vẫn phải cân nhắc đến nó – bởi công chúng sẽ *phản ứng* với *kết quả*.

Các vấn đề có tầm ảnh hưởng lớn nhưng công chúng không mấy bận tâm là tiền bạc và ngân hàng. (Tất nhiên, tiền bạc bao gồm cả “tín dụng”.)

Phải có đến hàng nghìn cuốn sách viết về tiền bạc, tín dụng và ngân hàng nhưng các chủ đề đó vẫn phức tạp và ít người am hiểu. Từ Ricardo¹ cho

1. David Ricardo (1772-1823): Nhà kinh tế học người Anh, có ảnh hưởng lớn trong kinh tế học cổ điển. (BTV)

đến Keynes¹, từ John Law² cho đến Irving Fisher³ và Sumner Slichter⁴, từ những chiếc máy cắt tiền kim loại đời cổ cho đến máy in tiền ngày nay, những nghệ sĩ tiền tệ vẫn đang tung hứng cho học thuyết của họ.

Những người chưa được đào tạo về các vấn đề phức tạp của kinh tế học tiền tệ như chúng ta phải được dẫn lối bởi các định luật đơn giản mà ai cũng có thể hiểu, dù các học giả đã gạt chúng đi vì chúng không quá sâu sắc. Dưới đây là ví dụ:

Muốn giới hạn nguồn cung, hãy làm cho tiền khan hiếm và đắt đỏ;

Muốn tăng nguồn cung, hãy làm cho tiền dồi dào và ở mức giá trị thấp.

Hoặc:

Đồng tiền giá trị thấp khiến mọi thứ trở nên đắt đỏ. Lạm phát.

Đồng tiền đắt đỏ khiến hàng hóa trở nên rẻ. Giảm phát.

1. John Maynard Keynes (1883-1946): Nhà kinh tế học người Anh, cha đẻ của Kinh tế học Keynes. (BTV)

2. John Law (1671-1729): Nhà kinh tế học người Scotland, được xem là cha đẻ của ngành tài chính. (BTV)

3. Irving Fisher (1867-1947): Nhà kinh tế học người Mỹ, được coi là ông tổ của học thuyết tiền tệ. (BTV)

4. Sumner Huber Slichter (1892-1959): Nhà kinh tế học người Mỹ, giáo sư tại Đại học Havard. (BTV)

Đúng, chúng ta phải cân nhắc các kết luận dựa trên nhân tố sản xuất, tốc độ tiền lưu hành, lao động (sức mua)... nhưng về cơ bản, tiền là gốc rễ của giá cả.

Giống như bị mắc kẹt trong “màn sương mờ tiền tệ”, chúng ta nên cúi xuống nhìn và tập trung vào vạch phân cách ở giữa đường. Có thể giả định mơ hồ của chúng ta không chính xác, nhưng chắc chắn chúng ta sẽ không hoàn toàn bị mất phương hướng.

Trong thời kỳ khủng hoảng tiền tệ, tư duy ngược dòng sẽ giúp chúng ta đơn giản hóa các vấn đề và những câu hỏi hóc búa. Quan điểm của các nhà quản lý tiền tệ và những kẻ “tung hứng” tiền tệ là gì? Động lực nào cho hành động của họ? Các động thái đó xoay quanh trục nào? Liệu hành động đó chỉ để thử nghiệm hay đã được khẳng định bằng các lập luận từ lịch sử? Tầm nhìn của các nhà quản lý tiền tệ là dài hạn hay ngắn hạn?

Cuối cùng – dựa vào quá khứ, liệu chúng ta sẽ đi ngược dòng hay tuân theo chương trình tiền tệ đã đặt ra? Phản ứng của công chúng sau đó sẽ thế nào?

SỰ MÔ PHỎNG THIỂU SỐ

Một ảo tưởng thường thấy là số đông sẽ đặt ra hình thái và xu hướng cho đời sống xã hội, kinh tế và tôn giáo. Lịch sử đã chỉ ra điều hoàn toàn ngược lại: số đông thường sao chép hoặc bắt chước thiểu số, và

điều này được chứng thực bằng những diễn biến và chuyển biến kinh tế xã hội dài hạn...

Nếu bạn nhìn thấy cuốn sách lôi cuốn và đầy giá trị nghiên cứu của Gabriel Tarde, *The Law of Imitation* (tạm dịch: Quy luật mô phỏng), hãy mua nó bằng mọi giá. Bạn sẽ phát hiện ra một lĩnh vực hoàn toàn mới về lý thuyết quan điểm ngược dòng.¹

Trong một bài giới thiệu về Tarde, Franklin H. Giddings, Giáo sư xã hội học tại Columbia, đã viết:

“Sự mô phỏng là một trong những hiện tượng đầu tiên được Tarde chú ý. Từ văn phòng thẩm phán, Tarde đã nhận thấy vai trò to lớn của sự mô phỏng trong các vụ án hình sự. Rất nhanh chóng, tình thần nhiệt huyết của ông đã bao quát cả lĩnh vực lịch sử, theo sự lan rộng của nền văn minh phương Tây và đánh giá sự phát triển của ngôn ngữ, nghệ thuật, pháp luật và thể chế. Một sự thật đã gây choáng ngợp trong mọi vấn đề của con người, bất kể tốt hay xấu là: sự mô phỏng luôn là một nhân tố thường trực; và đối với trí óc của một triết gia, tác động kích hoạt đó đã rất rõ ràng, chắc chắn các quy luật tâm lý học và xã hội học của sự mô phỏng có tồn tại và cần phải được nghiên cứu chuyên sâu.”

1. Dịch từ tiếng Pháp năm 1903 và xuất bản bởi Henry Holt & Company cũng trong năm đó. Cuốn sách này khá khó tìm. (TG)

Mọi người đều chứng kiến hiện tượng mô phỏng dưới nhiều hình thức. Hollywood đã được mô phỏng và sao chép từ khi phim ảnh của họ trở nên thịnh hành. Trước khi Chính sách Kinh tế mới ra đời, học sinh được giáo viên dạy rằng chúng có thể trở thành Tổng thống vào một ngày nào đó. Horatio Alger, Jr. đã viết rất nhiều cuốn sách – chúng đã lớn lên cùng thế hệ cũ, nói rằng trẻ đánh giày và bán báo nên khao khát một “mặt tiền đá nâu”¹. Mô phỏng người khác trên thị trường chứng khoán là một hiện tượng phổ biến, giống như đám đông tuân theo lãnh đạo vậy.

Nỗ lực dự báo của Tarde cũng rất đáng ghi nhận khi ông nhận định: “Tôi sẽ tự tin dự báo: tiếp nối thế kỷ khám phá này (thế kỷ XIX) là một thế kỷ điều chỉnh.”

Tarde khẳng định phát minh và mô phỏng là các hành động xã hội cơ bản. Đến lượt mình, chúng sẽ được thúc đẩy bởi *niềm tin và khao khát*. Bởi vậy, khi “phát minh rồi đến mô phỏng chiếm được niềm tin và khao khát để thực hiện chúng”, chúng sẽ trở thành các nguồn lực kinh tế và xã hội quyền năng.

Trong phạm vi cuốn sách này, tôi không thể giải thích tường tận, nhưng xin dẫn ra một vài câu để bạn nhìn nhận rõ hơn về Tarde:

1. “Mặt tiền đá nâu”: Hình ảnh ám chỉ khu nhà giàu. (BTV)

“... nhưng sự thật là... niềm tin và khao khát có một đặc tính riêng để tự tạo ra khác biệt giữa chúng với các cảm xúc đơn giản. Cốt lõi của đặc tính này là: sự truyền lan của các hình mẫu chung đã tái tạo những niềm tin và khao khát giống nhau, trong tất cả các cá nhân đã trải qua chúng vào cùng một thời điểm... Chúng ta không còn những căn bệnh sám hối nữa... nhưng lại mắc bệnh xa hoa, cờ bạc, xổ số, đầu cơ cổ phiếu, những thương vụ đường sắt khổng lồ cũng như dịch bệnh về học thuyết của Hegel hay Darwin...”

DÀNH CHO SỐ TAY

Khoảng 50 năm trước, Theodore E. Burton (sau này trở thành một Thượng nghị sĩ danh tiếng của Mỹ) đã viết một cuốn sách vô cùng sắc sảo. Ông đã đưa ra rất nhiều suy nghĩ ngược dòng trong các trích dẫn. Có thể bạn sẽ muốn ghi lại một số ví dụ điển hình.

Ví dụ, trong phần giới thiệu, ông đã đề cập tới bình luận của M. Clement Juglar, từng là cây bút xuất chúng chuyên về tài chính của Pháp, trong cuốn *Des Crises Commerciales* (tạm dịch: Khủng hoảng thương mại) (1889): “Dường như có một nghịch lý: sự giàu có của các quốc gia được đo đếm bởi mức độ tồi tệ của các cuộc khủng hoảng mà quốc gia đó trải qua.”

Điều này thật kích thích tư duy khi bạn xem xét những ảo tưởng sai lầm mà vô số người đang đỉnh ninh rằng hệ thống tư bản ở Mỹ sẽ sụp đổ trước sự tấn công của những đợt suy thoái. Thượng nghị sĩ Burton nhận định: “Những quốc gia phải trải qua các xáo trộn (kinh tế) tồi tệ nhất (bùng nổ rồi sụp đổ) từ thập kỷ này đến thập kỷ khác đều gia tăng của cải và sự giàu có về vật chất mạnh mẽ nhất.”

Tôi cũng sẽ đưa ra câu trích dẫn ưa thích nhất của mình: “Trong đầu tư, sẽ là ngốc nghếch nếu hành động theo người khác, vì chắc chắn đang có quá nhiều người hành động giống nhau.” Nó được viết bởi Giáo sư William Stanley Jevons trong cuốn *Primer of Political Economy* (tạm dịch: Đại cương kinh tế chính trị) khoảng 70 năm trước (rõ ràng tư duy quan-điểm-ngược-dòng không phải là mới!)

Tác giả cuốn sách đã nhắc đi nhắc lại (trong từng câu chữ) về “lãng phí vốn” – bắt nguồn từ việc sản xuất quân trang. Burton nói về điều đó như sau:

“Đúng là sự tàn phá của cải, sự lãng phí của chiến tranh hay các thương vụ hoang phí, cùng sự hỗn loạn gây ra bởi tình trạng mắc kẹt nguồn vốn trong quá trình chuẩn bị cho tiêu dùng tương lai, đều không bộc lộ hậu quả trong các cuộc khủng hoảng hay suy thoái cho đến khi chúng đã trôi qua được một khoảng thời gian... Sau tình trạng kiệt quệ do

chiến tranh, đã từng có thời điểm mà những hoạt động tiếp tế lớn không thể hoàn lại được do các nhu cầu quá lớn. Hậu quả là, trong thời chiến hoặc trong một giai đoạn bất thường của một doanh nghiệp, tình hình thực tế đã bị che đậy bởi các hoạt động bất thường, bởi tỷ lệ thất nghiệp có vẻ thấp, giá cả vẫn cao và trên đà tăng lên, phong trào đầu cơ thì lan rộng...” (Điều này diễn tả chính xác thời kỳ hậu Thế chiến thứ II, trong khi chúng ta đã được nghe những điều dối trá về viễn cảnh một cuộc khủng hoảng ngay trước mắt.)

Ngày nay, người ta viết quá nhiều về “cung ứng tiền tệ” và khi có vài nhà quan sát khẳng định rằng lượng tiền dư thừa sẽ ngăn chặn khủng hoảng, sẽ thật thú vị khi nhắc đến bình luận của Thượng nghị sĩ Burton: “... thật ngược đời, điểm khởi đầu của khủng hoảng và suy thoái có thể được tìm ra ngay trong sự dư thừa thay vì thiếu hụt, dù đó là tiền hay vốn.”

ĐI NGƯỢC LẠI QUAN ĐIỂM BẦY ĐÀN

Tôi sẽ định nghĩa nhanh từ “bầy đàn” – một từ nghe rất khó chịu. Nó có nghĩa là “cùng nhau tập hợp thành một bầy” – bắt nguồn từ từ “đàn” trong tiếng Latin.

Một cuốn sách hữu ích trong việc nghiên cứu nghệ thuật tư duy ngược dòng là *Instincts of the Herd in Peace and War* (tạm dịch: Bản năng của bầy đàn trong hòa bình và chiến tranh) của William Trotter. Tác giả dựa trên luận điểm xã hội học về “con người bầy đàn” hay bản năng bầy đàn trong loài người chúng ta. Ông khẳng định: “Trên thực tế, con người là động vật có tính bầy đàn, mang bản chất bầy đàn giống như loài ong, kiến, cừu, bò hay ngựa... Hành động của con người đã đưa ra những bằng chứng không thể chối cãi về luận điểm đó. Bởi vậy, đây là đầu mối không thể thiếu cho bất kỳ cuộc điều tra nào về các vấn đề phức tạp của xã hội loài người...”

Để tránh lạc đề, chúng ta hãy đọc phần tổng hợp của Trotter về những đặc tính bầy đàn rõ ràng hơn mà con người thể hiện:

1. Con người sợ hãi và không thể chịu được trạng thái cô độc – dù về thể xác hay tinh thần. (Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều nhận ra đặc tính chung này. Đa phần mọi người đều không thích sự cô đơn. Nếu phải ở một mình cả ngày, hầu hết chúng ta đều trở nên chán nản với sự đơn độc chỉ trong giờ đầu tiên.)
2. Con người nhạy cảm với âm thanh của bầy đàn hơn bất kỳ sự tác động nào khác. (Tất nhiên, đây là nguyên lý “đi theo đám đông”.)

3. Con người phải chịu đựng sự giận dữ của bảy đàn trong bạo lực và cơn hoảng loạn (Những cơn hoảng loạn về kinh tế cũng phản ánh đặc tính này.)
4. Con người đặc biệt nhạy cảm với sự lãnh đạo. (Có người sẽ nghĩ ngay đến Hitler hoặc Napoleon, nhưng sử sách còn có vô số câu chuyện về các nhà lãnh đạo đám đông.)
5. Quan hệ của một người với đồng loại phụ thuộc vào việc người này có được công nhận là thành viên thuộc bảy đó hay không. (Ở đây, chúng ta nói về lý do tâm lý cho các “cuộc chiến đại chúng”, lĩnh vực nhân sự hiện đại và khoa học mới về “quan hệ con người trong công nghiệp”.)

Nếu thói quen tư duy ngược dòng chẳng làm gì khác ngoài dạy chúng ta cách phát triển nguồn lực của chính mình – *và yêu thích việc đôi khi bị cô đơn* – thì nó thực sự có ích, bởi khi cô đơn, chúng ta có thói quen suy nghĩ thực sự về một chủ đề cho trước, thay vì dùng lời lẽ của người khác để nói về nó. (Như một nhà văn từng nói: Nếu không nghĩ kỹ về một chủ đề, bạn đã không tư duy.) Nếu học được cách tư duy, chúng ta có thể gia nhập nhóm thiểu số! Để tìm ra cách tư duy, hãy đưa ra các khẳng định nổi bật và cho phép trí óc rà soát lại toàn bộ các “sự đối lập” và

“lựa chọn khác” mà bạn có thể nghĩ ra. Tôi gọi đó là sự trầm ngâm (hay nghiêng ngẫm).

LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG LÀ MỘT “CÁCH TƯ DUY”

Nhưng đừng lạm dụng!

Có một câu hỏi cần được trả lời: Lý thuyết quan điểm ngược dòng là gì?

Câu trả lời có thể được gói gọn chỉ trong một từ: đó là một “cách” tư duy. Nhưng đừng lạm dụng nó! Nó phải được đánh giá đúng. Đó chắc chắn không phải một hệ thống để giành chiến thắng trên trường đua hay chiếm lĩnh thị trường. Và nó cũng không phải một quả cầu thủy tinh dự đoán tương lai. Lý thuyết đó không là gì khác ngoài việc xây dựng thói quen nhìn nhận cả hai mặt của mọi vấn đề. Hay như Francis Bacon đã nói: “Hãy nghi ngờ mọi thứ trước khi bạn tin bất kỳ điều gì...”

Bởi có rất ít người nhìn nhận vấn đề từ cả hai phía – hay cố gắng suy nghĩ thấu đáo trên một khía cạnh – rõ ràng, họ có lợi thế lớn để gia nhập nhóm thiểu số những người đã ngẫu nhiên rèn luyện não bộ. Đây không phải một nỗ lực để tiêu khiển. Thực tế là, đa phần mọi người đều tiếp nhận thông tin và hình thành quan điểm một cách gián tiếp – từ những gì họ đọc lướt qua hay nghe loáng thoáng.

Tôi xin trích dẫn từ một người có học thức cao về mối tương quan này, Albert Jay Nock. Trong cuốn *Memoirs of a Superfluous Man*¹ (tạm dịch: Hồi ký của một kẻ ngoài lề), đã có một vài điều không mấy tốt đẹp nói về giáo dục nói chung, dù Nock đã đổ lỗi cho những gì mà ông coi là thất bại của giáo dục lên đầu chúng ta, các nhà nghiên cứu, chứ không phải do hệ thống.

Hệ thống của chúng ta được thành lập với một sứ mệnh tốt đẹp, đó là giáo dục trung học phổ thông sẽ giúp toàn thể công dân trở nên thông minh hơn; nhưng trái lại, rõ ràng hệ thống đó chẳng làm được gì nên hồn. Nền tảng trí tuệ chung của toàn thể công dân vẫn đứng im tại đúng cấp độ của nó trước khi hệ thống được thành lập. Những người sáng lập hệ thống... đã không biết và không thể biết rằng trí thông minh chỉ phát triển đến độ tuổi trung bình 12-13 tuổi rồi chững lại mà thôi.

Nhưng – tại đây bạn sẽ thấy sự liên kết với tư duy ngược dòng – Nock đã đưa vào thuật ngữ “kết quả tích cực” của hệ thống giáo dục của chúng ta. “Nếu hệ thống chẳng làm được gì để nâng cao

1. Harper & Brothers, 1943. Tham khảo thêm cuốn *Our Enemy The State* (tạm dịch: Tình trạng kẻ thù của chúng ta) (1930) của Nock và *Letters from Albert Jay Nock* (tạm dịch: Những bức thư từ Albert Jay Nock) (1949), The Caxton Printers, Ltd. (TG)

mức độ trí tuệ chung, thì nó cũng đã thành công trong việc khiến công dân trở nên dễ bị đánh lừa. Nó có xu hướng mạnh mẽ để tập trung sự cả tin của con người vào những từ ngữ in trong sách và tiêm nhiễm cho họ về tinh thần độc tài hay tôn sùng thô thiển – có lẽ đã phát triển mạnh trong những người có thói quen đọc báo”. Bởi chúng ta được dạy để tin vào những gì sách giáo khoa viết và những gì giáo viên nói, nên chúng ta đã hình thành thói quen “đồng thuận mà không suy nghĩ” thay vì rèn luyện trí tuệ.

Điều này biến những người Homo sapiens (hay “người tinh khôn”) thành “mục tiêu dễ dàng”, như Nock nói, “bởi bất kể điều vô nghĩa nguy hại nào cũng có thể được đặt ra với họ khi chính quyền có mặt.”

Vì vậy, hãy sử dụng quan điểm ngược dòng để tránh những sai lầm của sự “không suy nghĩ” như đám đông rồi sử dụng hiểu biết thực tế để đi đến quyết định. Bằng cách đó, bạn có thể “đánh bại cuộc chơi” và đó là *bạn* – người đã chiến thắng, chứ không phải lý thuyết tư duy ngược dòng. Nó chỉ là một “cách” tư duy – một “cách” đưa ra quyết định.

TƯ DUY NGẪU NHIÊN

Trong thời đại rối ren và náo loạn (khi bạn đã kiệt sức vì bị làm rối loạn) – như những năm gần đây

và nhiều khả năng là trong tương lai có thể dự báo trước – phần lớn tư duy và việc hoạch định đều là ngẫu nhiên, cũng giống như những phi công trong Thế chiến thứ I chỉ bay bằng kinh nghiệm và phán đoán của bản thân.

Các chính sách quốc gia và quốc tế, cùng những thương vụ kinh doanh hằng ngày, đang bị thống trị nhiều hơn bởi những sự kiện ngắn hạn, ngẫu nhiên – thay vì các hoạch định dài hạn.

Đoạn văn ngắn dưới đây trong cuốn *Forrestal Diaries* (tạm dịch: Nhật ký Forrestal) đã nhấn mạnh những động thái tức thời đối lập với những kế hoạch dài hạn.

Ngày 6 tháng 6 năm 1948 – tôi vô cùng ấn tượng với cái cách mà mọi thứ phát triển trong thế giới ngày nay, khi các chính sách thường được hình thành dựa trên các sự kiện, trừ khi có ai đó hiểu sâu sắc và rõ ràng về các sự kiện đó, đủ mạnh mẽ và rõ ràng để định hình chính sách thay vì để nó hình thành một cách ngẫu nhiên. [Xem thêm bài “Cầm đèn chạy trước ô tô”.]

Có thể thấy, luận điểm của tác giả là: lý thuyết quan điểm ngược dòng có thể hữu ích trong vấn đề tư duy cũng như việc lên kế hoạch ngẫu nhiên và tình cờ.

Đối với tôi, dường như chúng ta có thể hình thành thói quen tự đặt câu hỏi, khi một số dự báo quan trọng dần xuất hiện: “Các động thái tức thời có thể cũng tốt, nhưng làm sao chúng hiệu quả về lâu dài?” Và ngược lại.

Nói cách khác, chúng ta có thể lật ngược vấn đề đối với việc sắp xếp thời gian cũng như các sự kiện. Một số quan điểm được chấp nhận rộng rãi có thể chính xác trong tương lai lâu dài, nhưng khi xem xét ngược lại, nhiều khả năng đó lại là một ảo giác trong thời gian trước mắt.

Ngược lại, có những ý tưởng thường xuyên nắm bắt được tâm trí mọi người và ngự trị trong đó khiến họ không thể có *bất kỳ* quan điểm dài hạn nào, bởi những nhân tố chưa xác định sẽ hình thành khi một suy nghĩ như vậy xuất hiện trong tâm trí. Cách đây không lâu, một giả thuyết về kinh tế đã được chấp nhận rộng rãi rằng: nước Mỹ đã đạt đến sự chín muồi về kinh tế. Bạn có nhớ lúc chúng ta chẳng được nghe gì nhiều ngoại trừ việc nền kinh tế của nước Mỹ đã đạt đến sự chín muồi, rằng tiêu thụ dưới mức sẽ xảy ra mãi mãi và nạn thất nghiệp sẽ vẫn diễn ra như vậy? Khoảng hai năm trước, bạn chắc hẳn cũng đã nghe được điều tương tự về việc chắc chắn lạm phát sẽ xảy ra, một giai đoạn thịnh vượng kéo dài, và không có thâm hụt khi chính phủ đốt tiền

vào quốc phòng. Hãy nhớ lại năm 1953, “tất cả” đều đang nói về suy thoái.¹

Một cách tư duy ngược dòng hữu ích khác là dừng ngay thói quen nhận định tương lai dựa trên hiện tại, hay khuynh hướng giả định rằng nếu hôm nay trời nắng ấm thì ngày mai trời cũng sẽ nắng và ấm. Điển hình là năm 1929, khi chúng ta ở “mức giá đỉnh điểm” với cổ phiếu phổ thông. Mức tăng đã kéo dài quá lâu – có thể là mãi mãi. “Kỷ nguyên mới” nảy mầm từ ảo tưởng tương tự khi phóng chiếu hôm nay vào ngày mai mà không suy nghĩ về những điều có thể xảy ra trong đêm.

CẦM ĐÈN CHẠY TRƯỚC Ô TÔ

Tôi (cùng Jame Forrestal quá cố) tin rằng: Trong các cuộc khủng hoảng trên thế giới hiện tại, “các sự kiện kiểm soát hành động của con người...” và xa hơn nữa (phải thừa nhận là có chút giễu cợt), xuất hiện những sự kiện toàn cầu nằm ngoài tầm hiểu biết của con người để có thể ứng phó thành công.

Nếu trong những khẳng định đó có bất kỳ điều gì là sự thật, chắc chắn phải có biện pháp cho vấn đề này thông qua lý thuyết quan điểm ngược dòng.

1. Nguyên nhân của cuộc suy thoái năm 1953 là bởi cuộc chiến tranh Triều Tiên 1950-1953, khi chính phủ Mỹ đốt tiền vào chiến tranh khiến lạm phát tăng vượt tầm kiểm soát. (BTV)

Với tôi, dường như có một sự thật được chứng minh rằng trong thời kỳ khủng hoảng, các sự kiện sẽ luôn kiểm soát hành động của con người. Ở đây, không cần phải kiểm tra các đợt khủng hoảng, chúng ta chỉ cần chú ý đến điều mà một bộ óc vĩ đại đã nói về vấn đề này trong thời điểm diễn ra một cuộc khủng hoảng đáng sợ đối với nước Mỹ. Trong một lá thư gửi cho A. G. Hodges, ngày 4 tháng 4 năm 1864, Tổng thống Lincoln đã thể hiện thái độ đối với chế độ nô lệ. Ở phần kết, ông nói: "... Tôi đã cố không dành lời khen cho trí tuệ của mình. Tôi khẳng định mình không kiểm soát các sự kiện, nhưng phải thẳng thắn thú nhận rằng các sự kiện đã kiểm soát tôi. Giờ đây, khi đến hồi kết của một cuộc đấu tranh kéo dài ba năm, tình trạng của đất nước này không phải là thứ mà một người hay đảng phái nào đã điều chỉnh hay trông đợi..."

Khi nhìn lại, với những lợi thế về góc nhìn lịch sử, nhìn chung, phải thừa nhận rằng dù không kiểm soát được các sự kiện, nhưng quả thực Lincoln có một trí tuệ xuất chúng và lòng can đảm vĩ đại để đối phó với các biến cố và tình trạng khi chúng phát sinh và biến đổi.

Rõ ràng, đó chỉ là quan điểm cá nhân khi cho rằng tư duy của mọi người hiện nay có vẻ không đủ khả năng đối phó với áp lực của các biến cố, dù vậy, các

biến cố sẽ không kéo dài ra mãi – và các nhà lãnh đạo quốc gia sẽ tiếp tục đối phó với chúng bằng tất cả khả năng hoặc theo cách có thể tận dụng hết lợi thế của họ.

Bởi nền chính trị thế giới định hướng tư duy của các nhà lãnh đạo chính trị, biện pháp đấu tranh hay đối phó với các sự kiện có thể bị thay đổi tùy theo mục tiêu của nguyên thủ một quốc gia nào đó. Bởi vậy, trên thực tế, một biện pháp có thể có lợi cho quốc gia này nhưng lại gây bất lợi lớn cho các quốc gia khác.

Trong tình cảnh phức tạp và rối ren đó, liệu lý thuyết quan điểm ngược dòng có hữu ích hay không?

Với tôi, dường như chúng ta phải đảo ngược trật tự thông thường: phải đặt sự kiện lên trước con người (các nhà lãnh đạo, những người ra quyết định). Chúng ta phải coi người lãnh đạo như một chú ngựa đang kéo xe. Nhưng trên thực tế, các sự kiện lại kéo các nhà lãnh đạo chạy theo chúng. Như vậy, nếu nghĩ về sự kiện, cố gắng bằng những nỗ lực bé nhỏ để phân tích chúng – bất kể các nhà lãnh đạo phản ứng với các sự kiện như thế nào – chúng ta sẽ nhìn ra những sự thật không bị cá nhân bóp méo.

Có thể coi sự kiện này sẽ nối tiếp sự kiện kia mà không có tính kế thừa. Quan điểm của các nhà lãnh đạo sẽ là ẩn số và không thể dự báo. Chúng ta e ngại

điều mà Khrushchyov¹ hay Molotov² sẽ làm. Và cũng có nhiều nghi ngờ về những gì Churchill³, Lee Seung Man⁴, Mao Trạch Đông, Eisenhower⁵ hay các lãnh đạo của Pháp, Ý sẽ nói hoặc làm. Các sự kiện sẽ luôn dẫn dắt hành động.

LUẬT BẤT BÌNH ĐẲNG TOÀN CẦU

Những kẻ dối trá trong xã hội sử dụng các chiến dịch tuyên truyền mị dân để chúng ta tin rằng sự bình đẳng tuyệt đối giữa tất cả mọi người sẽ được xây dựng, để chúng ta chống lại những người thực tế tuân theo Luật Bất bình đẳng toàn cầu của Pareto.

Vilfredo Pareto (1848-1923) là một kỹ sư xuất chúng, sinh ra tại Paris nhưng mang dòng máu Ý. Khám phá của ông về “sự phân bố thu nhập” được biết đến với tên gọi “Quy luật Pareto” trong khi

1. Nikita Sergeyevich Khrushchyov (1894-1971): Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Liên xô. (BTV)

2. Vyacheslav Mikhailovich Molotov (1890-1986): Bộ trưởng ngoại giao Liên xô. (BTV)

3. Winston Leonard Spencer-Churchill (1874-1965): Thủ tướng Anh trong Thế chiến thứ II. (BTV)

4. Lee Seung Man (1875-1965): Tổng thống đầu tiên của Hàn Quốc. (BTV)

5. Dwight David “Ike” Eisenhower (1890-1969): Tổng thống thứ 34 của Mỹ từ năm 1953 đến 1961. (BTV)

các đồ họa trình bày quy luật của ông được gọi là “Đường cong Pareto”.

Theo Carl Snyder, Quy luật Pareto có thể được phát biểu đơn giản như sau: “Số người có thu nhập cao chỉ chiếm tỷ lệ rất ít, số người có thu nhập thấp chiếm số lượng nhiều hơn; khi tổng thu nhập giảm xuống, số người có thu nhập thấp tăng đều theo một đường cong liên mạch.”

“Nếu biểu diễn bằng biểu đồ tính theo lô-ga-rít các mức thu nhập khác nhau và số người nhận từng mức thu nhập, ‘đường cong’ được vẽ sẽ là một đường thẳng (với sự khác biệt không đáng kể ở cực trị của hai đầu).”

Vậy Quy luật Pareto hữu ích ở điểm nào? Ai mà chẳng biết số người nghèo lớn hơn số người giàu cả triệu người.

Khái niệm nền tảng đóng vai trò quan trọng trong quy luật này là: các quốc gia có tầng lớp giàu có đồng đều nhất thì mức thu nhập của *toàn thể* nhân dân cũng cao nhất. Một hình ảnh phản chiếu ở hiện tại so sánh Trung Quốc và Mỹ sẽ cho thấy rõ điều này.

Không chỉ vậy, sự *suy giảm* thu nhập kéo dài đối với tầng lớp thượng lưu cũng sẽ *làm giảm* thu nhập của những người thuộc tầng lớp thấp hơn. Nói một

cách rõ ràng hơn, sự sụt giảm của nhóm người có mức thu nhập cao sẽ khiến mức sống của các nhóm phía dưới bị thấp đi. (Không tính các đợt suy giảm thu nhập ngắn hạn do mức thuế cao tạm thời.)

Vì vậy, khi những nhà thực nghiệm xã hội nói với bạn về bình đẳng hóa thu nhập, bạn có thể dẫn ra Quy luật Pareto để chứng minh rằng nếu mức thu nhập được cân bằng thì chúng sẽ được cân bằng ở mức *thấp* – và sau đó, mức sống sẽ tụt xuống tiêu chuẩn của các quốc gia có ít người giàu.

Trợ cấp xã hội được lấy từ các mẫu vụn rơi ra từ *số lượng ngày càng tăng* của các miếng bánh thịnh vượng; chứ không phải lấy từ những miếng bánh đó và chia cho mọi người ăn trên một cái máng.

Giờ chúng ta quay lại với Carl Snyder. Ông là chuyên gia thống kê kinh tế của Ngân hàng Dự trữ Liên bang tại New York trong nhiều năm và cũng là một tác giả, nhà tư tưởng xuất sắc về chủ đề kinh tế. Đóng góp của Snyder cho khoa học kinh tế rất đáng ghi nhận. Một trong những tác phẩm nổi bật của ông là cuốn *Capitalism the Creator* (tạm dịch: Người tạo ra chủ nghĩa tư bản) chứa đựng những kiến thức vô cùng uyên thâm (nhưng có lối viết dễ hiểu). Đây là cuốn sách gối đầu giường của mọi nhà nghiên cứu để khơi nguồn cảm hứng và đi vào những giấc ngủ sâu. Chương về

Pareto trong đó rất lời cuốn, giải thích các phát hiện thống kê đã chứng minh khám phá của Pareto.

TUYÊN TRUYỀN

Khi căng thẳng quốc tế kéo dài, chúng ta sẽ ngập chìm trong những tin tức “tuyên truyền”. Lúc đó, chúng ta sẽ cần quan điểm ngược dòng để tránh bị nhồi sọ.

Hãy thử đánh giá sơ lược các “biện pháp tuyên truyền” mà trong đó, Mỹ đối lập hoàn toàn với Nga.

Để hiểu được cách sử dụng công tác tuyên truyền ở mức độ nào đó, điều đầu tiên chúng ta phải thử và xác định là người Nga và phương Tây muốn gì.

1. Đầu tiên, hãy xem xét nước Nga...
 - a. Nga cần một cuộc khủng hoảng để kiểm soát dân chúng và ngăn chặn một cuộc nổi dậy tập thể.
 - b. Nếu không có khủng hoảng, sẽ không ngoa khi nói nước Nga có thể sụp đổ vì chính quyền cần một lý do để kiểm soát người dân.
2. Giờ nhìn về phía nước Mỹ...
 - a. Mỹ muốn ngăn chặn khủng hoảng để tránh sụp đổ.
 - b. Phương Tây vô cùng lo ngại về một cuộc chiến lớn sẽ nổ ra.

- c. Nếu cuộc khủng hoảng kéo dài quá lâu, phương Tây sẽ phải đối mặt với sự sụp đổ (Anh, Pháp và các quốc gia khác đã ở bên bờ vực và cần được hỗ trợ.)

Bạn có thể thấy cách Nga sử dụng các chiến dịch tuyên truyền khá khác biệt so với các nước phương Tây.

Trong cuốn *The Process of Persuasion*¹ (tạm dịch: Quy trình thuyết phục), Clyde R. Miller đã liệt kê cái mà ông gọi là “bốn biện pháp đơn giản” để đạt được sự chấp nhận hoặc từ bỏ một quan điểm hay niềm tin nào đó.

1. Sự chấp nhận hay biện pháp “đạo đức”... được thiết kế để khiến chúng ta chấp nhận bằng cách sử dụng những từ ngữ, biểu tượng, hành động “tốt đẹp”. Sự từ bỏ hay biện pháp “độc dục”... khiến chúng ta từ bỏ bằng cách sử dụng những từ ngữ, biểu tượng, hành động “xấu xa”.

Biện pháp “chứng thực”... chấp nhận hoặc từ chối tùy theo hành động “tốt đẹp” hay “xấu xa”.

2. Biện pháp “cùng nhau”... khiến chúng ta chấp nhận hoặc từ chối bằng cách áp dụng một hoặc tất cả các biện pháp thông qua áp lực nhóm hoặc cảm xúc và hành động của số đông.

1. New York: Crown Publishers, 1946. Hãy nghiên cứu nó bằng mọi giá. (TG)

Đơn cử như đề xuất giải trừ quân bị, chúng ta thấy biện pháp “đạo đức” mà nước Mỹ đã sử dụng chính là ý tưởng tốt đẹp về “hòa bình”. Các bài diễn văn của Vyshinsky trong những năm 1951-1952 chống lại đề xuất TrumanAcheson đã sử dụng biện pháp “độc dược” (và châm biếm) ở mức độ cao nhất. Mỗi khi có cơ hội, Vyshinsky đều sử dụng hững từ ngữ “xấu xa” hiếu chiến (được lặp đi lặp lại liên tục) để nói về các cường quốc phương Tây. Tuy nhiên, có vẻ Ngoại trưởng Liên Xô không muốn đi ngược lại xu thế hòa bình khi đưa ra đề xuất hoàn toàn trái ngược trong một hội nghị bốn bên về giải trừ quân bị.

Hãy chú ý đến hình thức truyền thông của Nga trong bài phát biểu về bom hidro của Malenkov¹ vào tháng 8 năm 1953. Nó có hai mặt: giải pháp hòa bình cho tất cả những vấn đề trên thế giới, ngoại trừ học thuyết chiến tranh của Mỹ.

Từ góc nhìn ngắn gọn về nghệ thuật tuyên truyền này, tôi nghĩ bạn sẽ đồng ý rằng tư duy ngược dòng sẽ chứng minh được giá trị trong việc nhận định các hoạt động tuyên truyền.

1. Georgy Maksimilianovich Malenkov (1902-1988): cựu Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng Liên Xô. (BTV)

CHỦ NGHĨA HIỆN THỰC: THÁCH THỨC NGƯỢC DÒNG CỦA NĂM MỚI

Bạn sẽ thấy điều đó vào tháng 12.

Khi Giáng sinh kết thúc, chúng ta sẽ treo lịch năm mới trong bếp và tự hỏi không biết năm mới sẽ mang đến điều gì. Có gì đó gây kích thích khi vứt bỏ cuốn lịch cũ. Một khởi đầu mới rất tốt cho những tâm trí ỉ ạch.

Cứ đến cuối năm, thách thức này lại xuất hiện ngay trước mắt chúng ta: hãy làm cho các tư duy ngược dòng trở nên thông thái, chặt chẽ và thuyết phục hơn. Tất cả chúng ta đều biết rõ rằng có nhiều điều cần phải học về nghệ thuật tư duy *ngược dòng*.

Tác dụng cơ bản của tư duy ngược dòng nằm ngay trong cách tiếp cận khách quan và thực tế của nó. Tư duy ngược dòng cho phép một người chống lại các ý kiến cá nhân hay định kiến, các hy vọng và mơ tưởng, tránh kết luận vội vàng và cảm tính.

Chủ nghĩa hiện thực là một điều cần thiết vào mỗi dịp *năm mới*.

Một nhược điểm cơ bản của lý thuyết quan điểm ngược dòng là:

Thứ được tìm kiếm nhiều nhất trong các sách báo kinh tế là thói quen ủng hộ những quan điểm đã được đưa ra trước đó.

Khi sử dụng quan điểm ngược dòng, chúng ta rất dễ áp đặt các góc nhìn đối lập để hỗ trợ các quan điểm cá nhân. Nếu một người đã có cái nhìn cố hữu về một xu hướng kinh tế, chắc chắn anh ta sẽ chuyển sang quan điểm ngược dòng chỉ để củng cố cho quan điểm trước đó của mình. Trừ khi có một tinh thần vững vàng hiếm có, anh ta sẽ tập trung vào các quan điểm đó để xác nhận lại kết luận trước đó.

Hãy sử dụng một chính sách ngăn chặn các quan điểm cá nhân – các quan điểm buộc chúng ta phải ủng hộ! Ví dụ, nếu một người quả quyết đưa ra dự đoán và đề xuất, anh ta sẽ không thể đánh giá các quan điểm với thái độ khách quan. Anh ta chắc chắn sẽ ủng hộ đề xuất và dự đoán của mình.

Tôi tin vào một thực tế tâm lý học đúng đắn rằng: không ai có thể khách quan khi đưa ra đề xuất. Bạn không thể vừa chủ quan vừa khách quan tại cùng một thời điểm. Khi một người đưa ra lời khuyên, tâm trí của anh ta theo bản năng sẽ tập trung vào “hy vọng” biến lời khuyên đó thành sự thật, thay vì tập trung vào các quan điểm khách quan và thực tiễn có thể ảnh hưởng đến lời khuyên đó.

Tôi tin rằng trong các ấn phẩm dự báo nhiều tập, có chỗ cho phản bình luận để thảo luận về điều mà mọi người đang dự đoán, đề xuất và “bảo vệ quan điểm”. Sau đó, bạn có thể hình thành tư duy của

riêng mình. Trong phân tích cuối cùng, mọi cá nhân đều là cố vấn tốt nhất của chính mình và phải chấp nhận chịu trách nhiệm cho quyết định của họ.

TẠI SAO CÁC NHÀ KINH TẾ HỌC ĐÔI KHI CŨNG DỰ ĐOÁN SAI?

Có thể bạn sẽ nghĩ tôi luôn chỉ trích các dự đoán của người khác.

Xin đảm bảo rằng tôi chưa bao giờ có ý định trở thành nhà phê bình. Khi đưa ra bình luận, tôi chỉ có ý đi ngược dòng với những dự báo tổng hợp của các nhà kinh tế học và bình luận tài chính. Nhóm chuyên gia uy tín đó được tổ chức ở mức độ tín nhiệm cao nhất. Tôi đã đọc rất kỹ bình luận và phân tích của họ. Tôi dám khẳng định mình đã đọc chúng với sự tập trung cao độ hơn là chấp thuận quan điểm của họ một cách chung chung, bởi “trở nên ngược dòng” cần điều đó.

Tuy nhiên, điều này dẫn đến một trạng thái đầy cảm dỗ đối với việc dự báo kinh tế: *tầm ảnh hưởng* của các chuyên gia dự báo kinh tế khiến họ đưa ra những dự báo sai lệch.

Trong vòng 20 năm qua, lĩnh vực dành cho các chuyên gia kinh tế và phân tích đã mở rộng mạnh mẽ. Ngày nay, có rất nhiều tập đoàn có bộ phận dự

báo kinh tế, trong khi chỉ vài năm trước, điều đó gần như không được biết đến. Các nhà công nghiệp và doanh nhân thế hệ trước ít khi dùng đến những người mà họ coi là “nhà lý luận tóc dài”. Những người theo chủ nghĩa cá nhân khắc khổ đó cho rằng: không ai có thể dạy họ việc kinh doanh hay tương lai của chính họ. Họ sẽ tự định đoạt tương lai của mình, giống như nhiều người khác đã làm!

Kết quả của sự dịch chuyển này đối với các nhà kinh tế học trong các cấp độ doanh nghiệp và chính phủ, đối với sự phát triển của các dịch vụ kinh tế, đối với những dự báo và thống kê nhiều phần trong các tạp chí và “Thư từ” là: tại bất cứ thời điểm nào, bạn cũng có thể tìm thấy hàng trăm dự đoán tràn ngập trên báo chí và sóng phát thanh.

Và cũng khá lạ là những dự báo và phân tích đó giống nhau đến mức bạn sẽ tự hỏi liệu có phải các nhận định đó đã được tổng hợp, xử lý và trao đổi cho đến khi tất cả đều đồng ý hay không.

Khi điều đó diễn ra, rõ ràng nó sẽ ảnh hưởng lớn đến suy nghĩ của giới kinh doanh và công chúng. Một doanh nhân chắc hẳn sẽ ấn tượng khi thấy trên báo chí đăng tin: 80 hay 200 nhà kinh tế học đều nhất trí về những thứ có khả năng sẽ diễn ra.

Điều đó không có nghĩa là nhiều người đã đưa ra phân tích sai, *nhưng họ có thể mắc sai lầm bởi chính*

tâm ảnh hưởng của mình. Họ có thể ảnh hưởng mạnh mẽ đến các hoạt động và kế hoạch kinh doanh (của công chúng) đến mức không thể chứng minh các dự báo của mình. Nếu bị thuyết phục rằng lạm phát sẽ tiếp tục tăng, bạn sẽ quản lý hàng tồn kho và nợ ngân hàng theo cách khác với khi tin vào một đợt suy thoái. Hành động tập thể, từ các dự báo thống nhất, thường đẩy con lắc đi quá xa về một hướng – làm đảo lộn thời gian và động lượng dự kiến trước đó. Và như một cỗ máy bị quá tải sẽ văng ra khỏi bánh răng, nền kinh tế cũng sẽ bị chệch hướng bởi gánh nặng quá lớn (do hành động từ một phía).

Vậy là các nhà kinh tế học có thể dự báo sai lệch nếu công bố chúng, trong khi nếu giữ bí mật, các dự báo đó sẽ hữu ích với độ chính xác đến khó tin.

ĐẶT CÂU HỎI “CÁI GÌ ĐÚNG?”

THAY VÌ “CÁI GÌ SAI?”

Bạn có nhận thấy xu hướng chung của tất cả chúng ta khi ngay lập tức thắc mắc “Cái gì sai?” khi thảo luận một số câu hỏi về kinh tế hoặc chính trị? Bạn có thể nghĩ tới một loạt ví dụ:

Nếu thảo luận về tình trạng kinh doanh chung, chắc chắn một số người sẽ hỏi: “Việc kinh doanh ngày nay có gì sai vậy?”

Hoặc khi thảo luận về thị trường chứng khoán: Các nhà môi giới luôn bị hỏi đi hỏi lại mỗi ngày: “Thị trường có gì sai vậy?” Đã bao giờ bạn nghe ai đó hỏi: “Thị trường có gì đúng vậy?” chưa?

Vậy tôi xin mạnh dạn khẳng định rằng: Bạn sẽ có một góc nhìn hoàn toàn mới về mọi vấn đề nếu đặt ra câu hỏi “Cái gì đúng?” về các xu hướng kinh tế. Tâm trí bạn sẽ đi qua nhiều kênh tư duy. Thật vậy, hãy thử và biến nó thành thói quen. Đó là một thói quen ngược dòng rất đáng được khuyến khích.

Cách tiếp cận tiêu cực với các câu hỏi kinh tế-xã hội đã trở thành một điều hiển nhiên.

Mọi người đã phát triển điều mà các nhà tâm lý học và các bác sĩ gọi là “rối loạn tâm thần trầm uất” hay thói quen đi-tìm-rắc-rối. Gần như lúc nào cũng đặt câu hỏi về các vấn đề trong và ngoài nước – bạn sẽ chỉ nghe được những tiếng nói cảnh báo “không hiệu quả đâu”, “không thể thực hiện được”... Điều này gợi nhớ đến thời kỳ “xe ngựa kéo” khi Henry Ford và các nhà phát minh xe-kéo-không-dùng-ngựa bị cười nhạo.

Điều đó làm tôi nhớ đến một ví dụ thú vị về việc nghĩ “cái gì đúng” có liên quan trong cuốn sách này: Hãy canh chừng số dư của bạn. Một nhà đầu tư thông thái đang lái một trong những chiếc xe gắn động cơ hai thì đầu tiên trên thế giới, rồi sau một

vòng lượn chóng mặt ở vận tốc 24km/h, ông đã hỏi thứ gì khiến động cơ hoạt động. Khi nhận được câu trả lời là xăng, ông mua ngay một bộ giấy chứng nhận của Rockefeller¹. Ông biết Standard Oil sẽ bán sản phẩm của họ và thống lĩnh thị trường, đồng thời dự đoán rằng rất nhiều nhà sản xuất ô tô sẽ bị loại khỏi cuộc chơi. Vậy là, nhờ tự hỏi “cái gì đúng” về những chiếc xe chạy bằng xăng – mà không quan tâm đến điều gì sai – nhà đầu tư đó đã kiếm được bội tiền.

Với tôi, điều đó có nghĩa là nếu muốn hướng đến thập kỷ tiếp theo mà không làm mất đi tinh thần cân bằng và tận hưởng mọi loại hình thỏa mãn trong cuộc sống, chúng ta cần phải xem nhẹ các rắc rối và cường điệu may mắn của mình.

Nếu hỏi “Cái gì đúng?” về câu hỏi nào đó, chúng ta sẽ nhận thấy thực ra mình đang thay đổi toàn bộ cách thức tư duy. Chưa biết rằng chúng ta không thích nghĩ về những khoản thuế cao ngất ngưỡng ngày nay, nhưng cũng đã lâu rồi kể từ khi tôi và bạn đều nghĩ rằng *bất cứ điều gì*, kể cả những khoản thuế cắt cổ, cũng đều tốt hơn một cuộc lạm phát phi mã. Tất nhiên, tôi đồng ý rằng mức thuế hiện nay là quá

1. John Davison Rockefeller (1839-1937): Nhà công nghiệp người Mỹ, đóng vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp dầu mỏ thời sơ khai, nhà sáng lập của Standard Oil. (BTV)

cao (từ góc độ kinh tế), nhưng có lẽ nếu các nhà nghiên cứu tập trung vào cái gì *đúng*, chúng ta có thể giải quyết được vấn đề.

TÂM LÝ ĐÁM ĐÔNG VÀ CÁC CHIẾN DỊCH

Nếu ai đó viết một cuốn sách về tâm lý đám đông thì có thể minh họa bằng chiến dịch tranh cử của Đảng Cộng hòa năm 1952. Chiến dịch đó bao gồm tất cả các mảnh khoe để dẫn dắt hay làm mê muội đám đông. Ứng viên này làm rùm beng để tạo sự chú ý. Ứng viên kia gia tăng tầm ảnh hưởng bằng việc lôi kéo cảm xúc qua các tác động kích hoạt, viễn cảnh và sự truyền lan.

Các nhà nghiên cứu tâm lý đám đông biết rằng cử tri thông thường chẳng mấy bận tâm đến các vấn đề cơ bản liên quan đến ứng viên hay cương lĩnh chính trị của mình. Họ chấp nhận “điều họ cảm nhận được”. Nguồn lực của các tác động kích hoạt và sự truyền lan tạo ra hình ảnh trong tâm trí họ.

Sự bí ẩn là một công cụ toàn năng. “Đừng nói gì và hứa với họ mọi thứ,” một chính trị gia khuyên; “và trên hết, đừng giải thích với cử tri; hãy khẳng định nhưng không giải thích; nhắc lại điều bạn sẽ làm cho họ, nhưng không bao giờ tranh luận.”

Đầu năm 1952, những nguyên tắc thu phục đám đông đã giúp Tướng Eisenhower tạo ra cú đột

phá. Ở mãi tận Paris xa xôi¹, dựng lên hình tượng vĩ đại cho ông quả là vấn đề đơn giản. Tách biệt khỏi chiến dịch khốc liệt và cạnh tranh gay gắt, ông đã giữ được sức quyến rũ và sự mê hoặc. Những người ủng hộ ông ở quê nhà đã tác động đến cảm xúc của người dân Mỹ bằng cách liên tục nhấn mạnh những khẩu hiệu “nhà lãnh đạo”, “quần chúng”, và “chỉ Ike² mới có thể chiến thắng”. Để tránh các tranh cãi, họ đánh vào sự rung cảm, đẩy Thượng nghị sĩ Taft quá cố³ vào một tình thế khó khăn nhằm chiếm được lòng tin của người dân.

Khẩu hiệu ngắn gọn “Tôi thích Ike” đã cho thấy cách nội dung tuyên truyền được thẩm nhuần đến cả một đứa trẻ. “Tôi thích Ike và như vậy là đủ, bạn còn muốn gì hơn nữa?” Thực sự rất đơn giản, khó đánh bại và dễ lan tỏa.

Trong khi đó, Taft phải liên tục gồng mình chỉ để duy trì sự hiện diện trước công chúng. Ông không được nghỉ ngơi dù chỉ một chốc. Thiếu những hỗ trợ

1. Thời điểm đó, Eisenhower là tư lệnh tối cao của NATO có trụ sở tại Paris. (Đến năm 1966, NATO mới chuyển trụ sở về Brussels, Bỉ.) (Chú thích của người dịch – ND)

2. Biệt danh chỉ Eisenhower. (BTV)

3. Robert Alphonso Taft (1889-1953): Chính trị gia, luật sư bảo thủ người Mỹ, đối thủ của Eisenhower trong cuộc tranh cử quyền đề cử của Đảng Cộng hòa để tham gia tranh cử Tổng thống Mỹ. (BTV)

đầy đủ từ báo chí (thực tế đa phần sự ủng hộ được dành cho Eisenhower), Taft phải tự huy động nguồn lực của mình. Tuyên bố của phe đối lập: “Taft không thể chiến thắng” là một khẩu hiệu đánh vào tâm lý nặng nề mà ông phải đối mặt. (Rất khó để phủ nhận điều đó. Quả là một đòn đánh hiểm ranh mãnh!)

Vậy là cuộc cạnh tranh đã ngã ngũ khi Eisenhower quay lại Mỹ.

Đến đây, câu hỏi trở thành: Nếu được Đảng Cộng hòa đề cử, liệu Eisenhower có thể thắng cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ không? Rồi sớm muộn ông cũng phải bước lên vũ đài. Công chúng sẽ nhận ra Eisenhower không hoàn hảo như hình tượng được dựng lên. Người dân sẽ ủng hộ đối thủ và thất vọng trước một số khía cạnh của ông. Như tôi đã viết, nếu Eisenhower tuân theo những hướng dẫn về tâm lý đám đông – nói ít và đảm bảo nhiều; rồi lặp lại điều đó – gần như chắc chắn ông sẽ giành chiến thắng trước Stevenson¹. Nhưng nếu ông tranh luận và đưa ra lý lẽ, những người thuộc Đảng Dân chủ ranh

1. Adlai Ewing Stevenson II (1900-1965): Luật sư, chính trị gia và nhà ngoại giao người Mỹ, đại diện của Đảng Dân chủ, đối thủ của Eisenhower trong cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ. Trong cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ năm 1953 (ở đây, bài luận này nói về các cuộc vận động tranh cử được tiến hành vào năm 1952), Dwight D. Eisenhower đã giành chiến thắng và trở thành Tổng thống thứ 34 của Mỹ. (BTV)

mãnh sẽ đánh bại ông. Họ không bao giờ giải thích bất kỳ điều gì, nhưng lại hứa hẹn mọi thứ. (Tôi đang nói đến những thành viên của Đảng Dân chủ ủng hộ Chính sách Kinh tế mới ngày nay.) Đó là điều thuyết phục được số đông.

TÂM LÝ HỌC KINH TẾ

Tôi đưa ra những bình luận ngược dòng nhằm cung cấp các diễn giải về tâm lý học kinh tế – lĩnh vực vẫn chưa được nghiên cứu nhiều. Ví dụ, chưa có ai sử dụng chức danh “nhà tâm lý học kinh tế” cả. Có rất ít tác giả nghiêm túc chú tâm nghiên cứu chủ nghĩa hành vi con người và tầm ảnh hưởng của nó lên các xu hướng kinh tế, tự coi họ là nhà xã hội học, nhà kinh tế học hoặc nhà tâm lý học.

Tuy nhiên, từ các nghiên cứu và bài viết được công bố trong những năm gần đây, cùng các cuộc khảo sát về ý định và thái độ của khách hàng do Cục Dự trữ Liên bang Mỹ thực hiện, một điều rất rõ ràng là: tâm lý học kinh tế là lĩnh vực sẽ được quan tâm nhiều trong những năm tới.

Trong cuốn *Psychological Analysis of Economic Behavior*¹ (tạm dịch: Phân tích tâm lý học về hành

1. McGraw-HUI Book Company, Inc., 1951. (TG)

vi kinh tế), Giáo sư George Katona khẳng định: “Những phát triển kinh tế nào không quan tâm đến nhận thức và phản ứng của người dân đối với chúng sẽ không đáp ứng được vốn hiểu biết toàn diện về các dao động theo chu kỳ.”

Dĩ nhiên, đây cũng là chủ đề trong các cuộc thảo luận tới của chúng ta. Nó chưa đủ giúp chúng ta nắm được cơ cấu thống kê hiện tại – hay thậm chí cả *triển vọng* thống kê có thể xảy ra. Quan trọng hơn, chúng ta cần (1) hiểu được cách khách hàng và các doanh nhân nhìn nhận (phản ứng) trước các báo cáo thống kê và các khả năng, và (2) sau đó cần xem xét một quan điểm ngược dòng về các xu hướng được chấp nhận rộng rãi.

Có lẽ một trong những điều quan trọng nhất mà chúng ta học được khi nghiên cứu môn “khoa học” mới về ngành tâm lý học kinh tế là các nhân tố ảnh hưởng đến mọi người tại thời điểm này có thể tác động đôi chút đến họ tại thời điểm khác.

Hơn nữa, mọi người có xu hướng nhớ lại trải nghiệm tương tự gần nhất, và có thiên hướng quên đi các nguyên nhân với một kết quả khác biệt của thời điểm trước đó. Do cuộc suy thoái tàn khốc hậu chiến tranh trong những năm 1920-1921, hầu hết mọi người đều dự đoán về một cuộc khủng hoảng tồi tệ tương tự sau Thế chiến thứ II. Tuy nhiên, khi

nhìn lại, chúng ta đã hoàn toàn bỏ quên đợt bùng nổ và lạm phát điên cuồng diễn ra ngay trước cuộc suy thoái và giảm phát hậu chiến tranh (1919). Người ta ngay lập tức dự đoán một cuộc suy thoái vào năm 1945-1946 mà quên mất sự kiện bùng nổ lạm phát năm 1919.

Ngày nay, chúng ta đang bắt đầu được cho uống những “phương thuốc” kinh tế gọi lại những thời kỳ trước. Ví dụ, người ta nói với chúng ta rằng sẽ không bao giờ có thêm một cuộc suy thoái kinh tế thực sự nào diễn ra nữa. Một số nhà quan sát khẳng định chắc nịch: thời kỳ 1930-1933 sẽ không bao giờ lặp lại. Vào các thời điểm khác, các tuyên bố tương tự cũng được đưa ra, ví dụ như lời tuyên bố rằng sẽ không bao giờ có cuộc hoảng loạn nào giống như năm 1873¹ hay năm 1893² nữa.

Vậy là, trong khi không thể nói trước về tương lai, chúng ta vẫn có thể tự tin rằng tâm lý học kinh tế

1. Cuộc hoảng loạn năm 1873 là cuộc khủng hoảng tài chính khởi phát từ cuộc suy thoái kinh tế ở châu Âu và Bắc Mỹ kéo dài từ năm 1873 tới năm 1877. Cuộc hoảng loạn lan ra toàn hệ thống ngân hàng Mỹ khiến ít nhất 100 ngân hàng sụp đổ trên toàn nước Mỹ. (BTV)

2. Cuộc hoảng loạn năm 1893 là cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng ở Mỹ, kéo dài từ năm 1893 đến năm 1897. Nó đã ảnh hưởng sâu sắc đến mọi khía cạnh của nền kinh tế và tác động đến nền chính trị Mỹ. (BTV)

sẽ là một bộ môn cần nghiên cứu khi đi sâu hơn vào các xu hướng và chu kỳ kinh tế cũng như các nhân tố khởi nguồn và kết thúc chúng.

NHÌN LẠI

Vào năm 1952, khi tin tức bầu cử chiếm lĩnh mọi chủ đề bàn tán, tôi nghĩ có thể sẽ rất thú vị khi nhắc lại một năm cạnh tranh khốc liệt khác: năm 1884, giữa Blaine¹ và Cleveland². Như thường lệ, các điều kiện kinh tế đã có tầm ảnh hưởng mạnh mẽ. Ngoài ra, đã có một cuộc nổi dậy trên quy mô lớn chống lại những “tội lỗi” của Đảng Cộng hòa. Các hoạt động tham nhũng bị mặc định gán cho Đảng cầm quyền³, và bản thân Blaine cũng không tránh khỏi những lời chỉ trích gay gắt.

Có lẽ, một trong những điều đáng kinh ngạc về thời kỳ đó là sự thiếu thốn tin tức chính trị trên các tờ báo tài chính. Tôi đã lục tung toàn bộ 52 ấn

1. James Gillespie Blaine (1830-1893): Chính khách và chính trị gia của Đảng Cộng hòa. Ông là đại diện của Đảng Cộng hòa tranh chức Tổng thống trong cuộc bầu cử năm 1884. (BTV)

2. Stephen Grover Cleveland (1837-1908): Chính trị gia và luật sư người Mỹ thuộc Đảng Dân chủ, Tổng thống thứ 22 và 24 của Mỹ. Ông là đại diện của Đảng Dân chủ tranh chức Tổng thống trong cuộc bầu cử năm 1884. (BTV)

3. Lúc bấy giờ, Đảng cầm quyền ở Mỹ là Đảng Cộng hòa. (BTV)

bản của tờ *Financial and Commercial Chronicle* xuất bản năm 1884 nhưng không thể tìm được bất cứ đề cập nào về chiến dịch tranh cử cho đến đầu mùa thu năm đó. Một điểm đáng chú ý vào thời điểm đó là tỷ lệ cược cho Blaine là 5:4. Ngay trước cuộc bầu cử, tờ báo đã sửa tỷ lệ đặt cược thành 5:4 cho Cleveland. (Cleveland đã chiến thắng sát nút.)

Năm 1884 chứng kiến một cuộc hoảng loạn trên thị trường chứng khoán (nhưng không kéo dài lâu) và tình hình kinh doanh khó khăn cùng nhiều vụ phá sản. Sự sụp đổ của hãng môi giới Grant & Ward¹ là không thể tránh khỏi, cựu Tổng thống Mỹ cũng không tránh khỏi liên lụy dù ông vô tội. [Ngay sau đó, Grant đã viết cuốn *Personal Memoirs* (tạm dịch: Hồi ức cá nhân) nổi tiếng để trả những món nợ khổng lồ do Ward gây ra.]

Chủ nghĩa bi quan bao trùm gần hết năm 1884 (tạo lợi thế cho Cleveland), và khi nhìn lại, chúng ta có thể thấy thời điểm đó là đáy của một đợt suy

1. Grant & Ward: Hãng môi giới chứng khoán tại phố Wall, được thành lập bởi Ulysses S. Grant – cựu Tổng thống Mỹ, Ferdinand Ward cùng James D. Fish – Chủ tịch Ngân hàng Hàng hải Quốc gia New York. Ward điều hành công ty theo phương thức Ponzi, vay tiền từ Ngân hàng Hàng hải để trả lượng cổ tức lớn và thu hút thêm nhiều nhà đầu tư. Trong đợt suy thoái kinh tế năm 1884, phương thức Ponzi sụp đổ. Grant & Ward phá sản, kéo theo Ngân hàng Hàng hải cũng phá sản, khiến nhiều nhà đầu tư rơi vào cảnh điêu đứng. (BTV)

thoái tương đối ngắn. Thị trường chứng khoán bắt đầu tăng điểm liên tục. Dù lúc đầu, nó đã bị “nghi ngờ” bởi mọi đợt phục hồi ban đầu đều bị nghi ngờ, nhưng đợt tăng đó đã kéo dài cho đến tận cuộc Đại suy thoái năm 1893 chỉ với vài thời điểm chứng lại thông thường. Các hoạt động công nghiệp và thương mại được hồi phục từ đợt khủng hoảng và việc kinh doanh đã tốt đẹp cho đến năm 1893. Vậy là, một bên đã hưởng lợi trong cuộc chiến chính trị trước đó khi sự giận dữ trong công chúng tăng lên.¹

Về chủ đề các cuộc bầu cử, hãy nghĩ tới lý thuyết quan điểm ngược dòng và bầu cử: Khi nghĩ về năm 1948², có thể bạn sẽ kết luận ngay rằng ngược dòng là một tư duy sáng suốt cho một năm bầu cử.

Phần lớn các đợt bầu cử căng thẳng đến độ: hoặc các quan điểm đều cân bằng với nhau, hoặc các quan điểm đi theo hướng một chiều đến mức

1. Ý chỉ điều này có lợi cho Cleveland – ứng cử viên của Đảng Dân chủ, và gây bất lợi cho Blaine – ứng cử viên của Đảng Cộng hòa, trong cuộc chạy đua tới chức Tổng thống Mỹ, khi người dân Mỹ cho rằng nguyên nhân của đợt suy thoái kinh tế là do Đảng cầm quyền lúc bấy giờ – Đảng Cộng hòa gây ra. (BTV)

2. Năm bầu cử Tổng thống Mỹ gây tranh cãi khi Tổng thống đương nhiệm Harry S. Truman (Đảng Dân chủ) có màn lợi ngược dòng khó tin trước Thống đốc Thomas E. Dewey (Đảng Cộng hòa) trong khi nhiều cuộc thăm dò trước thềm bầu cử đều cho thấy Dewey sẽ đánh bại Truman. (BTV)

chỉ có quan điểm chung mới là đúng. Đơn cử như cơ hội lợi ngược dòng đối với Hoover năm 1928 hay Roosevelt năm 1936¹.

Tôi cho rằng cuộc bầu cử năm 1948 đã chứng minh điều đó. Đó là sự thất bại của những người thăm dò ý kiến và nó không thể được coi là cuộc bầu cử “bình thường”.

SỰ TRỞ LẠI MANG TÍNH LỊCH SỬ CỦA VÀNG

Bởi lãi suất tiền-bản-vị-vàng đang tăng lên so với đồng đô-la trượt giá trong những năm gần đây, việc quay lại thời kỳ nước Mỹ từ bỏ chế độ bản vị vàng và chú ý tới những diễn biến đối lập khi Mỹ quay lại sử dụng vàng vào năm 1879 để định giá tiền là một điều rất có giá trị.

Tháng 2 năm 1862, tờ “giấy bạc” đầu tiên được phát hành. Mỹ từ bỏ chế độ bản vị vàng “để cung cấp nguồn tài chính cho chiến tranh” và duy trì việc này trong suốt 17 năm. Tiền giấy dao động điên cuồng, có thời điểm tụt xuống chỉ bằng 33% giá vàng. Mỹ đã không đạt được trạng thái ngang giá vàng cho đến tận

1. Hoover và Roosevelt đều có những chiến thắng áp đảo, hoàn toàn chiếm được lòng tin của công chúng trong cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ. (ND)

ngày 17 tháng 12 năm 1878 – hai tuần trước khi quyết định “khôi phục” chế độ bản vị vàng có hiệu lực.

Nỗi sợ bao trùm khắp nơi khi ngày khôi phục – ngày 2 tháng 1 năm 1879 – đến gần. Nhiều người cho rằng sẽ có một “đợt tháo chạy” vàng, và tiền giấy sẽ chất đống trong ngân hàng bởi người dân muốn đổi đô-la giấy lấy vàng.

Mọi sự sợ hãi đó đều vô căn cứ. Trái ngược với dự đoán của nhiều nhóm, thực tế chính phủ lại *thu* được vàng vào ngày khôi phục đầu tiên. Khi người dân biết mình có thể mua vàng thì họ lại không muốn! Tiền giấy dễ để trong túi hơn. Báo cáo từ *New York Tribune* vào thứ sáu ngày 3 tháng 1 năm 1879 đã cho chúng ta “cảm nhận” về thời kỳ đó:

Hôm qua, việc khôi phục thanh toán bằng vàng đã chính thức hoàn tất. Kho bạc Mỹ không từ chối vàng, và khoản thu của họ đã vượt quá khoản thanh toán 268.000 đô-la... Sự kiện được tổ chức theo Nghi lễ thượng cờ quốc gia và những lá cờ đã tung bay trên các tòa nhà tài chính và tòa nhà Chính phủ.

Thứ bảy ngày 4 tháng 1, *Commercial and Financial Chronicle* bình luận: nước Mỹ đã “âm thầm vượt qua một điều kiện thương mại”.

Vậy là lịch sử tài chính chiến tranh đã khép lại (*Chronicle* nói thêm). Sẽ là vô ích khi nói rằng ở thời điểm này, việc phát hành (tiền giấy) là không cần thiết, rằng nước Mỹ có thể tiến hành chiến tranh mà không cần chi tiêu quá nhiều. Hôm nay, tất cả chúng ta đều hứng thú khi biết rằng sau khi được phát hành, trải qua nhiều giai đoạn tụt giá khác nhau với những biến động liên tục trong 17 năm, một lần nữa, chúng ta lại có thể dựa vào một bản vị cố định một cách an toàn và tuân theo mọi khía cạnh của quy luật giá trị phổ quát...

Nỗi lo lắng tiếp theo là sự e ngại một dòng chảy vàng quá mức đến châu Âu sẽ làm cạn kiệt kho dự trữ đến mức khiến cho khả năng chuyển đổi tự do có nguy cơ bị đặt dấu hỏi. Sự hồi phục của giá chứng khoán trong nửa đầu năm 1879 đã mời gọi các cổ đông nước ngoài bán chứng khoán Mỹ. Điều này sẽ khiến vàng chảy qua đại dương. Tuy nhiên, những bối cảnh bất ngờ đã cứu vãn tình thế cho Mỹ. Khi vụ mùa của Mỹ đạt mức kỷ lục, Anh, Pháp, Áo, Đức và Nga lại phải đối diện với sản lượng thấp nhất trong nhiều năm. Số lượng thóc lúa cung ứng kỷ lục của Mỹ đã cứu châu Âu khỏi nạn đói, đồng thời cứu được dòng chảy vàng. Điều này đã đảm bảo thành công của đợt khôi phục bản vị vàng. Với giá cả tăng và niềm tin được khôi phục, các hoạt động chung được bắt đầu với sự bùng nổ thịnh vượng. Sự phục

hồi từ thời kỳ suy thoái kéo dài trong những năm 1873-1878 vì thế đã bị vàng xóa bỏ.

NHỮNG SỰ KIỆN NGƯỢC DÒNG TRONG LỊCH SỬ

Trong việc nghiên cứu nghệ thuật tư duy ngược dòng, sẽ rất hữu ích khi chúng ta xem xét lại lịch sử.

Như ví dụ dưới đây, với sự thay đổi của một hoặc hai từ, bạn hãy đọc như thể nó được lấy ra từ một cuốn tạp chí kinh doanh trong năm bầu cử 1952:

Chủ nghĩa lạc quan là quy luật của thị trường. Đây là lúc để lạc quan, bởi tháng 2 là thời kỳ của chủ nghĩa bi quan; ngoài ra, thị trường luôn ưu ái và coi chủ nghĩa lạc quan là quy luật. Bên cạnh đó là các đơn đặt hàng chiến tranh khổng lồ (để phòng thủ), việc giá tiền ở mức thấp, sự thuận lợi của ngành ngân hàng và nhu cầu hàng hóa lớn...

Hiếm khi các thị trường chứng khoán có được vị thế tốt hơn trong một năm chính trị như vậy. Chúng có mục tiêu để đạt được và không có gì để mất; bởi chúng có thể được hỗ trợ ở mức vừa phải bởi một chính sách thuận lợi hơn đối với các doanh nghiệp lớn; trong khi chúng hiếm khi bị ảnh hưởng, ít nhất trong vài năm tới, bởi bất cứ điều gì có thể được thực hiện đối với thuế quan (chương trình viện trợ nước ngoài)...

Đoạn trích trên được rút ra từ bài viết “Review of the Financial Markets” (tạm dịch: Đánh giá thị trường tài chính) của John Moody trong *Moody's Magazine* số ra tháng 11 năm 1916.

Từ quan điểm ngược dòng, cần chú ý rằng vào thời điểm tháng 11 năm 1916, thị trường chứng khoán đã ghi nhận mức điểm cao của “thị trường chiến tranh” – gây ngạc nhiên cho các nhà quan sát. Lợi nhuận, lợi suất và hoạt động kinh doanh đều đạt đỉnh ngoài sức tưởng tượng. Các đơn đặt hàng chiến tranh từ các nước đồng minh đã đạt đến những con số khổng lồ trong thời kỳ đó. (Quả là một kỷ nguyên vĩ đại: Mỹ cho các nước vay hàng trăm triệu đô-la để họ chi tiêu vào đạn dược và thiết bị chiến tranh.)

Mùa hè năm đó chứng kiến chiến dịch chính trị có phần nhạt nhẽo giữa Wilson và Hughes¹. Đó là một cuộc chạy đua sát sao. Một số độc giả lớn tuổi có thể sẽ nhớ rằng vào buổi sáng sau ngày bầu cử, nhiều người đã nghĩ Hughes chiến thắng, nhưng cuộc lội ngược dòng muộn màng từ California đã lật ngược tình thế và Wilson tái đắc cử.

1. Cuộc bầu cử Tổng thống Mỹ năm 1916 là cuộc đối đầu giữa hai ứng cử viên: Woodrow Wilson của Đảng Dân chủ và Charles Evans Hughes của Đảng Cộng hòa. Kết quả là Tổng thống đương nhiệm Wilson đã tái đắc cử. (BTV)

Nhưng bất chấp các thương vụ buôn bán vũ khí chiến tranh và lợi nhuận khổng lồ, thị trường chứng khoán vẫn “bướng bình” tiếp tục xu hướng thị trường “gấu” trong suốt 13 tháng. Tuyên bố tham gia vào Thế chiến thứ I của Mỹ vào tháng 4 năm 1917 cũng không ngăn được xu thế đó; thị trường vẫn tiếp tục đà giảm, đặc biệt là nửa cuối năm 1917.

Trong năm 1916, ai cũng mong Đức nhanh chóng thất trận. Các vòng đàm phán hòa bình được tổ chức liên tục. Điều đó bị đổ lỗi là do sự sụt giảm của thị trường – sau khi đợt suy giảm bắt đầu. Tuy nhiên, khi thị trường bắt đầu trở lại vào tháng 12 năm 1917, nó đã tiếp tục tăng trưởng đến tận ngày đình chiến (ngày 11 tháng 11 năm 1918). Sau đó, sau khi giảm khoảng 10%, giá cổ phiếu đã tăng tốc trở lại cho thị trường “bò tốt” và đợt lạm phát năm 1919, khi “mọi người” đều chắc chắn về một đợt khủng hoảng ngay lập tức sau chiến tranh.

PHONG TRÀO THỦY TRIỀU

Những người ngược dòng đều quan ngại sâu sắc về các “phong trào thủy triều” cũng như “làn sóng” các quan điểm và kích động công chúng. Sự điên loạn của loài người được thúc đẩy và duy trì bằng những làn sóng cảm xúc thủy triều đó.

Bạn đã làm quen với các câu chuyện về sự điên loạn và các cuốn sách liên quan trong phần trước của cuốn sách này. Một vài cuốn sách chứa những câu chuyện kể về chứng điên loạn và bối cảnh của tâm lý cộng đồng được phản ánh trong các cơn cuồng loạn và “phong trào thủy triều”:

Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds của Charles Mackay.

The Crowd—A Study of the Popular Mind của Gustave Le Bon.

The Psychology of Socialism của Gustave Le Bon.

Instincts of the Herd in Peace and War của William Trotter.

The Law of Imitation của Gabriel Tarde.

Psychological Analysis of Economic Behavior của Giáo sư George Katona.

Perpetual War for Perpetual Peace (tạm dịch: Chiến tranh triền miên vì nền hòa bình vĩnh cửu), biên tập bởi Tiến sĩ Harry Elmer Barnes, hợp tác với bảy cộng tác viên xuất sắc khác (The Caxton Printers, Ltd., 1953). Cuốn sách này được khuyến nghị đọc cho người ngược dòng bởi nó mô tả một cách tàn khốc và ghi lại đầy đủ về sức mạnh của tuyên truyền hiện đại. Đó là lịch sử *xét lại* trong 16 năm qua, và nó chứng minh cho tầm quan trọng của việc kiểm chứng các niềm tin, ý thức hệ và tuyên truyền chính trị-xã hội được nhiều người chấp nhận theo chiều hướng ngược lại.

Tất nhiên còn có những cuốn sách khác, nhưng năm cuốn sách trên cung cấp cho bạn những nền tảng về sự điên loạn và tâm lý của đám đông. Cuốn sách của Katona phân tích hành vi kinh tế từ quan điểm của người tiêu dùng. (Giáo sư Katona đã vạch hướng cho các cuộc khảo sát khách hàng cho Cục Dự trữ Liên bang Mỹ.)

Chắc chắn, “trách nhiệm” của những người có tư duy ngược dòng như chúng ta là đào sâu câu hỏi về “phong trào thủy triều” này, bởi khá rõ ràng, làn sóng “chủ nghĩa quốc tế” đã phổ biến trong suy nghĩ của công chúng khắp nước Mỹ. Do đó, số ít những người tư duy như chúng ta cần xem xét và phân tích câu hỏi kỹ lưỡng hơn bình thường nhằm tìm ra câu trả lời chính xác – và có lẽ là gây tác động đến người khác nếu chúng ta đánh giá rằng họ đang bị cuốn theo “làn sóng” đó.

CÒN NHIỀU ĐIỀU ĐỂ HỌC

Khi nghiên cứu lý thuyết quan điểm ngược dòng, chúng ta nhận ra mình còn nhiều điều phải học về *ứng dụng* của nó.

Khi nào cần trở nên ngược dòng? Chúng ta nên tìm kiếm các quan điểm chung ở mức độ nào? Làm thế nào để đánh giá các quan điểm?

Đó là một vài câu hỏi luôn đối đầu với chúng ta. Tuy nhiên, đối với tôi, chúng ta không cần quá chán nản, bởi toàn bộ lĩnh vực kinh tế học vẫn còn rất “khó đoán”. Trong nhiều năm qua, chỉ có một chút tiến bộ được tạo ra trong việc cải thiện tính chính xác về lợi nhuận trong các dự báo kinh tế. Và bạn hãy nhớ rằng, tình trạng này vẫn còn tiếp diễn, bất kể một số lượng lớn các thống kê dành cho các nhà nghiên cứu và những điều mà các nhà dự báo trước đây không biết.

Đối với tôi, lịch sử lâu đời của việc dự báo kinh tế đã chứng minh rõ ràng rằng “tâm lý học” chính là chiếc chìa khóa còn thiếu. Bạn có thể có trong tay mọi thống kê trên thế giới, nhưng vẫn không biết mọi người sẽ hành động như thế nào và khi nào. Theo đó, các thống kê thường khiến bạn lạc lối. Nhiều năm trước, John Stuart Mill đã nói: “Khủng hoảng không phải là vấn đề về tiền bạc, mà là về tâm trí.” Bạn có thể tìm đọc các tác phẩm của những cây viết lão làng về kinh tế học, đôi khi sẽ có ai đó đổ lỗi cho “việc thay đổi các điều kiện đã làm biến đổi cảm xúc tinh thần” như Thượng nghị sĩ Theodore E. Burton trong cuốn sách lớn của ông phát hành năm 1902: *Financial Crisis and Periods of Industrial and Commercial Depressions*¹ (tạm dịch: Khủng hoảng tài

1. New York: D. Appleton and Company, Copyright 1902. (TG)

chính và các thời kỳ suy thoái công nghiệp và thương mại) mà tôi đã đề cập trước đó.

Nói tới cuốn sách của Burton, tôi sẽ chọn ra một vài ví dụ trong đó cho thấy khi nào một “quan điểm ngược dòng” sẽ có ích.

Ví dụ, vào tháng 7 năm 1825, Diễn văn của Nhà vua (được đọc bởi Đại Chưởng ấn) chúc mừng Quốc hội Anh về phiên họp khai màn, đã đề cập đến “sự thịnh vượng chung đang tăng lên... tiếp tục lan tỏa đến từng ngõ ngách khắp vương quốc của Ngài”. Đến tháng 12 – chỉ năm tháng sau đó – một cuộc khủng hoảng tài chính đã nổ ra.

Ngày 15 tháng 3 năm 1873, *London Economist* hứng khởi viết về sự tăng trưởng khắp châu Âu, dự báo một viễn cảnh tương lai tươi sáng. Chưa đầy hai tháng sau, ngày 9 tháng 5 – Sở Giao dịch Chứng khoán châu Âu tại Vienna đã đóng cửa “và một cuộc khủng hoảng tàn khốc nổ ra, tiếp theo là suy thoái kéo dài.” (Sau đó, cũng trong năm 1873, cuộc đại khủng hoảng và suy thoái ở Mỹ cũng bắt đầu ập đến.)

Ngày 31 tháng 12 năm 1892, trong *Báo cáo thương mại hằng tuần*, Dun & Company viết: “Một năm làm ăn kinh doanh phát đạt nhất từ trước đến nay sẽ khép lại với những chỉ số vô cùng thuận lợi cho tương lai.” Chỉ năm tháng sau, tháng 5 năm

1893, một cuộc suy thoái kéo dài dai dẳng xảy ra với những ký ức còn ám ảnh mãi về sau.

Vẫn còn rất nhiều ví dụ nữa nhưng chúng không cần thiết.

Tôi sẽ kết thúc phần này bằng một bình luận đáng ghi nhớ của Burton: “Khủng hoảng và suy thoái đã xuất hiện gần như cùng lúc ở nhiều quốc gia, trong mọi hệ thống ngân hàng thịnh hành; tại các nước quân chủ và cộng hòa; tại các quốc gia tự do thương mại hay có thuế quan bảo hộ; tại những nước chỉ có tiền kim loại và những nước có cả tiền kim loại và tiền giấy cũng như những nước có tiền giấy không chuyển đổi... chúng cũng xuất hiện ở nhiều thời điểm khác nhau trong cùng một quốc gia, dưới tất cả các quy định khác nhau được phê duyệt.”

Thật vậy, chúng ta còn rất nhiều điều phải học!

DỰ BÁO ĐIỀU KHÔNG THỂ DỰ BÁO

Một tác dụng cơ bản của quan điểm ngược dòng là nó giúp ngăn chặn việc dự báo những điều không thể dự báo; hay nói cách khác, nó giúp chúng ta không bị mắc bẫy bởi các dự báo *chung* sai lầm. Đã nghiên cứu về lý thuyết quan điểm ngược dòng trong nhiều năm (và cũng đã viết ra suy nghĩ của mình), tôi tin rằng nó sẽ có giá trị hơn trong việc giúp chúng ta

tránh được các sai sót khi dự báo hơn là dùng để đưa ra các dự báo cuối cùng.

Hãy chú ý đến một bài báo đặc biệt quan trọng được đăng trên *The Freeman* cách đây chừng một năm của Tiến sĩ L. Albert Hahn, một nhà kinh tế học nổi tiếng ở Mỹ và châu Âu. Tiêu đề của bài báo đó là: “Dự báo điều không thể dự báo”.

Đánh giá lại các dự báo “sai” trong những năm gần đây (sự bùng nổ và giảm phát thời hậu chiến, rồi đến lạm phát tăng liên tục...), Hahn bình luận: “Rõ ràng, sự xuất hiện đều đặn của các sai sót đó trong dự báo không thể là một điều hoàn toàn tình cờ. Cần phải áp dụng thứ gì đó giống như *Định luật cần thiết của các sai sót trong dự báo*.” Sau đó, ông nói thêm:

Hiếm khi chúng ta nhận ra rằng niềm tin vào khả năng của những dự báo kinh doanh “mang tính khoa học” và chứng cuồng dự báo trong thời đại của mình là các hiện tượng tương đối mới. Đến tận năm 1930, các nhà kinh tế học nghiêm túc vẫn còn rất liều lĩnh – hoặc ngây thơ – khi tự cho rằng mình có khả năng tính toán trước sự xuất hiện của những đợt bùng nổ hay suy thoái. Nó không phù hợp với quan điểm chung của họ về sự vận hành của một nền kinh tế tự do. Họ coi tương lai kinh tế về cơ bản phụ thuộc vào mối quan hệ không thể dự đoán được giữa giá cả và chi phí, cũng như phụ thuộc

vào các phản ứng tâm lý của các doanh nhân. Đối với họ, dự đoán về các tình trạng kinh doanh trong tương lai dường như chỉ là trò bịp bợm, ví dụ như dự báo liên quan đến nghị quyết của Quốc hội vào hai năm tới.

Theo quan điểm của Tiến sĩ Hahn, chứng cuồng dự báo trong thời đại của chúng ta (và cả tác dụng đã được đảm bảo của quan điểm ngược dòng) bắt nguồn từ “kinh tế học Keynes”.

Sai lầm cơ bản của toàn bộ phương pháp (Keynes) nằm ở sự thật rằng: mối liên kết biện chứng giữa các dữ liệu khách quan và quyết định của các thành viên trong cộng đồng bị coi là cứng nhắc. Nhưng con người vẫn là con người, chứ không phải những cỗ máy tự động...

Dự báo tương lai của nền kinh tế nghĩa là dự báo các quyết định đầu tư và tiêu dùng – những điều cũng bất định chẳng kém gì tương lai...

Thứ dẫn đến sự không cân bằng nhu cầu – được gọi là chu kỳ kinh doanh – là việc phần lớn các doanh nhân đều quá lạc quan hoặc quá bi quan tại một thời điểm nào đó; họ hoặc là đầu tư quá nhiều và quá sớm, hoặc quá ít và quá muộn...

Tôi xin bổ sung một phát biểu sắc sảo của nhà kinh tế học thông thái này: “Suy thoái có tính toán không bao giờ xảy ra. Và lạm phát có tính toán cũng

như vậy – dù người ta thường tính trước một đợt lạm phát ngay trước đợt suy thoái giá hàng hóa gần nhất (năm 1951). Một đợt suy thoái [về giá cả] rõ ràng là do các nhà lý luận học hiện nay bắt đầu nói về thời đại của chúng ta như là một kỷ nguyên của sự lạm phát vĩnh cửu...”

“SỰ HỖN LOẠN CỦA ĐÁM ĐÔNG”

GIÚP ÍCH CHO EISENHOWER

(Bài luận này được viết vào tháng 10 năm 1952, được đưa vào cuốn sách này với tư cách là tài liệu tham khảo cho các quan điểm ngược dòng trong một chiến dịch tranh cử.)

Bởi cuộc bầu cử chỉ diễn ra trong vài ngày, có lẽ chúng ta nên thảo luận lại ý kiến cho rằng quan điểm ngược dòng không có giá trị quan trọng trong việc dự đoán kết quả bầu cử.

Đến đây, tôi xin nói về cuộc bầu cử năm 1948, bởi trong năm đó, quan điểm ngược dòng gần như chắc chắn là một dự đoán đúng. Tuy nhiên, tôi coi kinh nghiệm bốn năm trước đó chỉ là “may mắn của người thăm dò”, và bởi vậy nó không được coi là một sự việc thông thường.

Nói chung, bạn sẽ nhận ra các cuộc bầu cử ở Mỹ gồm hai loại: (1) một cuộc đua với kết quả đã được định trước, nên một quan điểm ngược dòng

sẽ là một dự đoán sai bởi đơn giản là nó đã đi ngược dòng; hoặc (2) một cuộc đua sát nút mà đến tận cuối cùng mới rõ ai là người chiến thắng; trong trường hợp này sẽ không có quan điểm chung để có thể ngược dòng.

Ví dụ, khi ai đó dùng năm 1948 như một dẫn chứng ngược dòng với các quan điểm chung về bầu cử, bạn có thể nhắc anh ta về năm 1928, khi cuộc bầu cử của Hoover là một quan điểm chung – và nó đã đúng.

Quay trở lại chiến dịch tranh cử nóng bỏng và gay gắt năm nay, đến trước ngày 5 tháng 11, có 2-3 giả thuyết thú vị đáng lưu tâm, nhưng chúng không thể được coi là các dự báo kết quả bầu cử.

Mùa thu năm nay, có một hiện tượng “mới” nổi lên – hoặc ít nhất cũng được coi là mới; nhưng bởi không có “cuộc khảo sát” nào trong phần lớn các cuộc bầu cử trong quá khứ, chúng ta chỉ có thể đoán rằng đó là một hiện tượng mới.

Hiện tượng mới mà tôi đang nói đến là việc phần lớn cử tri đều “lưỡng lự” theo các cuộc khảo sát. Số lá phiếu chưa quyết định được ước tính bằng khoảng từ 1/4 đến 1/3 số phiếu được bầu.

Nếu chia số phiếu dự tính được bầu một cách ước chừng (và không chính xác), chúng có thể được chia như sau: 1/3 cho Stevenson, 1/3 cho Eisenhower

và 1/3 “chưa quyết định”. (Xin nhắc lại, điều này chắc chắn không chính xác, nhưng có lẽ nó chỉ chênh lệch vài phần trăm trong mỗi bộ phận cử tri).

Theo đó, sẽ có một số lượng cử tri rất lớn nghiêng về bên này hoặc bên kia.

Từ các nghiên cứu về tâm lý học đám đông, chúng ta hiểu rằng vào thời điểm đó, sẽ thường xuất hiện một phong trào theo số đông rất khó giải thích. Tại sao đám đông lại hành động như bầy đàn là một trong những đặc tính của bản chất con người? Điều này rất khó lý giải.

Tuy nhiên, một phong trào theo số đông là kết quả của một tác động cảm xúc, chứ không phải của các lý lẽ. “Đám đông” bị ảnh hưởng bởi trái tim (cảm xúc), chứ không phải lý trí.

Từ đó, một phỏng đoán hợp lý là “số đông chưa quyết định” sẽ nghiêng về một hướng (phức hợp). Ý tôi không phải là tất cả mọi người sẽ hành động giống hàng xóm của họ; mà sẽ có vài người quyết định dựa trên các phân tích lạnh lùng (có lẽ vậy). Nhưng đa phần sẽ đi thẳng đến cùng kết luận vào ngày 4 tháng 11 (năm 1952).

Nếu một phong trào tác động đến cảm xúc của loại này được thực hiện, cả hai ứng viên đều có thể giành “chiến thắng áp đảo” – và như vậy “quan điểm chung” về một cuộc bầu cử kịch tính sẽ là sai.

Tôi tin rằng Đảng Dân chủ đã có tất cả lợi thế trong việc lôi kéo cảm xúc; nhưng Eisenhower lại có cơ hội tuyệt vời để chiếm được trái tim của các cử tri còn lưỡng lự; cụ thể là tập trung vào bán đảo Triều Tiên.

Tôi nghĩ quan điểm này được sinh ra trong bài diễn văn của Eisenhower tại Detroit (“Tôi sẽ đến Triều Tiên”). Tác động của việc nhấn mạnh vào vấn đề Triều Tiên là vô cùng mạnh mẽ, theo sau đó là một tác động để lái số đông chưa quyết định về một hướng (ủng hộ Eisenhower – nhưng tôi cảm thấy một sai lầm rất rõ tại Detroit: không nhắc đến MacArthur¹.)

Khi ai đó nói về “chiến thắng áp đảo”, nghĩa là người đó muốn nói đến sự chênh lệch lớn về số phiếu bầu phổ thông hoặc phiếu bầu Đại cử tri. Các lá phiếu phổ thông có thể không chênh lệch đến cả triệu, nhưng phiếu bầu Đại cử tri vẫn có thể tỏ ra áp đảo. Bởi vậy, sự dịch chuyển của số đông chưa quyết định vẫn có thể tạo ra những kết quả bất ngờ.

Rõ ràng, đám đông đó có thể hướng về Stevenson hoặc Eisenhower. Và có lẽ nó sẽ hướng về một trong hai người đó; nhưng với tôi, nếu kết quả cuộc bầu cử

1. Douglas MacArthur (1880-1964): Danh tướng của nước Mỹ, Thống tướng Quân đội Philippines. Ông đóng vai trò quan trọng trên mặt trận Thái Bình Dương trong Thế chiến thứ II. (BTV)

là một bất ngờ, đó sẽ là chiến thắng vang dội dành cho Eisenhower.

Các phân tích và kinh nghiệm ủng hộ Stevenson, nhưng ngược lại, khả năng xảy ra một “sự hỗn loạn của đám đông” dường như đang đứng về phía Eisenhower.

TRÍ TUỆ TIỀN BẠC

Thành công tuyệt đối của chủ nghĩa tư bản Mỹ dựa trên một công thức bất bại:

Những bộ óc để-ra-tiên *cộng* thiên tài kỹ nghệ *bằng* tăng trưởng liên tục.

Giả sử (hy vọng) sự tự do sẽ phá bỏ xiềng xích cho tiền bạc, giả sử chúng ta đang nhìn thoáng qua vào “trí tuệ tiền bạc”, khi trí tuệ tiền bạc bị giới hạn và kìm kẹp, sự tăng trưởng liên tục sẽ bị cản trở.

Hãy chọn bất kỳ cộng đồng nào mà bạn ước ao – từ một xóm nhà nông cho đến các đô thị lớn nhỏ, rồi đến các thành phố trung tâm lớn – bạn cũng sẽ tìm được một nhóm nhỏ gồm những người giỏi kiếm tiền. Tạo hóa rất keo kiệt khi ban phát khả năng đó, nhưng nó luôn xuất hiện trong mọi nhóm người, bất kể ở hoàn cảnh nào. Bởi vậy, sự tăng trưởng luôn mở rộng một cách đồng đều.

Kiểm-ra-tiền là một đặc tính trí lực. Cá nhân tôi tin rằng đó là một nghệ thuật vô cùng khó nắm bắt; trên thực tế, nó là năng khiếu thiên bẩm. Hoặc bạn sinh ra đã có sẵn năng khiếu đó (mong là như vậy), hoặc bạn không có nó.

Với những ai có tài năng kiểm tiền thiên bẩm, sẽ có đôi chút khác biệt giữa “các tình trạng” đang lên, xuống hay ổn định. Tâm trí họ sẽ nắm bắt được cơ hội kiểm tiền, điều này nói lên rằng họ có khả năng tận dụng thời cơ. Họ có thể mất tất cả nếu đầu cơ quá nhiều, nhưng cũng nhanh chóng phục hồi trở lại (cho đến khi tuổi tác làm mai một tài năng trí lực, điều không thể tránh khỏi với tiền bạc.)

Giáo dục gần như không đóng vai trò gì với tài năng kiểm tiền đó. Bạn hẳn đã biết và đọc những câu chuyện về rất nhiều người học kém ở trường nhưng lại tích lũy được khối gia sản khổng lồ. (Rất nhiều ông trùm cướp bóc¹, những người luôn bị các “đảng viên Tự do” lên án, đều xuất thân từ kiểu người-giỏi-kiểm-tiền nhưng không học hành đến nơi đến chốn.)

Dĩ nhiên, cũng có hàng nghìn người không có bản năng đó mà vẫn kiếm được tiền. Một vài nhà

1. Robber Baron hay Ông trùm cướp bóc: Chỉ những doanh nhân, nhà công nghiệp và nhà lãnh đạo tàn nhẫn, bất chấp mọi thủ đoạn bất hợp pháp và phi nhân tính để làm giàu cho bản thân. (BTV)

phát minh và những người có năng lực phi thường sở hữu các kỹ năng hiếm có đều yêu cầu mức lương và tiền công cao cũng xuất thân từ nhóm người đó. Ngoài ra, còn có một số người trong ngành giải trí cũng kiếm được rất nhiều, cho đến khi sự nổi tiếng của họ dần chìm xuống.

Sự công bằng trong việc kiếm tiền, cũng như trong các ngành nghề và công việc khác, nằm ngoài tầm với của bản năng. Những khả năng siêu phàm chỉ dành cho một nhóm người thiểu số. Trong cuốn *The Psychology of Peoples* (tạm dịch: Tâm lý học con người), Gustave Le Bon nói: “Lịch sử đã cho thấy: đối với tầng lớp tinh hoa, chúng ta nợ họ tất cả những bước tiến đã được thực hiện.” Sau đó, ông nói thêm: “Nếu cho phép bản thân trở nên mù quáng bởi giấc mộng bình đẳng toàn cầu, chúng ta sẽ trở thành nạn nhân đầu tiên cho thái độ của chính mình. Bình đẳng mang theo sự thấp kém ngay từ khởi đầu của nó...”

Với nhiều người, ý tưởng tập trung kiếm tiền thật đáng ghê tởm. Họ hứng thú vào việc khác. Thực tế, đó một điều may mắn khi chúng ta được tận hưởng thành quả của những bộ óc vĩ đại trong lịch sử, những người đã cho chúng ta tri thức, sắc đẹp và văn hóa.

Tuy nhiên, từ góc nhìn của sự mở rộng kinh tế – và trợ cấp xã hội chung – thì thật may mắn khi

tạo hóa chỉ ban phát bản năng kiếm tiền cho một vài người, bởi không có họ, nước Mỹ sẽ không thể “giải cứu” thế giới như chúng ta đang nỗ lực ngày nay. Chúng ta hãy cảm ơn nhóm thiểu số với tài năng thiên phú đó. Nếu ai trong chúng ta không có tài năng đó, hãy cố gắng học theo!

TẠI SAO CÁC DỰ BÁO LẠI HAY RỐI RẰM?

Đưa ra dự báo đã trở thành một chứng cuồng. Trên thực tế, tất cả các nhà kinh tế học đều được yêu cầu đưa ra quan điểm về tương lai – và nhiều người đã lạc lối khi viết ra các bài báo hay bài phát biểu về “thứ ở phía trước”. Hẳn bạn đã nghe rất nhiều loại lý thuyết được trình bày và đề xuất.

Nhưng chúng ta phải nhớ một sự thật vô cùng quan trọng: càng đưa ra nhiều dự đoán, khả năng chính xác của chúng sẽ càng không cao.

Bạn có thể nói: “việc dự báo” đã nhận được sự ủng hộ và hỗ trợ chính thức, bởi Cục Dự báo đã được Chính phủ Mỹ thành lập, cụ thể là Hội đồng Tư vấn Kinh tế của Tổng thống (CEA). Cơ quan này có nhiệm vụ công bố các báo cáo thường niên về viễn cảnh sắp tới. (Dưới thời Tổng thống Eisenhower, có vẻ như không có nhiều dự báo của chính phủ được đưa ra.)

Chúng ta đã chứng kiến ngành khoa học dự báo trải qua nhiều giai đoạn khác nhau khi “lý thuyết” này hay “lý thuyết” kia trở nên thịnh hành. Bạn còn nhớ Keynes và chủ nghĩa Keynes đã được nhắc đến nhiều như thế nào chỉ mới một thời gian ngắn trước đây chứ? Ngày nay, xu hướng lại thiên về nghiên cứu toán học và thước loga¹, cùng các nhân tố được phân tích một cách có kỹ thuật. Và cứ như vậy, mọi người không ngừng săn tìm chiếc chìa khóa cho tương lai.

Tuy nhiên, có vẻ như các dự báo phức hợp mà các chuyên gia dự báo của chính phủ đưa ra chẳng bao giờ có thể thành công, bởi thời điểm chúng được chấp nhận cũng chính là thời điểm chúng sụp đổ.

Nếu tin vào các dự đoán đó, hãy hành động ngược lại để bảo vệ bản thân bởi chính bạn đã khiến chúng trở nên sai lệch.

Tôi nghĩ mình được an toàn khi khẳng định rằng: miễn là các dự báo vẫn phổ biến và tràn ngập khắp nơi như hiện nay – và miễn là chúng vẫn được công bố nhờ báo đài phát đi phát lại – *tầm quan trọng của các quan điểm ngược dòng với tư cách là phương tiện hỗ trợ tư duy sẽ ngày càng lớn hơn.*

1. Thước loga: Loại thước có một miếng trượt trên đường soi ở giữa, có chia độ loga để tính toán nhanh. (BTV)

CÁCH MẠNG YÊU CẦU TÂM NHÌN DÀI HẠN

Bởi những kỳ vọng được thể hiện phổ biến ngày nay liên quan đến những cuộc nổi dậy ở các quốc gia do Nga kiểm soát, đây là thời điểm tốt để đọc một chút về các cuộc cách mạng và yếu tố thúc đẩy chúng. Một trong những nguyên tắc của tư duy ngược dòng là: tránh các suy nghĩ tràn đầy hy vọng và các định kiến.

Tôi nghĩ chúng ta có thể bắt đầu với khẳng định: số đông chỉ nổi dậy để giải phóng họ khỏi một chế độ chuyên quyền. Con người sẽ không vùng lên để nô dịch chính họ.

Thứ hai, dường như có mối quan hệ về thời gian giữa các năm mà số đông bị chế ngự dưới một chế độ đã nô dịch và bóc lột họ với thời gian để thức tỉnh họ (và tổ chức) nổi dậy. Ví dụ, mầm mống cho cuộc cách mạng Mỹ đã được nhen nhóm nhiều năm trước sự kiện Tiệc trà Boston¹ cũng như các trận chiến ở Concord và Lexington.

1. Tiệc trà Boston (Boston Tea Party): Sự kiện một nhóm cư dân thuộc địa Massachusetts cải trang thành người da đỏ, đột nhập lên ba chiếc tàu Anh và đổ 342 kiện chè xuống biển vào năm 1773 tại Mỹ, nhằm phản đối Đạo luật Trà năm 1773 của Quốc hội Anh, một dự luật được ban hành nhằm cứu Công ty Đông Ấn bằng cách giảm thuế trà và cấp giấy phép độc quyền buôn bán trà ở Mỹ – nhiều cư dân thuộc địa (Mỹ) đã coi đạo luật này là sự chuyên quyền về thuế khóa. (BTV)

Trong mối liên kết đó, tôi xin được đề cập tới Gustave Le Bon, lần này là cuốn *The Psychology of Revolution*¹ (tạm dịch: Tâm lý học cách mạng) của ông – nói về yếu tố thời gian của cách mạng “thực sự” như sau:

“Những cuộc cách mạng thực sự – thay đổi vận mệnh của con người – hầu hết đều được hoàn tất chậm đến mức các nhà sử học hiếm khi tìm được điểm xuất phát của nó. Do đó, từ ‘nổi dậy’ phù hợp hơn nhiều so với từ ‘cách mạng’.”

Có vô số cuộc *đảo chính* ngăn ngừ chỉ đơn thuần xuất phát từ tham vọng của một cá nhân hay một nhóm người muốn giành quyền kiểm soát chính phủ. Nhưng chúng đa phần đều bị phá sản nhanh như khi nổ ra. Đó không phải là những cuộc cách mạng mà chúng ta đang bàn đến.

Có vẻ như sẽ rất khó có một cuộc *đảo chính* chớp nhoáng nổ ra ở Nga bởi ở đó có hệ thống cảnh sát và an ninh hùng hậu và quy củ.

Khi xem xét một cuộc cách mạng “thực sự”, chúng ta phải ghi nhớ hai nhân tố thích hợp sau:

1. Thực tế là hệ thống hiện tại đã gần như lỗi thời; nó có tuổi đời khoảng 55 năm. Hậu

1. New York: G. P. Putman's Sons, 1915. (TG)

quả là: các học thuyết và niềm tin đã được thiết lập chắc chắn. Hàng triệu người Nga không hề biết hệ thống nào khác ngoài chính phủ. Họ không có nhận thức gì về tự do và các phương tiện tự do.

2. Chúng ta học được từ “Quy luật bất chước” rằng: bất kỳ phong trào mạnh mẽ nào cũng do một nhóm thiểu số khởi xướng, rồi số đông sẽ bắt chước và truyền lan theo đó. Nhưng “sự lãnh đạo” phải là một chứng cuồng tinh thần như vậy để duy trì xung lực của phong trào đó.

Cả hai yếu tố trên đều yêu cầu thời gian dành cho giáo dục và phát triển. Các niềm tin mới phải được thiết lập trong tâm trí của người dân, thứ niềm tin khuấy động sự bất mãn và không cam chịu hệ thống xã hội đang thống trị.

Từ một nghiên cứu về đặc tính của các cuộc cách mạng, nhiều khả năng bất kỳ thay đổi hoàn toàn nào về hình thức xã hội ở Nga đều yêu cầu nhiều năm chờ đợi tẻ nhạt. Ít ra, sẽ là khôn ngoan nếu đi ngược dòng với niềm hy vọng hiện nay cho sự sụp đổ hoàn toàn của chế độ Xô-viết.

**LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG
XOAY QUANH QUY LUẬT BẮT CHƯỚC
VÀ TRUYỀN LAN**

Một lần nữa, tôi xin được nhắc đến cuốn *The Law of Imitation* của Gabriel Tarde. Thật tệ khi cuốn sách này rất khó kiếm được trong các tiệm sách cũ, nhưng tất nhiên, một số người theo chủ nghĩa tự do đã có nó.

Lời giới thiệu của Giáo sư Giddings¹ về Tarde cho chúng ta biết: các lý thuyết mang tính triết học và sự sáng tạo của Tarde không chỉ được rút ra từ các quan sát sắc sảo, mà còn từ sự cô độc và suy tư sâu sắc. Hầu hết chúng ta đều không thể chịu đựng được sự cô đơn quá một tiếng rưỡi, và sự nghiền ngẫm các ý tưởng của chúng ta chỉ đơn thuần là phản ánh và lặp lại những gì người khác đã nói với mình! (Nghĩa là, chúng ta là những kẻ bắt chước.)

Được mô tả là một nhà nghiên cứu có tài năng thiên bẩm về bản chất con người, Tarde luôn hứng thú một cách bền bỉ với “vấn đề mang tính triết học lâu đời nhất – giải thích về động cơ”. Ông không chỉ nhận thức được rằng động cơ có thể được lý giải bằng niềm tin và mong muốn, mà còn biết nó có thể được đo lường.

1. Franklin Henry Giddings (1855-1931): Nhà xã hội học và nhà kinh tế học người Mỹ. (BTV)

Thật vậy, bắt chước là một động cơ mạnh mẽ (như Tarde đã chứng minh). Liên kết chặt chẽ với nó là “sự truyền lan”, đã được Gustave Le Bon thảo luận một cách toàn diện trong các cuốn sách của mình.

Lý thuyết quan điểm ngược dòng xoay quanh các “quy luật” bắt chước và truyền lan. Bởi vậy, chúng ta phải luôn nhớ tới hai “khái niệm xã hội” đó, và đôi khi nghĩ về quyền năng của chúng như những người truyền động lực cho hành vi của đám đông.

Tarde lập luận rằng không có sự “chia cắt” logic nào giữa tự giác và vô tình, giữa nhận thức và vô thức trong việc bắt chước các ý tưởng hoặc hành động. Nếu một người phản ánh quan điểm của người khác một cách vô thức và vô tình, hoặc cho phép hành động của người khác ám chỉ đến anh ta, người đó sẽ bắt chước ý tưởng hoặc hành động đó – như thể anh ta đã chủ đích và thận trọng vay mượn ý tưởng hoặc sao chép các hành động.

Tarde cũng nhắc nhở chúng ta: “Trên thực tế, có hai cách bắt chước; đó là hành động chính xác theo hình mẫu của người khác hoặc làm chính xác điều ngược lại... Không gì có thể được khẳng định mà không có tác động kích thích, bất kể môi trường xã hội đó đơn giản đến đâu; không chỉ ý tưởng, mà cả phủ định của ý tưởng cũng được khẳng định.” Có vô số cuộc tranh cãi về xã hội trong hiện tại và trong

20 năm qua đã lướt qua tâm trí chúng ta theo cả hai chiều. Bởi vậy, chúng ta phải cân nhắc cả việc bắt chước và *làm ngược lại* khi xem xét những câu hỏi lớn về kinh tế và xã hội.

Tuy nhiên, điều quan trọng là: *làm ngược lại* bắt nguồn từ việc bắt chước trực tiếp mà trong đó “sự lãnh đạo” là hiện tại trong hành động ngược dòng. Ví dụ, một nhóm người lao động có thể thực hiện một quá trình hoàn toàn ngược lại với một xu hướng trong công nghiệp, bất chấp xu hướng đó đang được các doanh nghiệp nói chung tuân theo. Phải, việc “làm ngược lại” trong giới lao động được bắt nguồn bởi từ chính các nhà lãnh đạo.

Tarde nói: “Mỗi lời khẳng định tích cực, cùng thời điểm nó thu hút về phía mình những trí óc tầm thường và dễ bị lôi kéo, sẽ đồng thời khuấy động một bộ óc có bản tính nổi loạn ở đâu đó – một sự phủ định đối lập hoàn toàn...”

SỰ TUÂN THỦ CỦA ĐÁM DÒNG SẼ DẪN ĐẾN ĐÂU?

Mọi thứ đang trở nên “lớn” đến mức ai cũng tự hỏi rằng liệu *cá nhân* có biến mất trong mớ hỗn độn của các công cuộc kinh doanh và bí ẩn công nghệ không.

Nếu mọi người (“đám đông”) tiếp tục sa lầy vào “một hình thái tuân thủ đồng nhất”, thì (a) các phong trào số đông sẽ gia tăng cường độ và sự liên kết mạnh mẽ hơn; và (b) người theo chủ nghĩa cá nhân sẽ nhận ra ngày càng khó để đứng vững trong “sự to lớn” bao trùm của các vấn đề kinh tế-xã hội?

Đây là “vấn đề đáng suy ngẫm” tất yếu của những người theo chủ nghĩa tự do. Các bậc Tổ phụ lập quốc¹ của nước Mỹ chúng ta đã thiết kế một hệ thống chính phủ dựa trên ý tưởng về một quốc gia độc lập và tự do, cũng như dựa trên ý niệm cao quý về các *cá nhân* độc lập, yêu tự do và có tư tưởng tự do.

Sự lớn mạnh nhanh chóng của quốc gia tuyệt vời này là nhờ những thành tựu phi thường của các chủ doanh nghiệp cá nhân. Họ là những nhà kiến tạo vững bền và nhà kinh tế tiên phong.

Thực ra, họ đã xây dựng nhanh và dữ dội đến mức bước thứ hai – kết hợp các doanh nghiệp và hình thành một nhóm trên đỉnh khác – đã dẫn đến việc nhấn chìm các nỗ lực cá nhân, thúc đẩy nỗ lực nhóm và sự tuân thủ của các cá nhân theo một

1. Founding Farther: Một nhóm cá nhân của 13 bang thuộc địa của Anh ở Bắc Mỹ đã dẫn đầu cuộc cách mạng Mỹ chống lại nước Anh và lập ra đất nước Mỹ tự do. (BTV)

hình thái số đông. Ngày nay, khi nhân viên của một tập đoàn lớn được cân nhắc thăng tiến, một trong những câu hỏi được đặt ra là: Anh ta có thuộc về công ty không? Anh ta theo chủ nghĩa cá nhân hay tuân thủ hình thái của công ty? Anh ta có đi theo nguyên tắc của “tư duy nhóm” không? Nói thẳng ra, anh ta có tuân thủ hay không? Có lẽ, không gì gây thất vọng cho một người theo chủ nghĩa cá nhân hơn là bị sa lầy trong một tổ chức hiện đại, được dẫn dắt theo nhóm và số đông. Anh chàng kém may mắn đó nên rời tổ chức và tìm kiếm sự thỏa mãn ở nơi khác, dù mất đi sự an toàn nếu xuôi dòng theo số đông. “Công ty” này sẽ tốt hơn bởi “bộ đồ” khổng lồ của nó không còn phải cố làm vừa vặn với từng cá nhân, và người đó cũng sẽ tốt hơn bởi không phải cố gắng hiến cho sự phát triển của công ty nữa. Bởi số đông luôn hạnh phúc hơn khi tuân thủ, “những con người của công ty” sẽ chẳng bao giờ thiếu. Những người không tuân thủ sẽ luôn thuộc về nhóm thiểu số.

Bạn không thể “đổ lỗi” cho bất kỳ ai vì diễn biến này trong các doanh nghiệp Mỹ. Đơn giản sự việc sẽ diễn ra như vậy. Các tổ chức kinh doanh đã trở nên quá lớn đối với việc quản lý cá nhân. Chúng ta đang bước vào thời đại của quản lý nhóm. Về bản chất, đã đến thời cho sự tuân thủ của số đông.

Tuy nhiên, đối với những người ngược dòng, một trong những vấn đề liên quan là phải xem xét ý kiến này: Phải chăng các phong trào theo chu kỳ sẽ không có cường độ mạnh mẽ hơn (thậm chí còn yếu đi) trong tương lai, chính bởi bước phát triển của sự tuân thủ theo số đông này?

LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG CHỐNG LẠI ẢO TƯỢNG VÀ QUAN NIỆM SAI LẦM CỦA SỐ ĐÔNG

Hãy cùng thảo luận về lý thuyết quan điểm ngược dòng khi áp dụng nó vào các ảo tưởng và quan niệm sai lầm về chính trị-xã hội tồn tại trong số đông.

Tôi tin rằng có một quan niệm sai lầm lớn đã hằn sâu trong tâm trí của công chúng mà những người ngược dòng như chúng ta cần đặc biệt chú ý.

Tôi đang nói đến thứ được gọi là “triết học trung dung”. Căn nguyên của ảo tưởng đó là: những người trung dung có thể gây tác động xấu tới lối sống kinh tế Mỹ *bởi họ dẫn dắt người dân tin vào các học thuyết kinh tế-xã hội mà chỉ có thể đưa vào thực tiễn bằng các biện pháp và chương trình của phe cánh tả*¹.

1. Chính trị cánh tả: Bao gồm các lập trường hay hoạt động chính trị chấp nhận hoặc hỗ trợ công bằng xã hội, phản đối sự phân tầng xã hội và bất bình đẳng xã hội. (BTV)

Chỉ cần nghĩ một chút thì cũng thấy đó là lý do căn bản. Triết học trung dung rao giảng về một đời sống tốt đẹp hơn cho TẤT CẢ... *nhưng* nó cũng bao gồm (và chắc chắn có hàm ý) rằng nếu hệ thống kinh tế bị chệch khỏi đường ray, trách nhiệm của nhà nước là “nhảy vào” can thiệp và đưa bộ máy trở lại hoạt động trơn tru.

Do đó, những người trung dung đã thúc đẩy các quan niệm và ảo tưởng sai lầm liên quan đến chức năng của một hệ thống kinh tế-xã hội “tự do”. Điều tôi đang muốn nói đến là: Nếu bạn khắc sâu vào tâm trí người khác (những người không có thời gian và thiên hướng nghiên cứu các xu hướng chính trị-xã hội) rằng: bạn tin các chu kỳ tư bản chủ nghĩa của các hoạt động kinh doanh, sản xuất, lao động và giá cả có thể bị loại bỏ, hoặc ít nhất là “bị dọn dẹp” (biểu hiện trung dung phổ biến) thì theo đánh giá của tôi, bạn đang lừa dối đám đông. Không có bằng chứng nào trong lịch sử chứng minh điều đó đã xảy ra, ngoại trừ chế độ độc tài hoặc thời kỳ kiểm soát chặt chẽ ở thời chiến.

Bạn không thể kiểm soát hay điều chỉnh các quy luật cung cầu mà đồng thời vẫn được tự do hành động – một khái niệm cơ bản về hệ thống doanh nghiệp tư nhân ở Mỹ.

Vì vậy, nhiều người sẽ sốc trước lời bình luận sau đây của các nhà kinh tế học lỗi lạc: họ đã dự cảm về “sự tan vỡ của chu kỳ kinh tế” sắp tới – và hệ thống kinh tế của Mỹ cũng sắp “lên thớt”. Hơn nữa, họ cũng tán thành với triết học trung dung rằng chính phủ phải nhanh chóng can thiệp khi có thứ gì đó chệch hướng.

Đó chính là nơi lý thuyết quan điểm ngược dòng có đất dụng võ. “Hãy cẩn trọng với các thần tượng của bạn” (các quan niệm và định nghĩa phổ biến). Hãy nghi ngờ mọi thứ được tuyên truyền trước khi bạn tin chúng.

NHÌN THEO HAI HƯỚNG VÀO MỘT THỜI ĐIỂM

Mục tiêu của lý thuyết quan điểm ngược dòng là dự liệu bằng cách ngược dòng. Tôi sử dụng từ “dự liệu” ở đây với ý nghĩa trong từ điển là “xem xét hoặc đề cập trước thời điểm diễn ra”. Bạn hãy chú ý đến sự khác biệt quan trọng giữa “dự liệu” và “dự đoán”. Tôi coi lý thuyết quan điểm ngược dòng là một liều thuốc giải cho các dự đoán chung – thông qua các dự liệu ngược dòng – hơn là một biện pháp dự báo cuối cùng.

Lấy ví dụ – và điều này được thúc đẩy nhờ một lá thư gợi ý từ đầu não điều hướng của một cơ quan nghiên cứu nổi tiếng – bạn có thể dự liệu một trong

hai (hoặc nhiều hơn) các xu hướng hoặc các sự kiện – hoặc dự liệu *cả hai*, chờ đợi diễn biến tiếp theo trước khi quyết định điều mà bạn cho là có khả năng xảy ra cao hơn.

Trong trường hợp này, hãy tính đến viễn cảnh kinh tế trước mắt chúng ta trong những năm gần đây.

“Một trong hai” ở đây là: Chúng ta sẽ có một đợt lạm phát hay một đợt suy thoái mới?

Tuy nhiên, hãy chú ý rằng dự liệu ngược dòng nghĩa là “xem xét hoặc đề cập trước thời điểm diễn ra.” Đây là một điểm quan trọng trong lý thuyết quan điểm ngược dòng.

Về mối quan hệ này, trong một đợt bùng nổ, tôi đã được hỏi: “Nếu cho rằng đợt phục hồi hay bùng nổ này sẽ còn tiếp tục, tại sao ông lại nói trước về đợt suy thoái theo sau đó?” Thật là một câu hỏi sắc bén và tuyệt vời!

Câu trả lời của tôi xoay quanh hai vấn đề: (1) “nhân tố thời gian” và (2) thứ mà chúng ta định nghĩa là “yếu tố tâm lý”.

Trong một giai đoạn dài, tôi đã quan sát được rằng: khi đã thiết lập một viễn cảnh tinh thần cho trước, những người bình thường sẽ mất một khoảng thời gian đáng kể để thay đổi quan điểm. Nghĩa là, nếu chấp nhận (trong đầu) một xu hướng nghiêng về một

chiều nào đó, chúng ta sẽ không thay đổi quan điểm *cho đến khi xu hướng đó xoay chiều*. Bạn đã chứng kiến hiện tượng này nhiều lần. Tuy nhiên, nếu áp dụng quá trình ngược dòng và cố gắng dự liệu một sự thay đổi ngay bây giờ, nhiều khả năng chúng ta sẽ nhận ra các dấu hiệu của một dòng xoáy đang đến gần hay một đợt sụt giá bất ngờ, hơn là chỉ giả định rằng vì dòng sông đang chảy êm đềm ở đây thì nó cũng sẽ êm dịu ở mọi điểm khác. Thật khó để đối phó với các thay đổi đột ngột, nhất là khi chúng nằm ngoài dự tính. Chắc hẳn bạn đã nghe câu nói này ở phố Wall: “Anh ta đã ở trạng thái ‘gấu’ (hoặc ‘bò tót’) quá lâu.”

Vấn đề thứ hai – nhân tố thời gian – chúng ta đã bàn luận nhiều đến mức không cần nói lại nữa, trừ khi để nhắc lại rằng chúng ta không thể dự liệu chính xác thời gian cho các sự kiện và xu hướng kinh tế. Theo đó, lý thuyết ngược dòng không đưa ra tranh cãi hay lời biện minh nào về việc “đã đến sớm” trong các dự báo. Chúng ta để việc dự đoán chính xác cho người khác. Thực ra, tôi muốn nói thêm rằng nếu không *sớm*, chắc chắn bạn sẽ *muộn*.

VẤN ĐỀ NHẠY CẢM CỦA VIỆC DỰ BÁO

Dự báo kinh doanh chưa bao giờ khó khăn đến thế, bởi các doanh nhân phải dự liệu mọi thứ trước khi lập kế hoạch phù hợp cho các chính sách của mình.

Ngày nay, còn có thêm một khó khăn nữa nằm ở việc nước Mỹ không thuộc nền kinh tế thời chiến cũng như thời bình. Các tiêu chuẩn trước đây của thời kỳ hậu chiến không thể đánh giá hết tình hình phức tạp đang phổ biến. Nó phức tạp là bởi:

1. Các cơ sở sản xuất đã mở rộng đến độ chúng có thể đáp ứng được các nhu cầu của cả dân chúng và chính phủ (chiến tranh phòng thủ).
2. Sự can thiệp của chính phủ vào một số nhân tố kinh tế – vào các thời điểm không biết trước và nằm ngoài dự tính – đã hoàn toàn thay đổi chiều dài thước đo. Chính phủ có thể can thiệp vào các vấn đề tiền tệ và tín dụng; dự trữ hàng hóa, thu hẹp hoặc mở rộng đơn đặt hàng chiến tranh, hành động hoặc tuyên bố tác động đến cảm xúc... Rõ ràng, những thay đổi đột ngột đó sẽ không thể dự đoán được, bởi chúng phụ thuộc vào các sự kiện trên thế giới, các quyết định đạt được một cách bí mật trong các phiên họp an ninh, hay những diễn biến bất ngờ do tâm lý đám đông gây ra.

Bất chấp sự phức tạp đó, các dự báo kinh tế vẫn tiếp tục tỏ ra ngoan cố và ngày càng gia tăng số lượng.

Và như vậy, chúng cũng thường xuyên không chính xác!

Bởi vai trò trọng yếu của chính phủ trong kinh tế học hiện đại, việc dành sự chú ý đặc biệt cho tâm lý công chúng và kinh doanh đang ngày càng trở nên cần thiết.

Một phương pháp để đánh giá giai đoạn này chính là lý thuyết ngược dòng, trong đó, quan điểm của số đông có thể được kiểm tra bằng cách phân tích những điều “trái ngược”.

Cuốn sách nhỏ dưới đây chứa các nguyên tắc cơ bản để dự đoán tình hình kinh doanh, bạn sẽ nắm được chúng chỉ trong một tuần (cuốn sách chỉ dày 120 trang và chứa 32 bảng biểu). Nó được xuất bản vào đầu năm 1954 bởi *Journal of Commerce* và do biên tập viên xuất sắc – Tiến sĩ H. E. Luedicke biên soạn, với tựa đề: *How to Forecast Business Trends – A Special Report for Executives* (tạm dịch: Cách dự đoán các xu hướng kinh doanh – Báo cáo đặc biệt dành cho các giám đốc). Bạn hãy đọc nó (và cả *Journal of Commerce* dành cho những ai muốn theo dõi và dự đoán các xu hướng kinh doanh.)

RỐT CỤC THÌ NÓ CÓ TÁC DỤNG GÌ?

Từ tiêu đề trên, có lẽ bạn sẽ nghĩ kẻ trộm ngậm ngược dòng này¹ định nhảy cầu lúc nửa đêm.

1. Tức tác giả Humphrey B. Neill vì ông thường tự nhận mình là Kẻ trộm ngậm vùng Vermont. (BTV)

Nhưng không, tôi muốn đổ bỏ mọi kiến thức vô dụng xuống sông.

Đó là phản ứng của tôi mỗi khi dành nhiều thời giờ đọc lướt những cuốn sách và ấn bản cũ trong thư viện nhà mình. Lần nào tôi cũng muốn trút bỏ hết những thứ vớ vẩn xuống dòng sông Saxtons và cảm thấy khoan khoái trở lại. Rồi thêm một lần nữa, với thái độ ngược dòng, tôi lại tìm được những lợi ích từ các thông tin vô dụng và sai lệch trong các cuốn sách bám đầy bụi và vương đầy mạng nhện đó – nhưng khi được viết ra, đó là những “từ cuối cùng” về chủ đề này. Chúng cần được lưu giữ như một lời nhắc nhở về những từ ngữ *sai lệch* xoay quanh các vấn đề.

Vậy là tôi giữ lại tất cả đồng sách đó để duy trì niềm tin rằng có ai đó đã tìm ra chìa khóa để dự báo chính xác các vấn đề kinh tế-xã hội.

Miễn là bản chất của con người vẫn còn bất ổn và dễ thay đổi – và khó đoán – các xu hướng kinh tế-xã hội cũng không thể dự đoán được và thay đổi bất ngờ.

Về cơ bản, một lỗi phổ biến mà tất cả chúng ta đều dễ mắc phải, đó là đánh đồng nguyên nhân với hệ quả.

Khi đọc lướt qua các quan điểm đã được thiết lập trong nhiều năm – trong những kỷ nguyên tốt

đẹp hoặc đen tối – hết lần này đến lần khác, bạn sẽ lại sợ hãi về tần suất các điều kiện *phổ biến* tạo ra các quan điểm; cái cách mà những gì đang diễn ra tại thời điểm đó bị coi là nguyên nhân của các sự kiện tiếp tục diễn ra trong hình thái tương tự sau đó. Người ta đã thực hiện một nỗ lực nho nhỏ để phân tích điều đã từng xảy ra – những thứ *sẽ gây ra một thay đổi trong tương lai*.

Một cách vô thức, chúng ta chịu ảnh hưởng bởi những việc *đang* diễn ra. Nếu đang trong thời kỳ bùng nổ, luận điểm “bò tót” lạc quan sẽ phổ biến và “được chấp nhận” nhiều nhất. Nhưng nếu một đợt suy thoái nổi lên, sự bi quan và chán nản sẽ lan truyền khắp nơi.

Sự can thiệp của chính phủ vào một tình hình kinh tế-xã hội nào đó (ví dụ như tiền tệ ngay trong giai đoạn này) gây ra *bởi* (là kết quả của) một điều kiện hoặc điều chỉnh không phù hợp trước đó. Tuy nhiên, nó thường chỉ được coi là một sự kiện ở hiện tại, nên lý do cho sự can thiệp đã bị bỏ qua hoặc lơ là.

Tôi có thể khẳng định rằng giá trị cốt lõi trong lý thuyết quan điểm ngược dòng là nó buộc mọi người phải thăm dò dưới các tác động bề mặt để tìm ra nguyên nhân. Hơn nữa, bạn phải luôn nhớ rằng *hiện tại là thứ báo hiệu cho sự thay đổi trong tương lai gần*.

MỘT SỐ LÝ THUYẾT XƯA CŨ CÓ THỂ VẪN CÒN GIÁ TRỊ

Trên bàn đọc sách cạnh giường của tôi luôn có những cuốn sách cũ. Một cuốn sách trong số đó từng ở bên tôi suốt vài tuần là tập hợp các bài luận của Emerson¹ có tên *The Conduct of Life* (tạm dịch: Đạo đức cuộc sống).

Được những người bạn yêu tự do gọi là “gã cổ hủ già nua”, tôi có niềm vui và hứng thú đặc biệt với những cuốn sách cũ, nhưng vẫn yêu thích những cuốn mới xuất bản. Phải thú nhận rằng tôi là một kẻ phản động theo chủ nghĩa hiện thực, muốn quay về những học thuyết xưa cũ hơn, đúng đắn hơn và mang tính chính trị-xã hội của thời tiền Chính sách kinh tế mới, nhưng vẫn tỉnh táo biết rằng chúng ta sẽ không bao giờ làm như vậy!

Có lẽ bạn sẽ muốn làm mới ký ức của mình với bài luận về “Sự thịnh vượng” của Emerson. Emerson, một người Mỹ thông thái, người đã khẳng định: “Sự thịnh vượng luôn mang theo những tấm séc và số dư tài khoản ngân hàng của chính nó”, đã đưa ra những bình luận sau:

1. Ralph Waldo Emerson (1803-1882): Nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ. (BTV)

...Cơ sở của nền kinh tế chính trị là [nên là] sự không can thiệp. Quy luật an toàn duy nhất được tìm thấy trong thước đo cung cầu là sự tự điều chỉnh. Không cần luật pháp. Can thiệp, và bạn sẽ chộp được sức mạnh với luật điều chỉnh của mình. Đừng hào phóng, mà hãy tạo ra những luật công bằng, bảo vệ đời sống và tài sản của bạn, và bạn sẽ không cần bố thí. Hãy mở các cánh cửa cơ hội cho tài năng và đạo đức, chúng sẽ tự chứng minh phẩm chất, và tài sản sẽ không rơi vào tay kẻ xấu. Trong một khối thịnh vượng chung tự do và công bằng, tài sản chảy từ những kẻ lười biếng và ngu ngốc về những người chăm chỉ, can đảm và bền lòng.

Các quy luật của tạo hóa chơi đùa thông qua thương mại... Sự cân bằng giá trị trong xã hội thông qua cung và cầu được duy trì chắc chắn hơn cả mực nước biển; và cả những trò dối trá hoặc pháp luật đều sẽ tự trừng phạt thông qua các phản ứng, sự dư thừa và phá sản...

Tôi không thể dẫn ra tất cả các trích dẫn từ cuốn sách này – nhưng có lẽ bạn sẽ tìm được tập bài luận cũ của Ralph Waldo và lại quen thuộc với chúng. Waldo không phải là một gã cổ hủ già nua về điều đó!

Các cuốn sách có một đặc tính là chúng sẽ đưa bạn đến những nơi đầy lôi cuốn: Ở trên, Emerson đã đưa chúng ta đến các lăng mộ kinh tế cũ và mới để chứng kiến những thay đổi của ý niệm và tư duy.

“CHỦ NGHĨA TRUNG LẬP”

TRONG CÁC GHI CHÉP KINH TẾ

Ngày nay, thêm từ “chủ nghĩa” vào trước từ nào đó đã trở thành trào lưu. Vậy nên, tôi cũng sẽ đi theo trào lưu này với tiêu đề trên.

Cách đây không lâu, một người đặt mua tiềm năng của *Letters of Contrary Opinion* đã gửi cho chúng tôi một ghi chú lịch sự. Sau khi đọc 2-3 lá thư mẫu, anh ấy nói rằng anh nhận thấy chúng “khá thú vị nhưng có vẻ trung lập...” Anh ấy nói thêm: “Tôi muốn thứ gì đó rõ ràng hơn, do đó, tôi không thể đặt mua các bức thư của các anh vào lúc này.”

Tôi đang dùng chính câu chuyện của mình để nhấn mạnh lý thuyết quan điểm ngược dòng, bởi tôi nghĩ nó đã chỉ ra một điểm quan trọng để suy ngẫm về mối liên kết với các ghi chép kinh tế.

Vấn đề đơn giản này sẽ trở nên vô đoán và dứt khoát khi một người viết về một chủ đề hoặc xu hướng kinh tế cho trước. Một nhà phê bình có thể nhặt ra một tuyển tập các bình luận từ các nhà kinh tế học và chuyên gia phân tích, đưa ra một kết luận trái ngược, rồi viết ra một “quan điểm” ngớ ngẩn.

Tuy nhiên, có một trở ngại nghiêm trọng nếu chúng ta vô đoán trong các bình luận về kinh tế. Thực ra là có *hai* chương ngại cần phải xem xét:

a, Thông thường, có thể một xu hướng kinh tế nào đó *không thể dự đoán được vào thời điểm được viết ra*. Do đó, một tuyên bố dứt khoát hay võ đoán đơn giản chỉ là một phỏng đoán được trình bày như thể nó là tri thức mà thôi.

b, Hơn nữa, khi các tuyên bố dứt khoát được *tổng quát hóa*, nhiều khả năng chúng sẽ “tự đánh bại mình”.

Một điều thường thấy là chúng ta luôn than vãn về tình hình hỗn độn của sự việc khi cố đi đến quyết định. Tuy nhiên, chúng ta thường sử dụng sự hỗn độn đó như cái cớ cho việc lười tư duy.

Ngược lại, tôi tin rằng trong sự hỗn độn cũng tồn tại các giá trị.

Hãy nghĩ về sự đối lập của những điều bất định và hỗn độn, cụ thể là *tính vô đoán*. Tôi dám khẳng định rằng có nhiều sai lầm nghiêm trọng trong các quyết định phát sinh từ những quan điểm vô đoán hơn là từ thứ mà tôi gọi là “sự cân nhắc mông lung”.

Khi cảm thấy mông lung và bất định, nếu tạm thời gác lại vấn đề qua một bên và nhìn sự việc qua lăng kính vạn hoa¹ cho đến khi những mảnh ghép

1. Âm chỉ việc xem xét sự việc từ nhiều khía cạnh, giống như nhìn sự vật qua kính vạn hoa, mỗi lần quan sát đem lại một kết quả khác nhau. (ND)

của vấn đề được định hình với ý nghĩa rõ ràng, bạn sẽ nhận ra sự bất định đã biến mất.

Kết quả là, từ sự rối ren ban đầu trong một vấn đề nào đó, bạn sẽ đưa ra một giải pháp triệt để rõ ràng.

Với nhiệm vụ kiểm chứng các quan điểm *ngược dòng*, tôi đã nhìn nhận sứ mệnh viết lách của mình dưới ánh sáng này: đo lường các bài bình luận tổng hợp *rõ ràng* về các xu hướng đang thịnh hành một cách chính xác nhất có thể... đó là bước đầu tiên... sau đó, đi sâu vào các khả năng đối lập rồi trình bày chúng như những quan điểm được *nguyên cứu kỹ lưỡng*, chứ không phải võ đoán. (Sau cùng, quan điểm của một người cũng không dễ để thay đổi hơn các nhà quan sát kinh tế. *Nhưng* sự sụp đổ quan điểm của các nhà quan sát khác, và cách các quan điểm đó được chứng minh là sai, thường mang một giá trị nào đó.)

Tôi thích coi tư duy ngược dòng là “khởi nguồn của tư duy”. Bạn hãy hình dung một ủy ban quản lý đang ngồi quanh một chiếc bàn và thảo luận về các xu hướng và chính sách. Giả sử có một gã ngược dòng thỉnh thoảng lại chen ngang và hỏi: “Các vị đã xem xét vấn đề từ khía cạnh này chưa?” Hoặc “Thưa quý vị, giả sử những dự báo mà các vị đang đọc diễn ra không đúng như vậy thì chính sách của các vị là gì?” Những phép kiểm tra ngược dòng luôn có thể có giá trị.

Sẽ chẳng có ai nhảy vào cuộc họp của các ủy ban và nói thẳng ra *những khẳng định không được ủng hộ*. Nếu làm vậy, bạn sẽ chẳng bao giờ được mời dự cuộc họp tiếp theo! Mặt khác, việc ủng hộ các quan điểm ngược dòng với những kết luận rõ ràng thường là bất khả thi (nếu bạn thành thật). Các quan điểm ngược dòng là “những suy nghĩ trước khi nhảy cách quãng” để ngăn chặn “bước nhảy cóc trước khi kết luận”.

HÃY LÀ MỘT NGƯỜI BẤT TUÂN TRONG SUY NGHĨ

Tâm lý học đám đông là một ngành nghiên cứu thú vị. Hãy xem xét các thái cực của chủ nghĩa lạc quan và chủ nghĩa bi quan trong công chúng, bạn sẽ thấy một đặc tính khác thường trong bản chất con người.

Khi các sự kiện kinh tế đang bùng nổ và “tất cả mọi người” đều cảm thấy hạnh phúc, lạc quan và thuận lợi, chẳng ai muốn nghe những lời cảnh báo hay tin xấu về cách mọi thứ đang diễn ra. Ai cũng muốn tận hưởng niềm lạc quan và *không* muốn một gáo nước lạnh dập tắt những suy nghĩ hân hoan của mình. Nếu ai đó ám chỉ rằng những đợt tăng giá và các thời kỳ lạc quan luôn phóng đại các dấu hiệu và mang đến những phản ứng khắc phục, người đó sẽ bị gọi là “đồ gở mồm”. Một cách nhã nhặn (hoặc

không), anh ta sẽ bị yêu cầu ngậm ngay cái miệng bị quan đó lại.

Đó là một mặt trong bản tính con người.

Ở một thời điểm khác, khi nền kinh tế đang suy thoái và rơi vào “thời kỳ đen tối”, tâm lý bi quan sẽ lên ngôi. Mọi người ao ước được tận hưởng tình cảnh cơ cực của chính mình. Họ không muốn vứt bỏ gáo nước lạnh đi. Họ sẽ bước vào khung tâm trí cho phép họ tin mọi thứ đều đang tồi tệ. Không chỉ vậy, họ còn mong mọi thứ cứ tiếp tục như vậy.

Đó dường như đã là một đặc tính cố hữu của bản tính con người khi mọi người (đám đông) luôn để tâm trí đi theo lối mòn của các xu hướng đang thịnh hành.

Tư duy theo lối mòn là một đặc tính phổ biến. Tôi đã nói rằng nghệ thuật tư duy ngược dòng có thể được định nghĩa một cách đơn giản: đưa tư duy thoát khỏi lối mòn. Hãy là một người bất tuân khi sử dụng trí tuệ của mình.

Một góc nhìn có giá trị khác liên quan đến ý tưởng về con người bất tuân trong việc sử dụng trí tuệ là: Bạn sẽ hài lòng hơn trong cuộc sống hằng ngày và thư thái hơn trong suy nghĩ. Bạn sẽ không phải chán nản hay ngạc nhiên khi các sự kiện diễn ra và khi xu hướng đổi chiều. Bạn luôn sẵn sàng cho điều sẽ đến.

Người bất tuân biết rằng cuộc sống luôn có lúc thăng lúc trầm. Khi mọi thứ *tốt đẹp*, anh ta hiểu rằng phía trước sẽ có lúc mọi thứ đi xuống.

Sau đó, người bất tuân nhận ra rằng việc dự đoán mức độ hay thời gian xảy ra những thăng trầm là bất khả thi. Do đó, họ ít quan tâm đến các “đỉnh” hay “đáy” chính xác – và cũng không cố đo lường chính xác tầm quan trọng của xu hướng đi lên hay đi xuống bởi họ biết không có thước đo nào là đáng tin cậy.

Nếu muốn đưa triết lý này vào ứng dụng thực tế của nó, bạn sẽ phải thoải mái chia sẻ quan điểm của mình khi xu hướng *đi lên* đảo chiều thành *đi xuống*... và ngược lại.

NHỮNG ĐIỀU KHÁC VỀ

CÁC XU HƯỚNG CHÍNH TRỊ-XÃ HỘI

Bạn biết đấy, những người ngược dòng đặc biệt chú trọng đến các xu hướng kinh tế-xã hội. Những xu hướng này không đứng yên một chỗ. Các xu hướng chính trị, xã hội và kinh tế đều tiến triển và xoay vòng. Lịch sử đã tiết lộ cả nhân tố tăng trưởng ổn định và đặc tính chu kỳ trong các xu hướng kinh tế-chính trị xã hội.

Về điều này, lý do người ngược dòng phải quan tâm tới lịch sử là bởi các thay đổi trong xu hướng sẽ xuất

hiện trước khi số đông *nhận thức* được vấn đề. Hơn nữa, khi các điều kiện chính trị-xã hội xoay vòng và lặp lại, người bình thường (với trí nhớ ngắn hạn) sẽ không nhận thức được “chu kỳ” và nhiều khả năng sẽ nghĩ rằng một tình trạng “mới” đang diễn ra.

Để minh họa, tôi xin trích dẫn: “Pháp dự định đến đâu, châu Âu đang ở đâu? Đó là câu hỏi đang dẫn dắt mọi tâm trí vào ngay lúc này mà câu trả lời vẫn chưa được đưa ra.”

Điều này phản ánh rõ một vấn đề hiện nay – dù nó đã được nêu ra từ hơn 30 năm trước. Tác giả đã viết:

Chẳng phải đã đến lúc các nhà lãnh đạo chính trị của chúng ta phải nghĩ đến việc xác định điểm đến rồi hay sao? Là những thuyền trưởng dạn dày kinh nghiệm nhất, họ dong buồm và điều khiển bánh lái hướng đến sự hoàn hảo, để mặc cho gió dẫn lối và chẳng bao giờ cập bến được. Nếu họ tìm kiếm ở bên ngoài những sự kiện ngẫu nhiên trên bề mặt của hiện tại, đi vào những vùng không gian xa xôi và viễn cảnh của quá khứ, họ sẽ tìm thấy các “tọa độ” cho phép xác định hành trình. Nhưng những nghiên cứu cẩn thận về lịch sử ít khi được xem xét trong một thời đại thay đổi chóng mặt như ngày nay, khi tiền bạc chỉ đủ đáp ứng các nhu cầu cơ bản. Tình hình hiện nay rất nghiêm trọng, khi ngay cả chính phủ với vai trò thiết yếu là dự báo, cũng từ chối hướng về phía trước; khi các nền dân

chủ bất ổn, trong khả năng chính trị của chúng, lại chỉ biết thỏa mãn với viễn cảnh của cuộc bầu cử tiếp theo.

Một trích dẫn khá dài nhưng có nhiều điều đáng suy ngẫm! Nó nằm trong một cuốn sách đầy giá trị, được Francis Delaisi viết trong khoảng năm 1924-1925 và được Viking Press phát hành vào năm 1927 với tựa đề *Political Myths and Economic Realities* (tạm dịch: Những bí ẩn chính trị và thực tại của nền kinh tế). Tôi dẫn nó ra để truyền tải ý nghĩ rằng các xu hướng *hiện nay* bị ảnh hưởng bởi các xu hướng trong quá khứ và các vấn đề phát sinh từ trước – nếu chưa được xử lý – có thể sẽ trở lại với cường độ mạnh hơn và gây tổn hại cho thế giới cũng như các chính khách.

Delaisi khẳng định sự phát triển của xã hội loài người phụ thuộc vào “ba lực lượng cơ bản: *nhu cầu dài hạn, thể chế biến đổi* (để đáp ứng các nhu cầu đó), và *suy nghĩ* của đám đông về những thể chế và ý tưởng đó”. Ba yếu tố này liên tục biến động, chúng cấu thành nên thứ mà ông gọi là “tác động của sự dịch chuyển” – thứ đôi khi xung đột với “tác động của quán tính” (*khi mọi người chống lại sự thay đổi*). Vào những thời điểm khác, tác động của sự dịch chuyển có thể nghiêng theo cảm xúc của công chúng.

Về cơ bản, ai cũng mong muốn *sự ổn định* và *sự an toàn*. Nhưng khi đi tìm “hằng số” xã hội này, họ có thể bị khuất phục trước các “bí ẩn” và ảo tưởng chính trị-xã hội – những thứ sẽ dẫn đến sự bất ổn và không an toàn. Rồi sau đó, họ lại phải bước trở lại con đường cũ.

SUY NGHĨ MỘT CÁCH NHÂN VĂN

NHƯNG CỨNG PHẢI THỰC TẾ

Tôi đã bị lôi cuốn bởi một cuốn sách nhỏ được phát hành vào năm 1950 với tựa đề *Economic Ideas: A Study of Historical Perspectives* (tạm dịch: Các ý tưởng kinh tế: Một nghiên cứu theo quan điểm lịch sử) của Ferdynand Zweig, và tôi nghĩ bạn cũng sẽ như vậy.

Quan điểm của Zweig chủ yếu đến từ góc nhìn của một người châu Âu, ông từng là giáo sư ngành kinh tế chính trị tại Đại học Cracow và gần đây hơn là tại Đại học Manchester. Tuy nhiên, tôi nghĩ quan điểm của một người châu Âu là cần thiết khi nghiên cứu sâu về các xu hướng và quan điểm lịch sử, bởi những thay đổi trong các suy nghĩ và xu hướng đã diễn ra sớm hơn so với hiện nay, và tất nhiên, cũng bởi nước Mỹ chúng ta không có lịch sử lâu đời về triết học kinh tế.

Bạn có thể dẫn ra một số lý lẽ rồi tuyên bố rằng Adam Smith¹ là cha đẻ của ngành triết học kinh tế – dẫn dắt hệ thống tư bản của chúng ta đến tận thời kỳ của Chính sách Kinh tế mới và Học thuyết Keynes. Nhưng so sánh với các lý thuyết về tiền bạc của Keynes và John Law thì lý thuyết của Zeig có đôi chỗ thú vị hơn.

Thật thú vị khi nhận ra Adam Smith đã xuất bản cuốn *Wealth of Nations* (Của cải của các dân tộc) vào đúng năm Jefferson viết bản Tuyên ngôn Độc lập vĩ đại của nước Mỹ chúng ta.

Bạn sẽ khó nhận thấy sự xoay chiều theo “chủ nghĩa xã hội mới” ở Mỹ cho đến tận sau cuộc Đại suy thoái; trong khi đó, xu hướng nghiêng về phía cánh tả đã xuất hiện tại châu Âu và Anh từ hơn nửa thế kỷ trước [xem *The Man Versus the State* (tạm dịch: Kẻ chống lại đất nước) của Herbert Spencer, được The Caxton Printers, Ltd. in lại với lời tựa của Albert J. Nock]. Theo Nock, Spencer đã mô tả “cách mà chủ nghĩa tự do Anh quốc đã hoàn toàn vượt qua triết lý của thuyết trung ương tập quyền trong nửa cuối thế kỷ XIX”.

1. Adam Smith (1723-1790): Nhà kinh tế chính trị học và triết gia đạo đức học lớn của Scotland, người mở đường cho sự phát triển của lý luận kinh tế. (BTV)

Ngày nay, có một số nhà quan sát tự nhận họ đã thấy trước xu hướng trở lại chủ nghĩa bảo thủ trên toàn thế giới (bao gồm cả Mỹ), nhưng tôi – một kẻ ngược dòng – không đồng tình với sự lạc quan của họ. Tôi trộm nghĩ: đảng chính trị bảo thủ trước đây của chúng ta, đảng Cộng hòa, thậm chí sẽ còn “tự do” hơn khi thu hút các lá phiếu cử tri vào năm 1956. (Điều này sẽ được viết ra trước “Thông điệp” của Tổng thống và việc công bố chiến dịch năm 1956.)

Tôi từng lảng tránh đề cập đến tiêu đề phía trên. Tôi bắt đầu nhấn mạnh một bình luận của Zweig, trong đó ông than phiền rằng các cây bút kinh tế “đã vứt bỏ trái tim khi nghiên cứu con người...” và nói thêm: “Sau tất cả, kinh tế học sẽ luôn nghiên cứu về con người và là một ngành nghiên cứu về con người với tầm quan trọng thiết yếu, với khả năng tuyệt vời và với một tương lai xán lạn trước nó. Không có nghiên cứu nào về con người có thể thành công trừ khi trái tim là một phần trong nó.”

Zweig đã thực sự mừng rỡ được sự hữu ích của lý thuyết quan điểm ngược dòng. Bạn biết đấy, đó là cách tiếp cận con người – phải luôn được cân nhắc, chứ không đơn thuần chỉ là các con số. Suy nghĩ một cách nhân văn nhưng cũng thực tiễn là một điều vô cùng quan trọng.

TƯ DUY THEO VÒNG TRÒN

Khi phân tích “các quan điểm” để hiểu được chúng sinh ra như thế nào, bạn sẽ nhận ra chúng thường nảy mầm từ các tác động bên ngoài tâm trí. Hạt mầm của các suy nghĩ (thoáng qua) được gieo trồng bởi các sự kiện hoặc tư tưởng tuyên truyền, từ nơi chúng thường bùng nổ thành những quan điểm phong phú. Bởi vậy, quan điểm của đám đông có xu hướng đi theo các “sự kiện” hơn là dẫn dắt chúng. Thông thường, nhờ có các cảm xúc sinh ra, bạn sẽ nhận ra các điều kiện đang thay đổi và các diễn biến kinh tế-xã hội đang phát triển thành những quan điểm phổ biến.

Suy nghĩ thoáng qua có thể được so sánh với việc gọt táo: bạn không gọt táo đến phần lõi, mà chỉ cắt lát trên bề mặt của “thứ mà ai cũng nghĩ”. Tư duy theo vòng tròn hiếm khi đi đến được đầu đó – trừ khi là để tuân theo các trào lưu và quan điểm hiện tại.

Ví dụ, các điều kiện trong giai đoạn tăng giá tạo ra “những suy nghĩ” tràn đầy hy vọng và lạc quan. Các điều kiện trong giai đoạn suy thoái sẽ gây ra sự bi quan và những cảm xúc thất vọng.

Trong thời kỳ thịnh vượng, các đặc tính phổ biến của con người là tham lam, hy vọng, nhạy cảm, bốc đồng, tự phụ, mơ tưởng và cả tin.

Khi các đợt suy thoái xuất hiện, các đặc tính khác chiếm lĩnh suy nghĩ của con người như: sợ hãi, cáu gắt, lưỡng lự, hoài nghi và nghi ngờ.

Tuy nhiên, hai yếu tố tạo ra quan điểm thúc đẩy – bất chước và truyền lan – là “cố định”. Chúng vẫn gây ra tác động trong các cuộc cách mạng.

Nếu được hỏi làm thế nào để tránh tư duy theo vòng tròn, tôi sẽ trả lời (tất nhiên): “Áp dụng cách tiếp cận ngược dòng: đầu tiên là đảo chiều vòng tròn, sau đó khoan vào các tầng sâu hơn.” Giáo sư Robert P. Crawford sẽ khuyên bạn hãy “sở hữu tâm trí của chính mình và học cách thách thức mọi thứ”. [*Think For Yourself* (tạm dịch: Nghĩ cho chính mình) là cuốn sách xuất sắc của Giáo sư Crawford.]

Những biểu hiện của việc tư duy theo-nhà-lãnh-đạo đã được tìm thấy trong tất cả các giai đoạn của cuộc sống thường nhật của chúng ta – trong chính trị, các vấn đề xã hội, các xu hướng, quyết định kinh doanh, trò chơi may rủi và thị trường.

Trong các giao dịch kinh tế, có lẽ bạn nên áp dụng cách này:

“Đám đông” sẽ lạc quan và nhiệt tình nhất khi nó cần phải cảnh giác và thận trọng; và sẽ sợ hãi nhất khi cần phải can đảm.

**“... VẤN KHÔNG BIẾT ĐIỀU GÌ
ĐÃ THỨC ĐÁY ANH TA”**

Vài năm trước, chúng tôi đã viết về một ý tưởng tiêu cực của các dự báo sai lầm. Trong đó, chúng tôi đã giải đáp các thắc mắc về lý thuyết quan điểm ngược dòng... Những câu hỏi mà đến giờ chúng tôi vẫn nhận được là: Khi nào cần trở nên ngược dòng? Cần đạt được mức độ quan điểm chung nào khi “trở nên ngược dòng”? Làm thế nào để đánh giá các quan điểm chung? Và còn nhiều câu hỏi nữa...

Sau đó, tôi đã trả lời, và bây giờ xin nhắc lại rằng chúng ta không cần quá chán nản nếu không thường xuyên nắm bắt được các quan điểm ngược dòng, bởi toàn bộ lĩnh vực kinh tế học vẫn còn rất “khó đoán”. Trong nhiều năm qua, nếu có tiến triển thì cũng chỉ là một chút cải thiện về tính chính xác của các dự báo kinh tế (hoặc trên thị trường) về lợi nhuận.

Đối với tôi, “tâm lý học đám đông” là công cụ còn thiếu để giúp bạn hé mở cánh cửa và nhìn vào các quan điểm trong tương lai đang biến đổi.

Tôi dám khẳng định rằng bạn có thể có tất cả các dữ liệu thống kê trên thế giới trong tay, nhưng vẫn không thể hiểu được cách thức hoặc lý do con người thực hiện một hành động trong tương lai gần.

Bạn có thể hình dung sự hào hứng của tôi khi cầm lên tờ báo ngày Chủ nhật và đọc được thông tin

“một nhà tâm lý học hàng đầu đến thăm khám cho khách hàng người Mỹ của mình và thừa nhận mình vẫn không biết điều gì đã thúc đẩy anh ta”.

Giáo sư James J. Gibson tại Đại học Cornell đã nói: “Con người trong vai trò khách hàng vẫn vượt quá sự hiểu biết của các lý thuyết tâm lý học ngày nay. Và khách hàng điên loạn nhất cũng có thể cười vào mặt nhà tâm lý học xuất sắc nhất – người tưởng như đã kiểm soát được hành vi mua sắm của anh ta.”

Vấn đề đã được xử lý một phần khi bạn nhớ lại rằng *truyền lan* và *bắt chước* là hai *động lực song sinh*. Chúng tác động đến “hành vi mua sắm” nhiều hơn chúng ta tưởng.

Và đó không đơn thuần là vấn đề về tài chính mà còn về tâm trí và cảm xúc.

Lý thuyết quan điểm ngược dòng sẽ không cung cấp cho bạn cái nhìn thứ hai hay quyền năng tiên tri. Tuy nhiên, bạn có thể phân tích các “quan điểm đang tới” và xem chúng có thể “trở nên đối lập” như thế nào. Bị tác động bởi sự truyền lan, bắt chước và các đặc tính ở thời điểm hiện tại – chẳng hạn như tham lam, hy vọng, sợ hãi, tự phụ, ghen tị và bốc đồng – các quan điểm vẫn thường đột ngột đổi chiều. Những người không có chủ đích mua sắm vẫn thường đột ngột phung phí tiền bạc. (Bạn đã bao giờ tự mình trải qua các phản ứng tương tự chưa?)

Tôi xin nhắc lại khẩu hiệu của lý thuyết ngược dòng: khi tất cả đều suy nghĩ giống nhau, nhiều khả năng họ sẽ mắc sai lầm. Dù sao đi nữa, lý thuyết đó là để đối phó với việc chẳng ai biết điều gì sẽ thúc đẩy những khách hàng người Mỹ, thông qua cách tiếp cận ngược lại.

BA LOẠI “QUAN ĐIỂM” – CÓ SUY NGHĨ, KHÔNG CÓ SUY NGHĨ VÀ THEO CẢM XÚC

Khi xem xét cách sử dụng và diễn giải của lý thuyết quan điểm ngược dòng, điều quan trọng là phải xác định được các quan điểm phổ biến sinh ra trong hoàn cảnh nào.

Các quan điểm thay đổi theo những cấp độ suy nghĩ hoặc cảm xúc liên quan. Câu trả lời ngay-tức-khắc cho một câu hỏi có thể đối lập trực tiếp với quan điểm đã sinh ra trong một nhóm hay một đám đông đang bị kích thích cảm xúc. Một quan điểm có suy nghĩ có thể khá khác biệt so với các loại quan điểm khác.

Một ví dụ của loại quan điểm ngay-tức-khắc đã được đề cập trong một chương trình phỏng vấn mà tôi đã nghe gần đây. Các sinh viên Đức được hỏi nhiều câu hỏi khác nhau về cuộc sống ở Tây Berlin, cảm nhận của họ về khu vực phía Đông... Sau đó, người phỏng vấn đưa ra một câu hỏi đi thẳng vào

trọng tâm: “Bạn có sẵn sàng chiến đấu để bảo vệ Tây Berlin khỏi trào lưu cộng sản hay không?” Câu trả lời của 3/4 số sinh viên trong nhóm được hỏi vô cùng chắc chắn: “Không.” Đại ý họ nói rằng: “Chúng tôi sẽ không gây chiến ở Berlin.”

Câu trả lời khách quan này – và một câu trả lời ngay-tức-khắc khác – chỉ đơn thuần phản chiếu cảm xúc, nỗi sợ và sự căm ghét chiến tranh của họ; những cảm xúc đã được xây dựng trong tiềm thức của họ bởi sự tàn phá của Thế chiến thứ II.

Tình thần chiến tranh là một cảm xúc được khuấy động. Một chính phủ sẽ không âm thầm đi loanh quanh hỏi mọi người có sẵn sàng cho chiến tranh hay không. Thay vào đó, cỗ máy tuyên truyền sẽ được vận hành, một loạt lời buộc tội vu khống chống lại “quốc gia thù địch” sẽ được đưa ra, và theo đó là những giọt nước mắt khóc than ai oán bẽ lũ xâm lược. Một hình ảnh được xây dựng trong tâm trí của mọi người về “những tên đế quốc” nguy hiểm và có vũ trang này – những kẻ muốn cướp nhà và xóa sổ họ.

Nói cách khác, chiến dịch tuyên truyền dơ bẩn được dùng để khuấy động sự căm thù đối với “kẻ thù” (quốc gia trước đó có thể là một đối tác thương mại thân thiện trong giao thương hàng hóa thế giới). Khi cảm xúc bị thổi bùng lên đến nhiệt độ cao, đám

đông sẽ thực sự muốn chiến tranh, và chính phủ có được vị thế cần thiết để tiến hành cuộc chiến mà người dân mong muốn.

Việc bàn về “quan điểm có suy nghĩ” thực ra cũng không cần thiết cho lắm, nhưng tôi tin chắc rằng bạn nhận thức được sự khác biệt giữa quan điểm được suy nghĩ thấu đáo với quan điểm theo phong trào, hay có thể nói rằng một quan điểm chỉ đơn thuần là sự phản chiếu nỗi sợ hoặc hy vọng của đám đông. Một cá nhân có thể cân nhắc về các quan điểm của mình. Ngược lại, đám đông bị dao động theo góc độ cảm xúc hơn so với các lập luận chặt chẽ và lý trí.

Các quan điểm cảm tính và thiếu suy nghĩ được phổ biến rộng rãi là do sự bất chước và truyền lan.

CÁC QUAN ĐIỂM ĐƯỢC HÌNH THÀNH NHƯ THẾ NÀO?

Bạn đã bao giờ nghĩ xem các quan điểm được hình thành như thế nào chưa? Rõ ràng là chẳng mấy ai có thể ngồi yên một chỗ vào sáng Chủ nhật rồi bất chợt nghĩ ra một quan điểm cả.

Các quan điểm được gieo trồng trong tâm trí con người và nảy mầm khi được chăm tưới.

Tôi đã suy ngẫm về điều đó cách đây không lâu khi bắt gặp một mẩu chuyện trên *New York Times*. Đó

là một báo cáo từ London, ngay trước chuyến viếng thăm của Thủ tướng Macmillan¹ tới Moscow. Trong bài diễn văn, Thủ tướng Macmillan không đề cập đến thỏa hiệp nào. Dưới đây là cách Drew Middleton, phóng viên nổi tiếng của tờ *New York Times*, mô tả nó:

Việc đề cập tới một thỏa hiệp và chuyện rút quân trong một bài phát biểu của ngài Macmillan trước cuộc họp cấp quốc gia của Đảng Bảo thủ còn non trẻ là để đáp lại giới phê bình của Mỹ và Tây Âu, đồng thời nhằm định hướng quan điểm của công chúng ở Anh, theo các nguồn tin thân cận với ông...

Báo cáo này đã hỗ trợ cho khẳng định rằng các quan điểm được đặt trong tâm trí của mọi người. Chúng ta hiếm khi tìm được một bình luận đánh thép như vậy trong các bài báo công khai.

Không ai trong chúng ta có thể ước tính được số lượng khổng lồ các cách thức hình thành quan điểm trong các ấn bản đọc. Các tờ báo và tạp chí (và các “bức thư” in riêng) chứa rất nhiều quan điểm và nội dung tác động đến tâm trí – một số quan điểm là sự thật, rất nhiều quan điểm gây hiểu lầm, và hầu hết đều sai lệch. Đội ngũ tuyên truyền viên ở tất cả các

1. Maurice Harold Macmillan (1894-1986): Chính trị gia và chính khách bảo thủ người Anh. Ông từng là Thủ tướng Anh trong giai đoạn 1957-1963. (BTV)

cấp ngày đêm vận hành những chiếc máy in roneo để gieo rắc các ý tưởng và quan điểm vào trong tâm trí chúng ta. Một biên tập viên của một văn phòng cung cấp tin tức từng nói với tôi rằng 90% tin tức chúng ta đọc đều được “sản xuất” bởi các nhà báo, chuyên gia quan hệ công chúng và các chuyên gia có tầm ảnh hưởng lên tâm trí đám đông. Con số đó chắc chắn đã được thổi phồng, nhưng tình trạng này đã tồn tại ở mức độ cao hơn những gì độc giả nhận ra.

Nói đến tin tức “được sản xuất”, đừng bỏ qua các cơ quan chính phủ. Việc xây dựng các quan điểm vẫn tiếp tục diễn ra tại Washington, London, Paris và Moscow.

Tiến sĩ Abram Lipsky đã giải thích trong cuốn sách tuyệt vời của ông với một tiêu đề khá dài – *Man The Puppet: The Art of Controlling Minds; Persuasion is Part of the Art of Government* (tạm dịch: Rối người: Nghệ thuật kiểm soát tâm trí; thuyết phục là một phần của nghệ thuật quản trị): “Công việc của các nhà lãnh đạo và chính trị gia là ĐỊNH HÌNH quan điểm của công chúng, điều hướng suy nghĩ của một quốc gia theo hướng đã định trước.”

Xác nhận bình luận phía trên của tôi, Tiến sĩ Lipsky nói rằng “những thứ được gọi là ‘quan điểm’ mà người ta thường nghe thấy trong các cuộc trò chuyện là bản sao mà những người ‘sản xuất’ thông

tin tạo ra.” Sau đó, ông nói thêm rằng trong các vấn đề của công chúng, chỉ có rất ít người mới thực sự có các quan điểm của riêng mình – chúng ta có thể bổ sung rằng điều tương tự cũng đúng trong kinh tế học và tài chính. Hầu hết mọi người đều có các quan điểm kinh tế-tài chính của mình khi có được cái nhìn về thị trường chứng khoán, từ các mảnh khoe, các cuộc trò chuyện nghe lỏm được, báo chí và quảng cáo, và từ những chuyện vặt vãnh về điều hoang tưởng “họ” đang làm hoặc sẽ làm.

Đó là cách mà các quan điểm hình thành và lan rộng. Sự truyền lan diễn ra rất nhanh. Hơn nữa, bởi quan điểm của đám đông hiếm khi có cơ sở nhưng lại thường xuyên sai thời điểm, nên các quan điểm NGƯỢC DÒNG là yếu tố không thể thiếu đối với một tư duy rõ ràng và chính xác.

ĐỌC-VÀ-PHÊ BÌNH LÀ MỘT CÁCH NGƯỢC DÒNG

Tư duy cũng giống như tiền bạc, đều có thể chặt chẽ hoặc lỏng lẻo. Và bạn có thể nói rằng có một khoảng cách về tinh thần cũng giống như khoảng cách về đô-la.

Tuy nhiên, tôi tin rằng nếu nghiêm túc áp dụng phương thức tư duy ngược dòng và suy nghĩ thấu đáo thì sẽ khắc phục được những thiếu sót trong

tư duy. Chúng ta phải cần đến kỷ luật tinh thần để luyện tập cách tư duy ngược dòng – đọc và phê bình – và những ai đã bỏ công sức ra chắc chắn sẽ được đền đáp xứng đáng.

Theo như tôi thấy, có rất nhiều sự khác biệt giữa một tâm trí cởi mở và một tâm trí có khoảng trống. Một tâm trí cởi mở chủ động sẽ sẵn sàng cho các ý tưởng – các ưu điểm và nhược điểm – và được chuẩn bị để đến với một kết luận. Một tâm trí cởi mở không phải là tâm trí nhạt nhẽo, trong khi một suy nghĩ có khoảng trống sẽ tiếp nhận các ý kiến và quan điểm của người khác, dựa dẫm vào chúng mà không kiểm chứng bất cứ điều gì.

Đôi khi, có người bảo tôi rằng các nhận xét ngược dòng của tôi trong *các bức thư quan điểm* chưa đủ rõ ràng.

Điều này dẫn tới một điểm mà chúng ta đã thảo luận tạo ra sự lộn xộn. Buộc một người phải rõ ràng và cụ thể có thể tạo ra nhiều dự đoán và dự báo sai lầm hơn so với bất cứ điều gì tôi có thể nghĩ ra. Nó còn phát triển đến mức hoài nghi cực đoan: “Thường xuyên mắc lỗi, nhưng không bao giờ nghi ngờ.”

Sau hơn 30 năm nghiên cứu và quan sát, quan điểm của tôi về kinh tế học và phố Wall là: thói quen có hại nhất mà một người có thể mắc phải là ở trong tâm thế RÕ RÀNG, CỤ THỂ và MÁY MÓC.

Nếu bạn rõ ràng hoặc máy móc về một chủ đề hoặc sự kiện nhất định, hiển nhiên bạn không thể suy nghĩ sâu về nó một cách trái ngược, phải không nào?

Giá trị của cách tiếp cận ngược dòng là sự đối lập. Nó ngăn cản một người khỏi bị biến thành một kẻ máy móc, tránh rạch ròi về các vấn đề được phỏng đoán; khi người đó đọc sách, anh ta sẽ tự động suy nghĩ ngược lại với tác giả hoặc nhà phê bình; cuối cùng, anh ta buộc phải đưa ra ý kiến cá nhân thay vì chấp nhận các quan điểm của người khác (mà thường là sai).

Tôi tự tin rằng lý do chính yếu của “các doanh nghiệp tư vấn đầu tư” có kết quả nghèo nàn trong nhiều năm qua là bởi những người viết các bản tin tư vấn thường cảm thấy họ *luôn* phải viết cụ thể, máy móc và liều lĩnh về các *nhu cầu của khách hàng*. Quay trở lại thời điểm tháng 10 năm 1959, một bài viết trên tờ *Fortune* có tựa đề “Stock-Market Letters: A Growth Situation” (tạm dịch: Các bức thư về thị trường chứng khoán: Tình hình tăng trưởng) đã tự lấy chính tờ tạp chí này ra để chỉ trích những lá-thư-dự-đoán-sai-lệch. Từ suy nghĩ này, không nghi ngờ gì nữa, chính tờ *Fortune* cũng bị tổn hại từ các dự đoán sai lệch. Lỗi sai nằm ở (1) khao khát DỰ BÁO liều lĩnh của các tay viết trong lĩnh vực kinh tế tài chính – trở thành lời tiên tri. Một khi đã bị cản thì hiệu quả chữa bệnh sẽ không còn nữa! Các độc giả (2) đều mắc lỗi dự đoán giống nhau

rằng bất cứ ai cũng có thể dự đoán chính xác và nhất quán các xu hướng kinh tế hoặc thị trường.

LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG VÀ “ĐỊNH LUẬT BỘ BA”

Có thể là quá tầm với tôi, nhưng tôi thích thử đưa những cơ sở logic vào lý thuyết quan điểm ngược dòng.

Bởi vì tư duy ngược dòng được chia thành ba phần, có thể nói rằng nó cũng tuân theo định luật bộ ba của logic. Tuy nhiên, bạn có thể gọi nó là phương pháp “tổng hợp” để đối lập với phương pháp “tam đoạn luận”.

Hãy quay lại với các nhà triết học thay vì các nhà logic học với “công thức” của chúng ta.

Nhà triết học người Đức, Johann Gottlieb Fichte (1762-1814), được cho là đã xây dựng công thức bộ ba luận đề, phản đề và hợp đề – nhưng chính Hegel mới là người phát triển nó thành hệ thống triết học của “tư tưởng vĩnh cửu”. Tôi xin được cung cấp cho bạn một diễn giải từ *Bách khoa thư Britannica* (Hegel – ấn bản thứ 11): “Mỗi sự thật, mỗi thực tế, đều có ba khía cạnh hoặc giai đoạn; đó là sự thống nhất của hai thành phần đối lập, của hai khía cạnh bộ phận của sự thật, chúng không chỉ đơn thuần đối lập nhau (như trắng và đen), mà còn mâu thuẫn nhau

(như giống và khác). Bước đầu tiên là khẳng định và thống nhất sơ bộ, bước thứ hai là phủ định và phân biệt, bước thứ ba là đưa ra tổng hợp cuối cùng.”

Áp dụng công thức bộ ba tiền đề, phản đề và hợp đề vào lý thuyết quan điểm ngược dòng, bạn có thể thiết lập ba giai đoạn như sau:

- A. Quan điểm chung (tiền đề nổi trội).
- B. Phân tích đối lập hoặc hoài nghi (phản đề).
- C. Kết luận (hoặc hợp đề của các quan điểm chung và đối lập).

Càng học nhiều về cách sử dụng tư duy ngược dòng, tôi càng đi đến kết luận rằng mình chưa đủ sức để đưa ra ý tưởng *hợp đề*.

Ý tôi là: thay vì đột ngột nhảy từ khẳng định này sang phản đề của nó (từ các quan điểm chung đến các quan điểm đối lập), chúng ta cần cân nhắc hợp đề (sự kết hợp) của các *bộ phận* của những quan điểm chung và sự đối lập giữa chúng. Nghĩa là, không phải thành phần nào của quan điểm chung cũng sai hay không đúng thời điểm, mà chỉ có các giai đoạn, khía cạnh hoặc các điểm nhìn khái quát nhất định.

Tôi cho rằng quá trình suy nghĩ của chúng ta nên được tổ chức theo thứ tự sau: nhảy qua các quan điểm chung tới các quan điểm đối lập của chúng (hoặc từ khẳng định đến phủ định) rồi từ các ý tưởng

rút ra, quay lại các kết luận mang tính suy đoán và hoài nghi, hoặc hợp đề. Bằng cách này, chúng ta có thể tránh từ chối các *sự thật* – những thành phần trong các quan điểm khái quát hóa mà chúng ta đang phân tích theo hướng ngược lại.

Bị lệch sang một phía, liệu hợp đề của chủ nghĩa cộng sản và chủ nghĩa tư bản (đối lập) có cùng nhau tồn tại “mỗi bên một ít” trong tương lai dài phía trước không? Liệu chúng ta có thể xoay chiều theo chủ nghĩa tư bản xã hội hóa trong khi chủ nghĩa cộng sản đối hướng sang hình thái của chủ nghĩa xã hội tư bản hóa không?

“ÁP LỰC XÃ HỘI

THƯỜNG TẠO RA SỰ TUÂN THEO”

Trong một bài viết trên *Industrial Bulletin* được tổ chức nghiên cứu nổi tiếng Arthur D. Little, Inc. công bố, một số thí nghiệm gần đây đã được nhắc đến. Bài viết đó đã bình luận rằng “áp lực xã hội thường tạo ra sự tuân theo; các quyết định của cá nhân bị ảnh hưởng bởi môi trường – hay áp lực nhóm hoặc nội dung tuyên truyền – tùy từng thời điểm và cách gọi của những người khác nhau.”

Có lẽ một vài người đã đọc bài báo cáo *Scientific American* của Tiến sĩ Solomon E. Asch – nó đã mô tả các thí nghiệm được đề cập ở trên.

Tiến sĩ Asch đã nỗ lực đo lường mức độ mà các quan điểm nhóm đối lập có thể khiến một người điều chỉnh đánh giá cá nhân của mình. “Nói một cách ngắn gọn, các thí nghiệm đã nghiên cứu ‘kỹ thuật của sự tán đồng’ (nhân tiện thì đó cũng là tên một cuốn sách gần đây được Edward Bernays biên soạn cho lý thuyết quan điểm ngược dòng của chúng tôi để minh họa cho “chiến lược đảo chiều”).”

Các thí nghiệm: 7-9 thanh niên so sánh, bằng mắt thường, chiều dài của các đường kẻ đen dọc trên hai tấm thẻ trắng rộng. Một tấm thẻ vạch ra một đường thẳng tiêu chuẩn; tấm còn lại có ba đường thẳng, một trong ba đường thẳng đó cũng là đường tiêu chuẩn.

Trong so sánh đầu tiên, mọi người đều đưa ra kết quả giống nhau. Sau đó, một người (đối tượng của thí nghiệm) nhận thấy mình đang bất đồng với các bạn của mình – họ được sắp đặt trước rằng sẽ đưa ra các câu trả lời sai. Từ đó, việc so sánh các đường thẳng sẽ giúp đo lường khả năng chống lại áp lực *quan điểm nhóm* của chủ thể.

Đặt lên bàn cân “bằng chứng của cảm nhận của anh ta” với quan điểm nhóm, chủ thể đã công khai nêu lên quan điểm của mình, ngay trước mặt các quan điểm của số đông theo hướng trái ngược. Vị thế của số đông thường xuyên sai (một cách có chủ

đích); trong 18 thử nghiệm với mỗi loạt thí nghiệm, số đồng đưa ra 12 câu trả lời sai.

Tóm lại, các cá nhân bình thường được kiểm tra đã đánh mất sự tự tin của mình. Trong khi người đó thường chỉ sai dưới 1%, nhưng anh ta đã đi theo số đồng và bị sai 36,8% số lần dưới áp lực nhóm. Tuy nhiên, có một báo cáo đáng chú ý đã chỉ ra: khoảng 1/4 số đối tượng nghiên cứu được kiểm tra không bao giờ đánh mất sự độc lập trong đánh giá của mình, trong khi ngược lại, một số đối tượng không bao giờ có khả năng thoát khỏi các quan điểm bấy đàn.

Đây là một thí nghiệm thú vị về “sự tuân theo” và các xu hướng xác nhận sự hữu ích của lý thuyết quan điểm ngược dòng khi chúng ta học thêm được nhiều điều về cách sử dụng nó.

CHỈ SỐ CỦA TỐC ĐỘ THAY ĐỔI GIÁ

Chủ đề của động lượng¹ sẽ tạo nên một bài luận dễ được chấp nhận – và có thể khởi phát cho một số chuỗi ý tưởng trong tâm trí bạn.

1. Nguyên văn là “momentum”. Trong vật lý học, “momentum” được dịch là “động lượng”, nhưng trong kinh tế học, “momentum” được dịch là “Chỉ số của tốc độ thay đổi giá” – chỉ báo phân tích kỹ thuật, phản ánh xu hướng và đánh giá tốc độ thay đổi giá dựa trên sự so sánh các giá trị hiện tại và quá khứ. (BTV)

Nhiều người không hề nghi ngờ gì về từ “động lượng” trong định nghĩa mang tính cơ học của nó, nó được từ điển giải thích như sau: Một lực chuyển động được tạo ra bởi một vật đang di chuyển, bằng tích của khối lượng với vận tốc; động lượng thể hiện lực hoặc năng lượng mà một vật chuyển động cần để duy trì chuyển động của nó. Động lượng sẽ tăng khi vật rơi xuống.

Tôi e là chúng ta sẽ cảm thấy vô vọng nếu sa đà vào ngành kỹ thuật bởi thứ mà chúng ta quan tâm trong ngành kinh tế học là chỉ số của tốc độ thay đổi giá được thúc đẩy hoặc trì hoãn bởi các tác động tâm lý học.

Trong tâm lý học, có một quy luật được gọi là “Định luật Weber” – được Walter Pitkin định nghĩa là “định luật tâm lý học của sự giảm dần lợi nhuận”. Nói một cách ngắn gọn, nó có nghĩa là:

- a. tăng cường độ (chỉ số của tốc độ thay đổi giá) của một kích thích trong tiến trình số học, thì kích thích cũng phải được tăng lên trong tiến trình hình học.
- b. duy trì chỉ số của tốc độ thay đổi giá (cường độ) mà các kích thích phải được gia tăng liên tục.

Hơn nữa, “các kích thích” có thể *phản ứng*: có thể chán chường, mệt mỏi, khó chịu, trở nên lỗi thời, mất hiệu lực... Từ đó, chỉ số của tốc độ thay đổi giá sẽ bị chậm lại khi cường độ giảm.

Nếu bạn cảm thấy hài lòng rằng những gì mà mọi người làm với tiền và tín dụng của họ là động lực thúc đẩy chính trong kinh tế học (động lực: suy nghĩ hoặc cảm nhận khiến người khác hành động)... như tôi nói, nếu bạn hài lòng với nguồn lực thúc đẩy này, chắc chắn chúng ta có thể coi “chỉ số của tốc độ thay đổi giá” trong một chuỗi kinh tế là điều kiện bắt buộc phải quan sát. Chẳng hạn, các nhà quản lý tiền bạc cố gắng kiểm soát chỉ số của tốc độ thay đổi giá của việc sử dụng tín dụng và cung ứng tiền để hạn chế và ngăn chặn những biến động trên diện rộng trong chu kỳ kinh doanh. (Chỉ số của tốc độ thay đổi giá được sử dụng trong tiền gửi ngân hàng thường được gọi là “sự quay vòng” trong khi sự quay vòng hàng hóa – tỷ lệ doanh số bán hàng trên số hàng tồn kho – được gọi là “đà bán hàng”. Dù bước vào nơi đâu trong kinh tế học, bạn đều đạt được “động lượng”, đúng chứ? Kinh tế học không đứng yên, nó là một “hệ thống” *chuyển động*.)

Carl Snyder, từ lâu đã được đồng nhất với Ngân hàng Dự trữ Liên bang Mỹ tại New York, đã đề cập một cách giản dị trong cuốn sách tuyệt vời của ông – *Capitalism The Creator* (tạm dịch: Kẻ tạo ra chủ nghĩa tư bản) về “các nhân tố của động lượng và quán tính trong kinh tế học”. Ông đã gửi chủ đề “khái niệm động lượng và quán tính trong kinh tế học” tới Hiệp

hội vì sự tiến bộ khoa học Mỹ. Snyder chỉ ra rằng có những “cơ chế” liên tục tại nơi làm việc “trong các vấn đề liên quan tới tiền bạc và giá cả, lợi nhuận và quy trình, và trong nhiều câu hỏi gây tranh cãi khác...” Động lượng tăng trưởng của nước Mỹ là một di sản quý giá, hiếm khi bị gián đoạn.

THÊM NHIỀU CÁCH TIẾP CẬN NGƯỢC DÒNG VỚI TƯ DUY SÁNG TẠO

Cách đây không lâu, tôi đã nhận được thư từ Zuce Kogan ở Chicago – người có mối quan tâm và sự liêu lĩnh để thành lập Học viện tư duy sáng tạo vài năm trước. Học viện của anh nhằm mục đích chủ yếu là giải quyết các vấn đề trong ngành và phát hành một lượng lớn sách và chuyên khảo của Kogan.

Trong bức thư viết cho tôi, Kogan đã quả quyết về mối quan tâm của anh với những người ngược dòng. Anh viết về một cuộc xét lại mà họ đã tiến hành liên quan tới “các cách tiếp cận” của họ. (Họ sử dụng từ *tiếp cận* để đề cập tới các phương pháp giải quyết vấn đề của mình.)

Khi phân tích lại các cách tiếp cận đã liệt kê (trong các phương pháp của chúng tôi), tôi nhận thấy chúng đều dựa trên “sự đối lập” hoặc “sự trái ngược”... Có vẻ như thật kỳ lạ khi phải cần đến tư

duy ngược dòng thì mới tư duy sáng tạo được, và trên thực tế, nó có ở trong tất cả các cách tiếp cận mà chúng tôi đã phát triển đến ngày nay. Tuy nhiên, điều này đã trở nên hiển nhiên khi chúng tôi nhận ra rằng tư duy theo cách người khác nghĩ sẽ dẫn đến hành động bất chước – một “bản sao” chẳng cần gì nhiều đến các suy nghĩ sáng tạo.

Dĩ nhiên, đó sẽ là tin tốt khi người khác nhấn mạnh các giá trị mà chúng ta từ lâu đã cảm thấy nó thuộc về lý thuyết tư duy ngược dòng (khi tôi cố phát triển nó trong nhiều năm). Vì vậy, tôi sẽ cung cấp thêm một vài điều nữa về học thuyết của Kogan:

Do đó (trong các phần tham khảo thêm về tư duy sáng tạo), chúng tôi rút ra kết luận: để đạt được bất cứ sự sáng tạo nào, phải thực hiện một số sự thay đổi. Từ điều này, hiển nhiên là việc tối ưu hóa trong sáng tạo phải tiệm cận với sự thay đổi cực đại... và sự thay đổi cực đại phải tiến gần tới sự đối lập.

Sự suy ngẫm mà Kogan đã phản ánh khi anh quyết định tiến thêm bước xa hơn:

Mọi người có thể hỏi tại sao lại xây dựng “các cách tiếp cận” khi tất cả những gì chúng ta muốn là một sự thay đổi hoặc sử dụng sự đối lập theo hướng cực đoan. Câu trả lời là: nếu chỉ biết mình phải tạo ra sự thay đổi thì chưa đủ.

Các cách tiếp cận giúp đưa ra sự đối lập hoặc trái ngược vốn có trong các giải pháp được đề xuất. Chúng giới hạn tình hình trong tầm tay. Nói cách khác, “các cách tiếp cận” đã phá vỡ tư duy sáng tạo thành nhiều mảnh để tiêu hóa hơn.

CÁC ĐỘNG LỰC VÀ PHONG TRÀO

Động lực, như chúng ta đã học được từ những nghiên cứu về tâm lý học đám đông và *Quy luật bất chước* của Tarde, “là vấn đề triết học lâu đời nhất”. Động lực bắt nguồn từ “niềm tin”, “khát vọng” và “nỗi sợ” (và những đặc tính tương tự). Thông qua bất chước và truyền lan, nó có thể lan ra nhanh chóng: từ các cá nhân đến các nhóm, cho tới các quốc gia.

Ngày nay, bạn đọc được rằng nó là cái gì đó mới mẻ về các nghiên cứu nhóm nhấn mạnh đến “nghiên cứu động lực” (các nghiên cứu trải dài trong lĩnh vực “sở thích của người tiêu dùng” cùng hàng loạt vấn đề phân tích kinh doanh và quảng cáo). Tuy nhiên, “sự khám phá” đã được các nhà triết học kinh tế thảo luận từ nhiều năm trước, bao gồm Bentham, Cournot, Menger, Walras, Jevons và đặc biệt là Gabriel Tarde.

Nhiều vấn đề tương tự cũng đang đối đầu với chúng ta trong lý thuyết quan điểm ngược dòng. Tarde đã tuyên bố rằng các động lực có thể được đo lường, nhưng trong sự trỗi dậy và sụp đổ của “các quan điểm”

(trỗi dậy từ các động lực), tôi nhận thấy cách *đo lường tốt nhất về mức độ* của các quan điểm là một ước lượng hoặc dự đoán có tính lý luận. Tuy nhiên, rõ ràng là các ước tính định lượng cũng rất cần thiết.

Mức độ của một quan điểm cho trước được chấp nhận – cách nó được lan truyền rộng rãi và phổ biến – là vô cùng quan trọng khi xét về khía cạnh nhấn mạnh hoặc cân nhắc các quan điểm hay điều kiện *đối lập* (ngay cả khi nó phải được phỏng đoán).

Người ta thấy rằng chuyện đánh giá quá cao và quá thấp *tính tổng quát* của các ý kiến đám đông về một chủ đề nhất định không phải là hiếm.

Mặc cho các thiếu sót như vậy, tôi đảm bảo rằng bất cứ ai kiểm tra dù chỉ một vài các dự báo và quan điểm bất thường – những thứ đã sai trong nhiều năm (trong chiến tranh và hòa bình, trong tài chính và chính trị) sẽ đồng ý rằng những nghiên cứu ngược dòng hữu ích cho việc tư duy và đóng góp cho sự phát triển của trí tuệ.

BẢO VỆ BẢN THÂN CHỐNG LẠI “NHỮNG KẺ THAO TÚNG TÀI BA”

Ở trên, chúng ta đã nói về cách Gabriel Tarde đào sâu nghiên cứu về *các động lực* và đề cập tới một xu hướng hiện đại theo nghiên cứu trong lĩnh vực

này. Có một xu hướng gần đây mà tôi cần thảo luận với bạn một chút.

Tuyên truyền là một nhân tố đã được chỉ ra trong việc phân tích “các quan điểm”, bởi rõ ràng, nó đã tạo ra CÁC QUAN ĐIỂM THAO TÚNG một cách tài tình. Ở những nơi khác nhau, chúng tôi đã đề cập tới nhiều nghiên cứu khác nhau, chẳng hạn như bài viết “Tư duy nhóm” trên tạp chí *Fortune*, những nhận xét về “sự tuân thủ” và “con người của công ty”, và cuốn *Engineering of Consent* (tạm dịch: Kỹ thuật tán đồng).

Chúng ta đang chứng kiến và sẽ trải qua “sự thao túng suy nghĩ và mong muốn” – điều gần như đe dọa việc nghiêng ngả. Tôi không ngần ngại tuyên bố rằng chủ nghĩa ngược dòng sẽ đưa ra sự bảo vệ chống lại những kẻ thao túng tài ba... và tôi sẽ chứng minh điều này.

Xin được giới thiệu với bạn ngành khoa học hiện đại của sự khơi dậy những khao khát “ẩn giấu” – được sử dụng phổ biến qua từ “sâu” – được những người thực hành nghệ thuật nghiên cứu sự thúc đẩy (hay M.R.) thảo luận. Trong nỗ lực khiến chúng ta mua những gì họ chào bán (bất kể là sản phẩm hữu hình, niềm tin, quan điểm hay phiếu bầu), các chuyên gia quan hệ công chúng và quảng cáo thực

tình đã đào sâu “dưới lớp bề mặt nhận thức của chúng ta” (đánh chúng ta khi chúng ta không nhìn). Hãy gọi họ là “những nhà thuyết phục ẩn mình”, đây cũng là tiêu đề mà một cây viết thú vị chọn cho cuốn sách quan trọng của anh ấy.

The Hidden Persuaders (tạm dịch: Những nhà thuyết phục ẩn mình) của Vance Packard đã nói lên tất cả. Bạn hãy đọc nó. Đây là những gì mà Packard nói là một cái nhìn tổng hợp của *bạn và tôi* khi bị những kẻ thao túng tài ba nắm giữ: “Thường thì họ thấy chúng ta chỉ là một đám mơ giữa ban ngày, những khao khát ẩn giấu mờ ảo, những mặc cảm tội lỗi, những tắc nghẽn cảm xúc phi lý trí. Chúng ta là những người yêu thích các tấm hình được trao cho những hành động bắt buộc và bốc đồng. Chúng ta làm phiền họ bằng những điều kỳ quặc tưởng chừng vô nghĩa nhưng làm hài lòng họ bằng sự ngoan ngoãn ngày càng tăng của mình trong việc đáp lại các dấu hiệu của họ buộc chúng ta phải hành động...” Định nghĩa một cách ngắn gọn, “M.R là kiểu nghiên cứu tìm kiếm cách học những thứ thúc đẩy mọi người đưa ra lựa chọn,” theo cách nói của một thực hành gia ở Chicago.

Khi bạn biết các nhà quảng cáo lớn nhất của chúng ta đã chuyển sang ngành khoa học về M.R. này, bạn phải đồng ý với Packard rằng “những kẻ thao túng tài ba đang... bắt đầu có được sức mạnh của sự thuyết

phục”, bảo đảm cho sự chú ý của chúng ta. Cuốn sách đó khẳng định sự đúng đắn của việc xây dựng “cách tiếp cận ngược dòng” trong cách tư duy, đọc và làm việc của mình. Hãy đọc nó. (Ví dụ, như bạn thấy, *cách tuyên truyền về sự tăng giá đã được lên kế hoạch để duy trì một quan điểm công chúng vững chắc*. “Một chút lạm phát” nghe có vẻ cũng dễ chịu đấy chứ!)

THUẬT THÔI MIÊN ĐÁM ĐÔNG

Sẽ là hơi quá nếu nói rằng có thể tồn tại tình trạng thôi miên đám đông. Tuy nhiên, trong lịch sử có rất nhiều thời điểm mà “đám đông” dường như đã bị mê hoặc.

Nếu bạn nghĩ thuật thôi miên hay mê hoặc thực chất là khiến mọi người chìm vào giấc ngủ vật lý, trong khi tiềm thức của họ phản ứng với các tác động kích thích và yêu cầu của người thôi miên, vậy thì, dĩ nhiên, đám đông sẽ không thể bị thôi miên. Tuy nhiên, sự cuồng loạn của đám đông có thể, và thường bị, tạo ra bởi các hành động và lời kêu gọi của một kẻ mị dân. Cách mà đám đông phản ứng với những sự lãnh đạo như vậy chắc chắn tương đồng với thuật thôi miên – theo nghĩa đen.

Le Bon, một chuyên gia lão luyện về nghiên cứu hành vi đám đông, đã viết rằng các nhà lãnh đạo thường bắt đầu như một người dẫn đầu, giải thích:

Anh ta (nhà lãnh đạo) bị mê hoặc bởi ý tưởng về người đứng đầu cuộc cải cách mà anh ta sẽ trở thành. Nó đã chiếm hữu anh ta đến độ mọi thứ bên ngoài đều biến mất và mỗi quan điểm ngược dòng đối với anh ta đều là một lỗi sai hoặc điều mê tín. Ví dụ điển hình là Robespierre¹ – bị mê hoặc bởi những ý tưởng triết học của Rousseau và sử dụng các phương pháp của tòa án dị giáo để tuyên truyền chúng.

Gần đây hơn, không có ví dụ nào nổi bật hơn trường hợp của Hitler. Hitler đã kiểm soát đám đông trong nhiều năm. Có vẻ khó tin khi nhìn lại, nhưng tất cả đều rất thực tế khi Hitler đang ở đỉnh cao quyền lực và đứng vững như một “nhà thoi miên” đáng kinh ngạc. Hitler có đầy đủ mọi tiêu chuẩn mà Le Bon nêu ra về các nhà lãnh đạo đám đông thành công: “Họ đặc biệt được tuyển chọn từ hàng ngũ những kẻ bệnh hoạn, dễ bị kích động, bị loạn trí, mấp mé sự điên rồ. Tuy nhiên, dù ý tưởng mà họ nung nấu hoặc mục đích họ theo đuổi có thể ngớ

1. Maximilien Marie Isidore de Robespierre (1758-1794): Nhà lãnh đạo của Cách mạng Pháp năm 1789. Robespierre nổi tiếng vì công kích chế độ quân chủ và ủng hộ các cải cách dân chủ. Năm 1793, Robespierre tiến hành “Triều đại khủng bố”, thủ tiêu dã man những người bị coi là kẻ thù của cách mạng. Năm 1794, ông tuyên bố Hội nghị Quốc ước thông qua tôn giáo chính thức mới cho nước Pháp: tôn thờ Đấng Tối cao – dựa trên tư tưởng của triết gia Jean-Jaques Rousseau. (BTV)

ngắn, niềm tin của họ mạnh mẽ đến nỗi mọi lý lẽ đều là vô nghĩa với họ...”

Ở một mức độ thấp hơn nhiều so với những trường hợp trong lịch sử của các phong trào và cách mạng lớn, chúng ta thấy sự thôi miên đám đông tại nơi làm việc theo nhiều hướng khác nhau.

Theo tôi, tình trạng nô lệ trước những thay đổi về thời trang là do người đứng đầu đã thôi miên đám đông. Nếu không, tại sao chỉ sau một đêm, hàng triệu người lại cùng chấp nhận một xu hướng thời trang nhất định? Đơn cử như các nam thanh nữ tú đang gào thét tại Presleys. Các cô gái ăn mặc giống nhau theo một quy luật, các chàng trai cũng vậy. Bạn có thể tìm được nhiều trường hợp hơn nữa liên quan tới sự bắt chước và truyền lan các thay đổi về phong cách, nhưng theo một nghĩa nào đó, có lẽ đám đông cũng đã bị mê hoặc.

Có những niềm tin (và ảo tưởng) kinh tế trở nên *được chấp nhận* thông qua một hình thái thôi miên đám đông. Đám đông bị dẫn dắt để tin tưởng và chấp nhận các quan điểm thông qua *lời khẳng định và sự lặp lại*. Hãy nói đi nói lại với họ mà không giải thích gì hoặc đưa ra bằng chứng, đến đúng thời điểm, đám đông sẽ tin vào những gì bạn nói. Cách này đã khiến nhiều ý tưởng tự do và quan niệm sai lầm về sự bền vững kinh tế trở nên phổ biến “một

cách hiển nhiên”. Liệu chúng ta sẽ bị thôi miên để tin vào kỷ nguyên này chứ?

**LẠI CÂU HỎI: “PHẢI CHĂNG CÔNG CHÚNG
LUÔN SAI TRÊN THỊ TRƯỜNG?”**

Câu hỏi này liên tục xuất hiện trong mọi cuộc thảo luận về lý thuyết ngược dòng. Nó tự nhiên được nhắc đến bởi ý tưởng về việc kiếm tiền theo cách dễ dàng nhất là một trò tiêu khiển phổ biến. Và dĩ nhiên, nó đúng là một ảo tưởng!

Có lẽ không gì khó hiểu hơn việc chơi chứng khoán. Chỉ một số rất ít người cố gắng thực hiện “cách làm giàu dễ nhất” này trở nên thành công. Thứ đã đánh bại họ chỉ là một vấn đề nhỏ của các đặc tính cố hữu. (1) Chỉ có một vài người được ban cho đặc tính kiếm tiền (theo tôi, bạn sinh ra đã có nó rồi, còn nếu không có thì tốt nhất là nên quên nó đi! Tôi tin rằng con người hoặc có “trí tuệ tiền bạc” hoặc không có.); (2) Thêm vào đó, nhiều đặc tính của con người cố ngăn cản phương pháp làm giàu dễ chịu này thay vì hỗ trợ nó, chẳng hạn như những hạn chế về mặt cảm xúc của nỗi sợ, hy vọng, lòng tham, mơ tưởng...

Từ những tham khảo này, bạn có thể thấy lý do tại sao công chúng lại thường xuyên sai trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, một lời hồi đáp

tương đối chính xác và chung chung cho câu hỏi ở tiêu đề bài luận này có thể được giải thích như sau:

Người ta thường thấy “đám đông” luôn sai khi nó đáng ra phải đúng. Nói như vậy thì hơi quá, một câu trả lời nhẹ nhàng hơn có thể là: đám đông thường sai ở các *điểm chuyển tiếp* của xu hướng, nhưng thường đúng *trong suốt* các xu hướng.

Bạn sẽ thấy cộng đồng hỗ trợ và “thúc đẩy” công khai xu hướng (lên và xuống) – chủ động hơn khi thị trường chứng khoán đi lên so với khi nó đang trong một xu hướng thị trường “gấu” kéo dài. Cộng đồng nhanh chóng đầu hàng khi giá cả tiếp tục trượt dài. Vì vậy, chúng ta thấy sự ra bán công khai gia tăng khi giá cả trượt sâu; cho tới tận cuối cùng, gần chạm đáy “khi mọi hy vọng đều tan biến hết”, mọi người bán tổng bán tháo cổ phiếu của mình đi – vào thời điểm họ đáng ra có thể nhận được những món hời.

Một lời giải thích khác có thể suy ra từ điều này, đó là: một công thức hành động đơn giản với thái độ ngược dòng có thể giúp kiếm được nhiều tiền hơn.

Tuy nhiên, bạn phải dũng cảm đối mặt với những đặc tính đó của bản chất con người và chúng là những kẻ ngáng đường cứng đầu thực sự! Trên hết, chính đặc tính NÓNG VỘI là nguyên nhân khiến bạn không thể chiến thắng cuộc chơi.

VẤN ĐỀ XÁC ĐỊNH VÀ ĐO LƯỜNG CÁC QUAN ĐIỂM

Liên quan tới lý thuyết quan điểm ngược dòng, không vấn đề nào khó giải quyết hơn hai việc đã được đề cập trong tiêu đề bài luận: (a) làm thế nào để xác định các quan điểm chung thịnh hành; và (b) làm thế nào để đo lường mức độ phổ biến và cường độ của chúng.

Trong nhiều năm, tôi đã nghĩ ra và đề xuất nhiều ý tưởng, nhưng vẫn thấy mình đang đo lường các quan điểm (và dự đoán các kết luận ngược dòng chính xác) bằng việc đọc và kiểm tra một cách bao quát các tờ báo, tạp chí, tin tức và thư từ.

Rõ ràng, cách làm này không khoa học và có thể dẫn đến thứ mà một người bạn của tôi gọi là “phản xạ gương tinh thần”. Nghĩa là, một người lầm tưởng mình thuộc nhóm thiểu số và do đó, phóng đại những quan điểm trái ngược với quan điểm của mình; tuy nhiên, anh ta có thể chỉ đơn giản đang phóng đại quan điểm của số đông vì đã đọc sai suy nghĩ của chính mình.

Nhưng tôi cho rằng đúng là với bất kỳ “hệ thống tư duy” nào, một người cũng phải thiết lập kỷ luật cho tâm trí của chính mình nếu anh ta dự định áp dụng hệ thống đó để đánh giá, thảo luận và kết luận. Hơn nữa, chúng ta phải nhận ra những thiếu sót tinh

thần của mình và sử dụng chúng trong mọi phương thức tư duy. Tôi biết trong trường hợp của mình, tôi phải kiểm tra các suy nghĩ và ý tưởng để có được chúng trong đầu (và chắc chắn sẽ thường xuyên bỏ lỡ các lý luận thích hợp vì suy nghĩ của tôi chưa đủ sâu).

Tóm lại, nếu sử dụng phương pháp đọc lướt các quan điểm, bạn phải không ngừng hỏi bản thân: Điều này có thực sự là một quan điểm phổ biến không, hay có lẽ nó chỉ là sự tổng hợp các ý kiến của chính tôi – “tấm gương” khiến tôi lầm tưởng rằng chúng là quan điểm của “đám đông”?

Một hạn chế trong việc đọc các lời bình luận để tìm ra “các quan điểm” là: các doanh nhân xuất chúng thường bộc lộ những gì mà họ *muốn được coi là niềm tin của họ* – ngay cả những đánh giá của họ cũng tin vào suy nghĩ thực sự của họ. Không phải các giám đốc điều hành muốn đánh lừa mọi người, mà là bởi họ đã thiết lập sự thể hiện bản thân tốt nhất ở vị trí cao nhất trong tâm trí mình. Vậy là bạn phải cân nhắc khi làm khảo sát, nhưng cách nào cũng không khoa học và võ đoán – thế thì đâu là giải pháp?

QUY LUẬT THỐNG NHẤT **TINH THẦN ĐÁM ĐÔNG**

Những biểu hiện của “chủ nghĩa hành vi đám đông” khá rõ ràng và được biết đến rộng rãi trong

vấn đề phân biệt tại Little Rock¹. Sự bùng nổ cảm xúc từ *thảm họa của sự vùi vĩa* ở Little Rock đã bao trùm hàng loạt vấn đề: cách gọi tên, bạo lực đám đông và khoe mẽ nhóm – những biểu hiện của quy luật thống nhất tinh thần đám đông.

Như chúng ta đã biết từ bài viết về tâm lý học đám đông, một “đám đông” có những đặc tính khác với các cá nhân. Tính cá nhân sẽ biến mất, như nó đã từng, và một tâm trí chung được hình thành. Le Bon (trong *The Crowd: A Study of the Popular Mind*) nói rằng một cuộc tụ họp vì thế trở thành “một đám đông có tổ chức... nó tạo nên một thực thể duy nhất và tuân theo quy luật thống nhất tinh thần đám đông”.

Có lẽ không cần nói thêm rằng đối với “quy luật” này, đám đông cần một động cơ để kích thích một nhóm với một mục đích thống nhất. Hàng nghìn người có thể tập trung mà không trở thành “một đám đông” được, xét từ qua điểm tâm lý học này. Như Le Bon giải thích: “Một đám đông hoàn toàn nằm dưới quyền kiểm soát của các động cơ gây

1. Chỉ sự kiện chín học sinh da đen đăng ký ghi danh vào trường trung học Little Rock Central – một trường học dành cho người da trắng, vào năm 1957 – thời điểm nạn phân biệt chủng tộc diễn ra phổ biến ở Mỹ, người da đen không được sử dụng dịch vụ, cơ sở dành cho người da trắng. (BTV)

kích thích và phản ánh những biến đổi không ngừng của chúng. Nó là nô lệ của những xung lực mà nó nhận được.”

Hiển nhiên, không chủ đề nào có thể khơi gợi hơn một câu hỏi về chủng tộc, nhất là khi giải pháp cho vấn đề chịu ảnh hưởng bởi các phương thức hợp pháp, thay vì tìm kiếm một cơ sở khả dĩ cho một cuộc họp của các tâm trí chống đối. Le Bon cũng cảnh báo chúng ta về điều này, nhấn mạnh rằng “các ý tưởng, tình cảm và phong tục không được viết lại bởi luật lệ”.

Không may thay, chúng ta đã chứng kiến ở Little Rock điều mà tôi gọi là “thảm họa của sự vội vã”. Đối với tôi, cuộc xung đột cảm xúc đám đông này được những người không trung thành với chủ nghĩa hành vi đám đông hoặc những người muốn dùng bạo lực bất chấp hậu quả đưa ra. Nói cách khác, chúng ta đã chứng kiến những cá nhân hành động dữ dội như một đám đông vậy; hoặc bạn có thể nói rằng thủ lĩnh ở cả hai phía của cuộc xung đột đều tham gia vào sự thống nhất tinh thần của đám đông bên phía mình. Tôi không thấy chính phủ và Tổng thống hành động với sự bình tĩnh và có tầm nhìn xa – những yếu tố cần thiết trong việc xử lý một vấn đề bùng nổ như vậy.

Nếu “quy luật” của sự suy tính ngược dòng được công nhận, sự việc tại Little Rock sẽ không leo

thang đến mức như vậy. Cùng sự kích thích truyền lan, các đánh giá và bài xã luận không nhất thiết phải chọn phe cánh trong một cuộc xung đột mà ở đó đa phần các bài viết chỉ thuần về cảm xúc. Một điểm có lợi cho việc cân nhắc các quan điểm ngược dòng, trong mọi câu hỏi quan trọng, là nó buộc phải cân nhắc và lưỡng trước các hành động.

**LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG
KHÔNG PHẢI LÀ MỘT HỆ THỐNG DỰ BÁO
MÀ LÀ PHƯƠNG PHÁP HƯỚNG ĐẾN
CÁC KẾT LUẬN CÓ SUY TÍNH**

Tôi không muốn làm bạn chán nản với quá nhiều câu hỏi tại sao và lý do của lý thuyết quan điểm ngược dòng, nhưng tôi thực sự muốn thảo luận kỹ lưỡng về cả hai khía cạnh này, bởi:

1. Các đặc điểm *hữu dụng* của lý thuyết này hiệu quả trong thực tiễn và đưa ra những triển vọng đáng giá dưới dạng “chất kích thích suy nghĩ”;
2. Những người đang viết hoặc nhắc đến các quan điểm ngược dòng (thường là khá muộn) trong hầu hết các trường hợp đều diễn giải chúng không chính xác (theo quan điểm của tôi).

Vài hôm trước, một nhà văn mà tôi chơi khá thân đã nhận xét: thời điểm duy nhất để tuân theo quan điểm ngược dòng là hai lần mỗi chu kỳ – gần đến đỉnh và đáy. Đọc qua thì có vẻ ổn. Tất nhiên, chúng ta không cần bận tâm đến bất kỳ học thuyết phân tích kinh tế nào nếu biết được *thời điểm* chu kỳ đạt đến đỉnh và đáy!

Đó là bởi (để trở nên ngược dòng) không ai CÓ THỂ xác định đỉnh và đáy của chu kỳ mà tại đó các phân tích theo lý thuyết ngược dòng là hữu ích, bất kể đó là chu kỳ của thị trường chứng khoán hay bất cứ chu kỳ nào khác.

Tôi xin nhắc lại tiêu đề trên: Lý thuyết quan điểm ngược dòng KHÔNG phải là hệ thống dự báo; mà là phương pháp hướng đến các kết luận có suy tính.

Đúng là ảo tưởng khi nghĩ rằng có thể vận dụng lý thuyết này trong vài tháng hoặc vài năm, rồi sau đó bất ngờ “ngược dòng” đưa ra một vài quyết định xuất chúng. Bạn phải động não để đưa ra quyết định một cách thận trọng.

Mục đích của việc sử dụng “phương pháp ngược dòng” là để suy xét thông suốt một vấn đề nào đó, hoặc từ đó đưa ra giải pháp tiếp cận mới và khác biệt cho một giải pháp.

Trước đây, tôi từng nhấn mạnh một điểm mà tôi cho là rất hợp lý: Việc suy xét ngược dòng yêu cầu sự suy xét kỹ lưỡng và dự tính trước các quyết định liều lĩnh.

Luận điểm của tôi (đã thử nghiệm trong thời gian dài) là: ý tưởng của việc suy xét các “khía cạnh” ngược dòng – trong khi cố gắng xác định một quy trình hành động – cần được thực hiện *liên tục* nếu nó chứng minh được tính thực tiễn.

Tư duy ngược dòng đã trở thành một thói quen hữu dụng và đem lại nhiều lợi ích thông qua thực tiễn liên tục. Bạn không thể lấy nó ra từ một cái mũ hay dùng nó như quả cầu pha lê khi cảm thấy khó khăn trước các hậu quả sắp đến của một sự kiện nào đó. Nếu làm vậy, tôi dám chắc rằng bạn sẽ nhận ra những gì bạn vội vàng coi là quan điểm ngược dòng trên thực tế lại là các quan điểm của số đông, bởi bạn đã diễn giải chúng theo quan điểm của riêng mình một cách vô thức.

Quan điểm ngược dòng không đưa ra dự báo, nhưng chúng giúp kiểm tra dự báo của người khác!

Như tôi đã từng nhắc đến nhiều lần, quan điểm ngược dòng là một liều tiên được cho căn bệnh dự đoán quá mức.

**“TẠI SAO BẠN NGHĨ RẰNG
MÌNH ĐANG TƯ DUY?”**

Với vệ tinh và tên lửa bay trong không gian và nằm ngoài tầm nhận thức của người bình thường, bạn bắt đầu tự hỏi: liệu có phải chúng ta đang ở đây, nước Mỹ này, để *tư duy* không? Tôi chắc chắn là không, còn bạn thì sao?

Lý thuyết quan điểm ngược dòng chắc chắn là một phương pháp tư duy. Có vô số cuốn sách viết về “cách tư duy”. Tôi thậm chí còn mạnh dạn viết cuốn sách với tựa đề *Nghệ thuật tư duy ngược dòng*. Đúng vậy, tôi đã dành rất nhiều tâm trí để suy nghĩ, và thực sự tin rằng việc thúc đẩy tư duy nhiều hơn và hạn chế các “thông tin đồn thổi” là vô cùng cần thiết đối với một quốc gia. Chắc hẳn bạn hiểu ý tôi – thói quen bình luận chỉ khi đã có câu hỏi, *người ta* gọi đó là tầm thường.

Trong cuốn sách mới tuyệt vời của Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (Người khổng lồ nghiêng vai), có một nhân vật đã đọc thật to câu hỏi: “Tại sao người nghĩ rằng người đang tư duy?” Tác giả còn đề cập tới câu: “Tư tưởng là một sự mê tín nguyên thủy. Lý do là một ý nghĩ vô lý. Quan niệm ấu trĩ nhất mà chúng ta có thể nghĩ đến chính là sai lầm tai hại nhất của nhân loại...” Ngoài ra, còn có những cuộc đối thoại và trò chuyện khác có giá trị rất lớn. Đừng bỏ lỡ tác phẩm vĩ đại này.

Khi đọc các thảo luận về giáo dục hiện đại, tôi thường tự hỏi: Tại sao tư duy không được chú trọng trong trường học? Thậm chí “tư duy ngược dòng” còn là chủ đề vô cùng hấp dẫn để giảng dạy!

Ví dụ, ai cũng có thể nghiên cứu chủ đề “ảo tưởng”. Những cuốn sách và ghi chép quý giá về các ảo tưởng trong kinh tế học tiền tệ và trên thị trường chứng khoán đã được xuất bản. Stuart Chase đã viết cuốn *Guides to Straight Thinking* (tạm dịch: Hướng dẫn tư duy đúng hướng) – liệt kê 13 “ảo tưởng chủ yếu hoặc các dạng lý lẽ sai lầm” – rất đáng nghiên ngẫm. Bạn sẽ nhận ra những ghi chép tương tự như trong *Encyclopaedia Britannica*.

**TRỞ NÊN NGƯỢC DÒNG:
ĐỪNG PHỦ NHẬN RẰNG CHÚNG TA
MANG SỬ MỆNH CỨU RỒI**

Bạn có thể không cảm thấy buộc phải thay đổi quá lớn lối sống của mình trong kỷ nguyên tên lửa (dù bạn sẽ phải khôn ngoan trong đầu tư), nhưng chắc chắn bạn sẽ cảm thấy buộc phải khiến người khác nhận thức được tầm quan trọng của việc “phải khôn ngoan” trước những biến động CHƯA XÁC ĐỊNH phía trước.

Chắc chắn bạn đã hỏi bạn bè về điều đó, bởi các tàu Sputnik¹ đang bay lượn trong không gian, còn những gì chúng ta biết chỉ là các thiếu sót trong giáo dục cũng như những bước tiến đáng kinh ngạc của Nga. Cách đây không lâu, trong một bữa tiệc tối, với sự hiện diện của hai nhà quản trị trường trung học, tôi đã hỏi sẽ mất bao lâu để thay đổi chương trình giáo dục nhằm cải tiến chất lượng đào tạo trong việc bắt kịp thời đại khoa học ngày nay.

Chà, thưa ngài, trước khi đưa ra câu trả lời cho câu hỏi đặc biệt đó, đã có những lời thóa mạ vang lên trên bàn tiệc khiến tôi gần như phải chui xuống gầm bàn! “Chúng ta cũng muốn nông cạn như đám Hồng quân sao, vứt bỏ văn hóa để sở hữu tàu ngầm và tên lửa?”... Rồi cuối cùng, trong một thoáng sai lầm, tôi đã hỏi: “Ý anh muốn nói rằng không ai trong cái bàn này quan ngại về những gì người Nga có thể làm hay sao, rằng không ai thừa nhận việc đám Hồng quân đó có thể tiêu diệt chúng ta khi chúng ta đang thỏa mãn với nền văn hóa tiến bộ với những bộ óc chậm chạp hay sao?” Tôi không cần phải kể tiếp họ đã làm gì với tôi. Đơn giản tôi chỉ là một kẻ đần độn ưa ngược dòng đã bị nội dung tuyên truyền kích động.

1. Sputnik: Một loạt tàu không gian không người lái do Liên xô phóng lên không gian vào cuối những năm 1950 để thử nghiệm khả năng hoạt động của các vệ tinh tự nhiên. (BTV)

Một trong những góc độ của lý thuyết quan điểm ngược dòng đòi hỏi phải đặc biệt nghiên cứu các đối tượng hoặc sự kiện mà công chúng nói chung (“đám đông”) không biết hoặc biết rất ít. Bạn sẽ nhớ lại cách chúng tôi nhấn mạnh điều này trong việc thúc giục nghiên cứu về “tiền” bởi có rất ít người hiểu về nền kinh tế tiền tệ và cách nó ảnh hưởng đến các xu hướng.

Trong trường hợp này, chúng tôi đang thúc giục việc làm quen với “các vấn đề khoa học”. Bạn chẳng cần phải hiểu cách chế tạo tên lửa thì mới biết nó có chứa chất nổ. Tuy nhiên, bạn phải biết rằng người khác đã nghiên cứu cách chế tạo những quả tên lửa lớn hơn tên lửa của Mỹ – và cũng có thể họ sẽ không thận trọng trong việc sử dụng chúng.

Chúng ta học được từ lịch sử rằng chiến tranh hoặc quá trình công nghiệp hóa phục vụ phòng thủ quốc gia đã rút ngắn quá trình phát triển đi nhiều năm. (Hãy nghĩ đến các bước tiến trong sản xuất số lượng lớn trong Thế chiến thứ I và sản lượng máy bay trong Thế chiến thứ II.) Theo tôi, rõ ràng là “đường cong” tăng trưởng, suy thoái và đứng yên sẽ tiết lộ những thay đổi bất ngờ bởi sự thúc đẩy mạnh mẽ của kỷ nguyên không gian... Tôi cho rằng đường sắt sẽ được quốc hữu hóa sớm hơn dự kiến nhiều năm, trừ khi cảm xúc của công chúng gây sức ép cho

một sự thay đổi trong các chính sách bảo hộ và tiền lương, và nền kinh tế sẽ buộc các cuộc sáp nhập diễn ra nhiều hơn. Nhiều khả năng đường sắt sẽ phải đối mặt với giá cả tăng và không được bảo hộ, nhưng vẫn phải tiếp tục hoạt động bởi lý do an ninh và sự sống còn của quốc gia... Hoặc để dự đoán một thay đổi “gây sốc” khác, có thể chúng ta sẽ chứng kiến trái phiếu chính phủ không lãi suất. Sự phát triển khoa học mà chúng ta đang tiến tới, dưới áp lực cạnh tranh của Nga và động lực tồn tại quốc gia (thứ đưa vào một tác nhân cảm xúc), chắc chắn sẽ gây ra sự rối loạn tiền tệ; dư luận sẽ phản đối trái phiếu chính phủ không lãi suất (nói đơn giản là các tờ chứng nhận được in ra)... Hãy trở nên ngược dòng và đừng phủ nhận sứ mệnh cứu rỗi của chúng ta.

NHÂN TỐ CƠ BẢN CỦA CHỦ NGHĨA TƯ BẢN:

KHẢ NĂNG SINH LỜI

Trong những năm gần đây, chúng ta cần chú ý rằng: nguyên lý cơ bản của các doanh nghiệp tư bản đang bị bỏ qua trong các thảo luận về lạm phát và các biện pháp chống lạm phát.

Khả năng sinh lời của bất động sản và của các cá nhân là nền tảng cho thành công trong xã hội tư bản.

Tôi xin mạo hiểm đưa ra một bài luận đặc biệt về chủ đề này, bởi nó cũng là nền tảng cho các vấn đề

lạm phát, đi ngược lại những điều mà nhiều người tin tưởng.

Đơn cử như một suy nghĩ phổ biến về sự phòng ngừa lạm phát của nhà cho thuê (nhà và căn hộ), trong đó một người sẽ thế chấp hoàn toàn tài sản dựa trên lý thuyết rằng anh ta sẽ trả hết khoản thế chấp bằng những đồng đô-la rẻ hơn.

Nghe thật đơn giản, nhưng trong nó ẩn chứa một cái bẫy.

Rất nhiều sự kiện đã xảy ra, làm đảo lộn sự phòng ngừa “hoàn hảo” này trong một đợt lạm phát chớp nhoáng. Giá nhà thuê không tăng đủ nhanh để đáp ứng chi phí bảo trì và sửa chữa; thay vì tăng lên, giá bất động sản còn giảm xuống bởi lợi nhuận (khả năng sinh lời) *bị co lại*. Một người đang thua lỗ sẽ càng lỗ nặng hơn khi lạm phát. Nghĩa vụ đối với khoản thế chấp trở nên nặng nề bởi lý do tương tự: khả năng sinh lời yếu kém. (Bạn phải kiếm được đồng đô-la *rẻ hơn*; chúng không tự xuất hiện do vấn đề lạm phát!) Cuối cùng, trong một đợt lạm phát thực sự, chính phủ chắc chắn sẽ can thiệp và áp mức trần cho các khoản thuê nhằm bảo vệ “anh chàng bé nhỏ đó” cũng như những người sống dựa vào khoản thu nhập cố định. Các khoản thuế sẽ trở thành gánh nặng khủng khiếp, đồng thời “nhà nước” sẽ điên cuồng bơm thêm tiền khi sự sụt giảm tiền tệ tăng lên.

Cổ phiếu phổ thông chính là sự phòng ngừa lạm phát phổ biến với những người có kiến thức về chúng (nhưng chỉ có một bộ phận rất nhỏ gồm những người trẻ tuổi có đủ hiểu biết về các nguyên tắc đầu tư để đầu cơ cổ phiếu trong thời kỳ lạm phát, và một nhóm rất lớn khác không có phương tiện để mua cổ phiếu).

Nhiều cổ phiếu sẽ thể hiện chúng là sự phòng ngừa lạm phát không hiệu quả bởi trong thời kỳ lạm phát, *khả năng sinh lời* của chúng suy giảm. Rất nhiều công ty đã phá sản trong thời kỳ lạm phát nhanh. Bạn không thể chọn bừa một cái tên trên trang tài chính và nói: “Tôi sẽ mua cái này để bảo vệ mình.” Các đợt lạm phát ở cả Pháp và Đức đều phản ánh sự khó khăn trong việc sử dụng cổ phiếu quốc nội như một sự đảm bảo. Hãy nhớ rằng: rất khó để kiếm được *lợi nhuận* trong một đợt lạm phát nhanh, và cũng tương tự đối với lạm phát kéo dài.

Hàng hóa cũng có thể bảo đảm khá tốt, nhưng bao nhiêu người có cơ sở để lưu trữ hàng hóa?

Có lẽ, vấn đề sống còn là: *Khả năng sinh lời (của bất động sản và của cá nhân)* là nền tảng trong việc chống lại thành công sự thua lỗ từ một đợt mất giá tiền tệ. Ví dụ, đất – thứ được coi là có sức hút và cơ hội sinh lời trong tương lai là một sự đảm bảo tuyệt vời (độc lập, rõ ràng và không phụ thuộc vào các đánh giá không công bằng).

**NGÀY NAY, NGƯỜI THEO CHỦ NGHĨA TỰ DO
CHẮC CHẴN PHẢI NGƯỢC DÒNG!**

Ngày nay, không có nhiều bài báo trên các tạp chí khiến người theo chủ nghĩa tự do quan tâm để phân loại và lưu trữ chúng. Đối với tôi, hầu hết các bài bình luận trong thời đại này đều thiên kiến theo cánh tả hoặc mang giọng điệu biện hộ. Trong trường hợp thứ hai, ý tôi là các bài luận đó bắt đầu với một nút thắt mạnh mẽ về cánh hữu, dần chuyển đổi rồi trở thành giọng điệu biện hộ.

Vậy là bạn có thể hình dung được tôi đã phần khích thế nào khi đọc được “The Lessons of the Past” (tạm dịch: Những bài học từ quá khứ), bài viết đầy cảm xúc của Edith Hamilton đăng trên *Saturday Evening Post* số ra ngày 27 tháng 9 năm 1958.

Tôi sẽ dẫn ra một đoạn để bạn nắm được ý chính của bài báo, nhưng trước tiên tôi muốn nhắc bạn rằng Hamilton quá cố là chuyên gia uy tín về lĩnh vực văn minh Hy Lạp và La Mã. Bà đã viết sách về đề tài này, bao gồm *The Greek Way* (tạm dịch: Con đường Hy Lạp) và *The Roman Way* (tạm dịch: Con đường La Mã).

Viết sách ở tuổi 91, bà đã sáng tạo một số từ mới mà chúng ta nên ghi nhớ.

Hãy nhớ rằng: Có khả năng đi vào thế giới của suy nghĩ nghĩa là có giáo dục. Hamilton nhấn mạnh rằng phương pháp giáo dục của người Athens không

hướng đến “sản xuất hàng loạt”. Nó không đào tạo ra những con người đều đi về một hướng một cách bản năng và chỉ biết tuân thủ. Trở lại thời của Socrates, có vô số người ngược dòng ở Hy Lạp. Bạn có thể tưởng tượng một số câu hỏi mà Socrates sẽ nhận được nếu ông ấy đứng ở góc phố ngày nay. Nhưng tôi sẽ dẫn ra một đoạn trích mà tôi muốn bạn đọc và quay lại bữa tối ở bàn tiệc phía trên.

Liệu có hợp lý không khi thế hệ trẻ ngày nay phải đối mặt với những vấn đề khó khăn hơn so với chúng ta; liệu có hợp lý không khi vào thời điểm thời đại nguyên tử đang đến gần, chúng ta lại từ bỏ việc nghiên cứu cách người Hy Lạp và La Mã thống trị và thịnh vượng trong một thế giới dã man, sự thăng thế đó kết thúc như thế nào, sự tri tri và nhu nhược đã đẩy họ tới sự sụp đổ ra sao? Cuối cùng, hơn cả khao khát được tự do, họ đã khao khát có được sự an toàn và cuộc sống sung túc, để rồi đánh mất tất cả – sự an toàn, sự sung túc và sự tự do.

Vậy là Hamilton đặt ra câu hỏi: “Đó không phải là thách thức với chúng ta hay sao?”

ẢO TƯỢNG TRONG

PHÉP NGOẠI SUY KINH TẾ

(Ngoại suy: Đưa ra dự đoán bằng cách suy luận về một tình huống chưa biết từ các quan sát trong một

lĩnh vực đã biết, với giả định về tính liên tục hoặc tương đương. – *Từ điển Đại học mới của Webster*).

Tôi nhận thấy từ “ngoại suy” đang được các nhà kinh tế học uyên bác ưa chuộng, do đó, tôi nghĩ chúng ta nên thảo luận về nó trong mối quan hệ với lý thuyết quan điểm ngược dòng. (Định nghĩa ở phần tiêu đề giúp bạn tiện tra từ điển khi gặp những từ-có-về-chuyên-ngành này.)

Khác với ngoại suy kinh tế, ngoại suy *thống kê* có nhiều ưu điểm thực sự và được sử dụng rộng rãi.

Có thể nói rằng sự khác biệt giữa thời điểm nào nên và thời điểm nào không nên tin vào phép ngoại suy sẽ nảy sinh khi sự kiện có liên quan tới yếu tố *con người*. Nghĩa là khi con người phải quyết định điều gì đó – trái ngược với tần suất xuất hiện các sự kiện. Tôi tin rằng chúng ta sẽ rơi vào vòng nguy hiểm khó lường nếu ngoại suy từ một quan sát hoặc từ những gì diễn ra trong “hoạt động của đám đông”.

Có vô số dự báo (tôi sẵn lòng khẳng định là *đa số* các dự đoán) được đưa ra chủ yếu dựa trên suy đoán về tương lai từ những gì đang diễn ra trong hiện tại. Xu hướng của ngày hôm nay được kỳ vọng sẽ tiếp tục vào ngày mai và tuần sau.

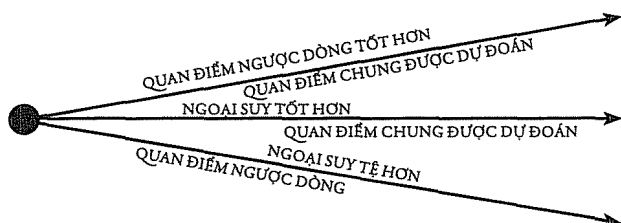
Tôi tin rằng việc trông cậy vào phép ngoại suy khi đưa ra các dự báo *kinh tế* là một ảo tưởng. Điều

này trở nên rõ ràng khi bạn dừng lại và nhận thấy điều ĐANG diễn ra vào một thời điểm nào đó có thể sẽ gây ra một sự chuyển dịch hoàn toàn và đảo ngược xu hướng được ngoại suy. Chắc chắn điều này đã được chứng kiến trong các cuộc cách mạng của chu kỳ kinh doanh: một đợt bùng nổ sẽ tiếp nối một đợt suy thoái (hay thường là vậy!) và vòng quay ngày càng ngắn hơn.

Điều đã thúc đẩy tôi viết bài luận này là một bức thư từ giáo sư của một trường quản trị kinh doanh trực thuộc một đại học lớn ở Trung Tây Mỹ. Tôi đã viết thư cho ông, nói rằng những người trẻ nhìn chung không hứng thú với lý thuyết quan điểm ngược dòng, rồi vị giáo sư đó trả lời: “Tất nhiên, về cơ bản, những người trẻ đều lạc quan... và thường ngoại suy khả năng bùng nổ của hiện tại. Họ chưa được chuẩn bị để đối mặt với các đợt suy thoái bởi họ coi xã hội là phần mở rộng của chính họ.” (Quả là một quan sát thú vị từ một người hằng ngày vẫn tương tác với các sinh viên kinh tế và kinh doanh trẻ tuổi! Xin cảm ơn ông một lần nữa, Tiến sĩ S.)

Có rất nhiều điều đáng suy ngẫm về vấn đề trên. Ví dụ như hàng nghìn lãnh đạo trẻ tuổi chưa từng trải qua một đợt suy thoái hoàn toàn nào.

CÁCH NHÌN VỀ PHÍA TRƯỚC – VÀ CÓ THỂ KIỂM LỜI



Tôi cho rằng có thể lý giải được việc chúng ta dự đoán tương lai với độ chính xác không cao, hơn nữa, nó cũng có thể là một biện pháp khắc phục.

Với sự hỗ trợ của phác họa đơn giản phía trên, tôi sẽ cố gắng diễn giải hệ thống Neill cho các suy nghĩ hướng về phía trước! Nội dung này không có bản quyền. Bạn có toàn quyền với nó, nhưng phải hiểu rằng không có bảo đảm nào cho kết quả!

Giờ chúng ta sẽ đi đến trọng tâm của hệ thống.

Có thể bạn sẽ đồng ý hoặc không, phương pháp dự đoán tương lai phổ biến là giả định thứ đang diễn ra ở hiện tại nhiều khả năng sẽ tiếp diễn theo cách hoàn toàn tương tự?

Điều đó được gọi là “ngoại suy” mà chúng ta đã đề cập ở trên – một từ có giá 50 xu mà nếu chúng ta thực sự hiểu được thì nó đáng giá hơn thế rất nhiều!

Theo ngôn ngữ không chuyên, ngoại suy có nghĩa là tính toán trước dựa trên các điều kiện khi chúng tồn tại trong hiện tại.

Hệ thống này là một quy trình gồm ba bước:

1. Lập một phép ngoại suy (ví dụ: xu hướng hiện tại của thị trường chứng khoán đang tăng lên, bởi vậy, nó sẽ tiếp tục tăng).
2. Xem xét tất cả các điều kiện và khả năng có thể mâu thuẫn hoặc vô hiệu hóa ý tưởng cho rằng xu hướng sẽ tiếp tục diễn ra như hiện tại. (Đi xuống nếu xu thế hiện tại đang đi lên, và ngược lại.)
3. Cân nhắc các động lực và hoàn cảnh có thể kích thích xu hướng đạt đến mức độ lớn hơn mức phổ biến hiện tại.

(Ví dụ, phép ngoại suy phổ biến đầu tháng 1 năm 1959: “mọi thứ” sẽ tiếp tục ở mức độ vừa phải; do đó, quan điểm ngược dòng sẽ là: mọi thứ sẽ tăng lên với tỷ lệ lớn hơn dự kiến.)

Bạn có thể tự nhủ rằng hệ thống này sẽ không giúp gì được nhiều bởi làm sao chúng ta biết được quan điểm ngược dòng nào đáng để ủng hộ?

Vậy thì tôi sẽ trả lời: “Đó là việc của bộ óc chúng ta, phải chọn hướng đi khi đứng giữa ngã ba đường.

Điều này chắc chắn khôn ngoan hơn nhiều so với việc đi trên con đường mà bạn biết nó sẽ chắc chắn dẫn đến ngõ cụt nếu không chuyển hướng.”

Trong bất cứ sự kiện nào, hệ thống này sẽ giúp bạn rèn luyện trí óc và tránh hao mòn trí tuệ.

CÓ MỘT MỤC ĐÍCH THỰC SỰ NÀO TRONG TƯ DUY NGƯỢC DÒNG KHÔNG?

Trong các ghi chép của mình, tôi không thể ngừng nhắc nhở bản thân về sự hữu dụng của lý thuyết quan điểm ngược dòng.

Người ta học từ trải nghiệm thực tế và sách vở. Và có lẽ, hầu hết những gì bạn học đến từ các ghi chép và nội dung giảng dạy về một chủ đề nào đó.

Tôi vẫn đều đặn viết về lý thuyết ngược dòng từ năm 1940 đến nay. Trước đó, hoạt động và các nghiên cứu của tôi thiên về *khía cạnh con người* trong tài chính và kinh tế xã hội. Nghĩa là, các nhược điểm và sự võ đoán của chúng ta đã khiến tôi chú ý nhiều hơn so với các đánh giá cứng nhắc dựa trên thông số. Cuộc khủng hoảng năm 1929, thời kỳ khiến nhiều người phải nhảy lầu, đã cho chúng ta rất nhiều bài học để nghiên ngẫm.

Trong thời kỳ đó, chắc chắn bạn phải học được ít nhiều, đặc biệt là khi độc giả quay lại và tranh luận với các luận điểm của bạn.

Có vẻ như “cái bẫy” trong lý thuyết quan điểm ngược dòng là việc độc giả khăng khăng coi nó là một công cụ hoặc hệ thống dự báo, nhưng thực tế thì hoàn toàn ngược lại. Nó là liều thuốc giải cho các dự đoán thiếu cần trọng. Nếu có ai đó áp dụng lý thuyết này, nó sẽ ngăn anh ta không cố dự báo những điều không thể dự báo.

Về cơ bản, lý thuyết này chỉ đơn thuần yêu cầu rèn luyện thói quen đặt câu hỏi, ví dụ như: “Giả sử điều đối lập là đúng, thì chuyện gì sẽ xảy ra?” “Có người nói thế này, có người nói thế kia, liệu có khả năng thứ ba mà hiện tại chưa ai nghĩ đến hay không?” “‘Đám đông’ thường ‘đúng’ vào giai đoạn đầu của một xu hướng hay trào lưu, nhưng khi đám đông tin tưởng điều đó quá lâu, liệu ‘điểm cuối’ có xảy đến không?”

Điểm khởi đầu cho tư duy *ngược dòng* chính là quan điểm hay suy nghĩ phổ biến của hiện tại. Tuy nhiên, nếu quan điểm phổ biến đảo chiều thì sẽ dẫn đến việc chúng ta phải bước sang con đường khác để có được sự tính toán ngược dòng. Không thể có sự nhất quán khi các quan điểm và suy nghĩ của công chúng thay đổi theo tất cả các sự kiện nóng hổi hoặc các thông tin thử nghiệm.

Tôi xin minh họa bằng câu chuyện của một độc giả. Ông ấy lúc nào cũng bảo vệ một quan điểm

ngược dòng *tích cực*, trong khi có thể cần phải làm rõ thời điểm nào các quan điểm sẽ cân bằng. Trong trường hợp này, tình thế rơi vào “bế tắc”. Có lẽ, tôi đã cường điệu sự phản đối của mình dành cho chủ nghĩa giáo điều, nhưng thờ ơ với các giả định cũng không phải là hành động chắc chắn.

Đúng vậy, tôi cho rằng tư duy ngược dòng luôn có một mục đích thực sự, và tôi tin rằng bạn đang tìm kiếm mục đích đó. Sẽ tốn chút thời gian để thực hiện, nhưng nó rất xứng đáng.

VẬN ĐỘNG TRÍ ÓC

Tôi muốn nhấn mạnh suy nghĩ cho rằng “tư duy ngược dòng” là một trong những cách tốt nhất để vận động trí óc và hy vọng bạn sẽ thử nó. Bạn sẽ nhận ra rằng trong một trận bóng chày ở trường, huấn luyện viên sẽ đưa bóng quanh sân để khởi động cho các cầu thủ như thế nào trước khi toàn đội bắt đầu lao vào chạy, đánh bóng, bị loại hay phạm lỗi.

Bạn cũng có thể vận động trí óc theo cách tương tự bằng cách lật đi lật lại các mặt của vấn đề. Có rất nhiều ý tưởng sáng tạo đã được tạo ra từ một ý tưởng được đưa vào một tâm trí khác. Bạn cũng có thể mở rộng trò chơi bằng cách đưa vào các quan điểm ngược dòng. Chẳng có gì là mâu thuẫn khi đưa ra những suy nghĩ mới.

Lần tới, khi bạn có một vấn đề phải giải quyết, hãy thử đưa quả bóng đi quanh sân. Lật đi lật lại tất cả các khía cạnh trái ngược mà bạn nghĩ đến. Bạn sẽ nhận ra phương pháp xem xét cả mặt tốt và mặt xấu này rất hữu ích để hoàn thiện thông tin bạn cần cho một giải pháp chắc chắn.

TRÍ TUỆ TIỀN BẠC TRÁI NGƯỢC

VỚI HAM MUỐN

KIỂM TIỀN ĐỂ DÀNG MỘT CÁCH MẠNH LIỆT

Một bài báo được phát hành vào tháng 4 năm 1961 đăng trên *Cosmopolitan* đã khiến mọi người phải thảo luận lại về một chủ đề ưa thích của tôi, đó là: thành công đến từ trí óc của bạn, chứ không phải chỉ từ sách vở. Lý thuyết quan điểm ngược dòng cũng có phần trong đó.

Tiêu đề của bài báo đó là “Liệu đọc sách có thể giúp bạn trở nên giàu có?” Hai bức ảnh – một bức cỡ lớn, một bức in màu – thể hiện một lượng lớn các cuốn sách đã phát hành trong thời kỳ tăng trưởng về cách kiếm những khoản tiền lớn từ chứng khoán, bất động sản và bán hàng. Trong đó đáng ra đã có một cuốn sách dạy-làm-giàu của tôi. Trước đây, một nhà xuất bản lớn đã rất hứng thú với một cuốn sách của tôi về bài luận “trí tuệ tiền bạc”. Ngay khi được đề nghị, tôi đã nghĩ đến việc xuất bản sách... nhưng

ngay khi viết vài ý tưởng ra giấy, với sự tập trung cao độ cho công việc, tôi nhận ra một cuốn sách như vậy sẽ chẳng hơn gì một tác phẩm ăn xối, thứ có thể khiến mọi người thực sự tin rằng để giàu có, chỉ đơn giản cần tuân theo các hướng dẫn trên sách báo! Tôi nhanh chóng vứt bỏ ý tưởng và vứt các ghi chú.

Sách về thành công bán rất chạy, đặc biệt là sau hai đợt thị trường “bò tót” gần nhất. Có lần, tôi đọc được câu chuyện về một chủ sạp báo nói rằng doanh số của các ấn bản tài chính và sách dạy cách-đánh-bại-thị-trường sôi động đến mức lúc nào cũng cháy hàng... trong khi chỉ mới 10 năm trước, ông vẫn nhớ đóng sách chất đầy trên giá đến mức không thể di chuyển được. Thật là một so sánh thú vị giữa năm 1961 và 1951.

Trong phạm vi cuốn sách này, tôi không thể đánh giá bài báo đó nhưng nó rất đáng đọc với lời cảnh báo đúng lúc rằng nếu chưa sẵn sàng, chúng ta có thể bị mắc kẹt trên bờ vực của hội chứng làm giàu mà không phải làm việc (và nó chỉ có thể kết thúc bằng nỗi thất vọng và những chiếc ví rỗng tuếch – như đã xảy ra hồi tháng 5 và tháng 6 năm 1962). Tôi đang nhắc tới những nội dung tương tự trên mục quảng cáo cỡ lớn với ngôn ngữ sắc bén trong tờ báo tài chính đó (nhân tiện, tôi thấy SEC cũng dự định cấm tờ báo này hoạt động), và trong hội chứng cuồng đọc biểu đồ.

Về vấn đề trí tuệ tiền bạc đối lập với ham muốn kiếm tiền dễ dàng một cách mãnh liệt, tôi sẽ giải thích ngắn gọn mệnh đề dài dòng đó.

Về trí tuệ tiền bạc, tôi muốn nói đến loại công cụ tinh thần mà chỉ vài người được thiên phú, dẫn đến việc họ nghĩ đến khía cạnh tiền bạc trong mọi cuộc trò chuyện, công việc hay giao dịch. Mặt khác, người bình thường hiếm khi nghĩ về tiền, tất nhiên là trừ khi anh ta đang hoặc sắp tiêu tiền, hoặc khi cần nhắc một công việc hay hợp đồng mới.

Người có trí tuệ tiền bạc luôn tìm cách kiếm tiền. Cùng lúc đó, anh ta luôn là một cá nhân giỏi cân bằng nên chẳng bao giờ dính vào những thương vụ thiếu chắc chắn. Anh ta luôn nghĩ về các khía cạnh tiền bạc: khả năng thua lỗ cũng như khả năng có lãi. Anh ta coi rủi ro là khả năng để thành công.

Rất nhiều lần, đơn cử như hiện nay – tháng 4 năm 1961 – hàng nghìn người đang tạm thời bị tiêm nhiễm chứng ham kiếm tiền – có quá nhiều cạm bẫy khi mọi người xung quanh bạn đều nói về số tiền họ kiếm được. Tuy nhiên, nền tảng và kinh nghiệm hiếm khi chứng minh được ham muốn mãnh liệt đó là đúng khi tìm cách kiếm được những đồng tiền dễ dàng. Một trí tuệ tiền bạc được rèn luyện trong khi những kẻ ham muốn mãnh liệt nhảy cách quãng từ *sự thiếu hụt* tư duy tiền bạc.

Trí tuệ tiền bạc luôn áp dụng quan điểm ngược dòng để tránh những hành động bốc đồng.

ÁP DỤNG LÝ THUYẾT QUAN ĐIỂM NGƯỢC DÒNG

Phe Xô-viết rất rõ ràng trong tư duy ngược dòng và hành động. Chiến thuật zig-zag cùng chiến lược xung đột kéo dài chính là “các hành động ngược dòng”. Họ đã thành công với mục đích của mình – nhưng cũng có người đưa ra giả định rằng “phương Tây” có khả năng làm chiến thuật ngược dòng đó phá sản bởi hiện hay họ đã tổ chức tốt hơn.

Quan sát các động thái của phe Xô-viết, có vẻ như mỗi khi Hồng quân đối mặt với vấn đề liên quan tới “các mối quan hệ Đông-Tây”, họ sẽ ngồi xuống và đưa ra tất cả các *hành động khả thi* mà phương Tây nhiều khả năng sẽ áp dụng, rồi sau đó vạch ra nhiều *phương án đáp trả và giải pháp ngược dòng* nhất có thể.

Tất nhiên, chiến thuật chiến đấu cũng tuân theo các nguyên tắc tương tự: không xuất hiện ở những nơi đối thủ nghĩ đến và *làm những điều ngoài dự tính của đối thủ*.

Một trong những thói quen “cố hữu” của người phương Tây (không rõ ràng giống tâm trí của người phương Đông) là giả định rằng điều đang diễn ra ở

hiện tại sẽ tiếp tục diễn ra theo cách tương tự “vào ngày mai và ngày kia”. Chúng ta thấy cực kỳ khó khăn để dự báo *sự thay đổi* – và gần như không thể dự đoán những điều ngoài dự tính!

Nếu Khrushchev từng khiêu chiến và hách dịch trong 2-3 lần xuất hiện trước công chúng, thì người ta dự tính rằng, ông ta sẽ lại hành xử như vậy trong lần xuất hiện tiếp theo. Mặt khác, chúng ta có xu hướng giữ nguyên hình thái cũ trong việc đối phó với người khác và sử dụng hình thức xã giao thông thường.

Trong xung đột kéo dài mà nước Mỹ chúng ta đang vướng phải, phải thừa nhận rằng kẻ thù sẽ chẳng bao giờ hành động giống chúng ta hoặc theo cách chúng ta nghĩ họ sẽ làm. Chúng ta phải học cách chống lại các chiến thuật ngược dòng của họ, nếu muốn giành chiến thắng trong Chiến tranh Lạnh.

Trong cuốn *Instincts of the Herd in Peace & War* của Wilfred Trotter được xuất bản lần đầu năm 1916, có đoạn: “khả năng tác động kích thích của con người không phải là hiện tượng dị biệt tình cờ, mà đó thường được coi là một bản năng thông thường xuất hiện trong mọi cá nhân...”

Trotter đã nhấn mạnh bản tính bầy đàn của con người và cách nó khiến con người lầm lạc ra sao. (Ngày nay, sự thích sống theo bầy được gọi là “cảm giác về

sự thống nhất”!) Chúng ta được nhắc nhở rằng “nếu kiểm tra các ‘thiết bị’ tinh thần của một người bình thường, chúng ta sẽ thấy nó được tạo nên bởi một lượng lớn các đánh giá vô cùng chính xác về các chủ đề đa dạng, phức tạp và khó khăn”. (Điều này lại gợi cho chúng ta về một câu nói vui: Thường xuyên mắc lỗi, nhưng không bao giờ nghi ngờ.) Trotter khẳng định thêm rằng phần lớn các quan điểm (phổ biến) đó nhất thiết phải không có cơ sở hợp lý, bởi nhiều người còn lo ngại về các vấn đề chưa được giải quyết, “trong khi với phần còn lại, rõ ràng việc rèn luyện và kinh nghiệm của một người bình thường có thể khiến anh ta chẳng có quan điểm nào về các chủ đề đó... (vì vậy) sự chấp nhận hoàn toàn các niềm tin vô lý cần phải được nhìn nhận là điều bình thường.” Bởi vậy, giá trị của *quan điểm ngược dòng* càng được tăng thêm.

LỜI NÓI (HOẶC SUY NGHĨ) ĐÚNG ĐẮN

ĐÁNG GIÁ BẰNG CẢ NGHÌN HÌNH ẢNH

Chắc hẳn bạn vẫn thường được nghe câu “Một hình ảnh đáng giá bằng cả nghìn lời nói.” Mang đậm triết lý Trung Hoa, chắc chắn nó đã được sinh ra từ Chinatown, Mỹ.

Giống như những lời truyền miệng khác, nó chỉ đúng khi cả hình ảnh và lời nói đều đủ điều kiện. Dù được sử dụng phổ biến, câu nói đó vẫn sai.

Nhiều người tôn sùng việc đọc biểu đồ để dự đoán giá cổ phiếu, thường tán thành ý kiến cho rằng một biểu đồ đáng giá bằng cả nghìn lời phân tích và thống kê. Cho phép tôi biến tấu điều đó một chút. Tôi khẳng định: “Một mối quan hệ đúng đắn có giá trị bằng cả nghìn biểu đồ.”

Bất cứ ai từng chứng kiến bong bóng đầu cơ bao trùm phố Wall trong vài năm qua đều sẽ đồng ý rằng *biết đúng người* – *có được những mối quan hệ có khả năng sinh lời* – đã trở thành một lợi thế lớn hơn rất nhiều so với việc cập nhật hàng nghìn biểu đồ mỗi ngày.

Có lẽ tôi nên nhanh chóng nói thêm rằng tôi không phản đối việc sử dụng biểu đồ. Chúng có giá trị sử dụng riêng, đặc biệt là để kiểm tra các định kiến hoặc mách khoe. Nhưng đó cũng là cách sử dụng biểu đồ “hoàn-toàn-phụ-thuộc” mà tôi e sợ. (Tôi thường xuyên nhận được các tập biểu đồ tuyệt vời từ Securities Research Corp., cung cấp nền tảng của các thay đổi về giá hàng tuần và hàng tháng *cộng với* những đường cong lợi nhuận và dữ liệu tài chính.)

Khi một “phong trào” hay “hệ thống” trở nên thịnh hành, nó sẽ nhanh chóng được truyền lan và được đám đông chạy theo. Rồi những người ngược dòng sẽ nhớ lại lời khuyên của Francis Bacon: “Hãy nghi ngờ mọi thứ trước khi bạn tin bất cứ điều gì!

Hãy cẩn trọng với các thần tượng của mình!” Trên thực tế, đọc biểu đồ đã trở thành trò giải trí được tôn sùng – và một cách tự nhiên, giá cổ phiếu tăng lên đến mức bất thường. Sau đó, sách dạy làm giàu nhanh chóng của Darvas¹ (giờ đã tái bản) sẽ trở thành một lời quảng cáo thúc đẩy việc đọc biểu đồ.

Hai tuần trước, tôi đã mạo hiểm nói rằng khi biểu đồ được sử dụng nhiều nhất chính là lúc cần phải cẩn trọng với chúng nhất.

Quay trở lại một đoạn phía trên, tôi thừa nhận rất khó để xây dựng “mối quan hệ đúng”. Tuy nhiên, nếu có đủ động lực, bạn sẽ phát triển được các mối quan hệ đem lại lợi nhuận. Tôi có biết một gã chẳng bao giờ lưỡng lự khi nhấc điện thoại lên và gọi cho chủ tịch của một doanh nghiệp ở một thành phố xa xôi để hỏi thẳng: “Công ty ông đang làm ăn thế nào?” Tất nhiên, anh bạn thích chất vấn của tôi đã nghiên cứu trước về doanh nghiệp này và tiềm năng của nó, đồng thời đã thành thạo việc thiết lập tài chính. Nói cách khác, anh ta xử lý chúng một cách thông minh chứ không hề rủi ro. Anh ta tìm đến lãnh đạo của các tổ chức ít được biết đến, những người luôn sẵn lòng

1. Nicolas Darvas (1920-1977): Nhà đầu tư chứng khoán nổi tiếng với cuốn *How I Made \$2,000,000 in the Stock Market* (Tôi đã kiếm được 2.000.000 đô-la từ thị trường chứng khoán như thế nào?) (BTV)

bàn luận việc kinh doanh với những người lịch thiệp và hứng thú với cổ phần của họ.

Giống như gọi cho người khác để nói về tiềm năng, bạn cũng có thể làm vậy khi trò chuyện thông thường. Một người bạn khác của tôi đã tạo thói quen đề cập đến các tổ chức có cổ phiếu tiềm năng hoặc có thể sẽ “lên sàn” vào một ngày nào đó.

BỘ TƯ DUY CHO BẢN THÂN

Tôi cảm thấy cần phải có một bộ tư duy, bạn thì sao? Chắc bạn cũng đoán được thứ tôi đang nói đến: thứ gì đó giống như một bộ hành động của bản thân mà chúng ta dự tính. Hoặc có thể thứ chúng ta cần là bộ đếm Geiger¹ dành cho tâm trí để phát hiện các suy nghĩ mới!

Chúng ta có thể tận dụng lý thuyết ngược dòng như một công cụ để tập hợp các suy nghĩ.

Tất cả chúng ta đều quen với việc vận dụng “sự liên tưởng giữa các ý tưởng”, nhân tố được sử dụng trong nghệ thuật sáng tạo. Tạo ra ý tưởng hiếm khi xuất phát từ các suy nghĩ ban đầu hoặc suy nghĩ mới. Ý tưởng mới đến từ một ý tưởng gợi ý khác – trong một chuỗi phản ứng.

1. Bộ đếm Geiger: Thiết bị giúp phát hiện tia gamma, hạt alpha, hạt beta và các dạng khác của bức xạ ion hóa. (BTV)

Tư duy ngược dòng hoàn thiện quá trình đó với hiệu quả cao nhất. Tôi từng rất ngạc nhiên trước các sự kiện mà nếu bộ tư duy của tôi hoạt động chính xác, thì chẳng có gì đáng ngạc nhiên cả.

Mấu chốt là quan sát và tập trung vào “khía cạnh đối lập” trong tin tức hay các bài bình luận, cũng như vô số dự đoán đang tấn công chúng ta mỗi ngày.

Tôi nghĩ đến các phiên thảo luận mà mình tham dự vào cuối năm 1961 về “giả thuyết đỉnh điểm”, nó đã minh họa thứ mà tôi đang hướng đến. Vào mùa thu năm nay, bởi các cuộc hội đàm về khủng hoảng và chiến tranh lại tiếp tục dấy lên, Tổng thống Mỹ đã nhấn mạnh đến giả thuyết đó (thật đúng đắn) – cuối cùng, nó cũng khiến tôi thay đổi và tự nhủ với bản thân rằng: chắc chắn, mối nguy đang ngày càng lớn đó phải kết thúc *vào một thời điểm nào đó*; hoặc là bởi một thảm họa hạt nhân hoặc khi đến đỉnh điểm của Chiến tranh Lạnh.

Tháng 11 năm 1961 ghi nhận một thông số kỷ lục về nỗi sợ chiến tranh. Tôi nhớ lúc đó có bàn về vấn đề này, trong NHỮNG BỨC THƯ với sự điềm tĩnh. Cho dù vẫn có những mối tương quan gây tranh cãi, thị trường chứng khoán đã ghi nhận điểm số cao của thị trường “bò tốt” cũng trong tháng 11.

Tôi tiếp tục tìm kiếm thêm các dấu hiệu của một *đỉnh điểm* cho mâu thuẫn với phe cộng sản đã

kéo dài rất lâu, bởi tình hình thế giới lúc đó dường như đang biến chuyển.

Có lẽ đây là lúc thích hợp để nhắc nhở độc giả, những người không có cơ hội trở thành người có óc “ngược dòng” rằng người khác thường phản đối các ý kiến ngược dòng của bạn (đôi khi còn dùng bạo lực!).

Tháng 11 năm 1961, khi thảo luận mở về chủ nghĩa bi quan đối với nỗi sợ chiến tranh mà sau đó đã lan tỏa khắp nước Mỹ, tôi đã bị nhieïc móc bởi một hội đồng tư vấn với những bình luận cực kỳ gay gắt. Hội đồng này chế giễu mọi cảnh báo hay bi quan – thậm chí còn hùng hồn tuyên bố rằng “giới đầu tư sẽ tự hỏi họ nghĩ cái gì mà bán đi những cổ phần đang tăng trưởng mạnh mẽ trong mùa thu năm 1961”. Xin nhắc lại – sự kiện đó diễn ra vào tháng 11 – thời điểm thị trường chứng khoán ghi nhận “những ngày kỷ lục” với khối lượng lớn các giao dịch do phần khích. Tôi kết thúc BỨC THƯ đầu tiên của tháng 11 bằng câu: “Nhìn từ Vermont mới thật ảm đạm làm sao!”, bởi tôi đã hối tiếc khi viết ra những bình luận điềm tĩnh như vậy. Hội đồng cố vấn không tán thành và khẳng định cái gã ngược dòng kém may mắn từ Vermont “đã ứng xử ngược đời và hoàn toàn sai lầm”. Giờ thì có một tác phẩm văn học dành cho bạn đây! Bạn sẽ thấy mình nhận được gì khi trở nên ngược

dòng. (Tuy nhiên, những cổ phần tăng trưởng đó đã trở thành “cổ phần lằm lổ” của năm 1961 và nhanh chóng tụt thê thảm vào mùa xuân năm 1961.)

Chà, mỗi người đều có quan điểm riêng của mình. Tôi đã bỏ lỡ quá nhiều mục tiêu khi bắn tên vào những thứ khác.

QUAN ĐIỂM VÀ TIN TỨC TRÁI NGƯỢC VỚI SỰ THẬT

Một liên tưởng thú vị từng nhắc nhở tôi rằng đôi khi chúng ta cần chú ý đến đối tượng của quan điểm trong mối tương quan đối lập với sự thật.

Điều này đặc biệt quan trọng trong tháng 4 năm 1962, bởi tình trạng tràn ngập tin tức trên các ấn bản công khai – về mọi chủ đề, từ kinh tế học cho đến khí động học, điện tử và các đỉnh điểm của Chiến tranh Lạnh.

Như liên tưởng nói đến ở trên đã cảnh báo, “điều quan trọng nhất khi sử dụng lý thuyết quan điểm ngược dòng là để ngược dòng với *tin tức* chứ không phải sự thật. Chính tin tức là kẻ định hướng, bóp méo và lừa dối. Ngược dòng với tin tức là một cách làm khôn ngoan và thường có lợi, nhưng ngược dòng với sự thật sẽ ‘mời gọi’ thảm họa (bất chấp thói quen phổ biến của đám đông và những người cần hiểu biết nhiều hơn).”

Tôi xin dẫn ra ví dụ về bạn thân của mình để giải thích điều này rõ hơn. (Xin nói thêm, anh ấy đã phục vụ cho tình báo quân đội Mỹ trong chiến tranh và có đủ kinh nghiệm để đưa ra những bình luận mà tôi trích dẫn.)

Quan điểm được biểu đạt bằng ngôn từ và là kết quả của tin tức. Vậy nên, việc nhấn mạnh vào TIN TỨC trong bình luận ở trên là một ý tưởng hữu ích.

Cuối cùng, thuật ngữ TIN TỨC ám chỉ một thuật ngữ khác – TUYÊN TRUYỀN. Công tác tuyên truyền được sử dụng để lừa dối và mị dân về thời kỳ hậu suy thoái, chiến tranh và hậu chiến tranh.

Khó có thể ước tính mức độ tác động của các tin tức “đóng hộp” (còn gọi là các “tin tức phát hành”) lên quan điểm và hành động của đám đông. Chúng ta đang phải trải qua một rào cản tin tức “định hướng, bóp méo và lừa dối” mà nguyên nhân là cuộc khủng hoảng toàn cầu.

Tấm chắn bảo vệ cho chúng ta chính là các phân tích ngược dòng và quan điểm ngược dòng.

Hơn nữa, chúng ta cũng cần một sự cảnh giác ngược dòng khi đọc các lời tuyên bố và ấn bản kinh doanh. Một lẽ tất yếu là các doanh nhân sẽ không bao giờ thể hiện bộ mặt u ám khi bình luận về công ty và hoạt động của họ, nếu họ có thể. Nếu một

doanh nhân khẳng định lợi nhuận của công ty đang tụt giảm nghiêm trọng, điều đó phản ánh khả năng quản trị doanh nghiệp của anh ta. Bởi vậy, nếu anh ta phải báo cáo các khoản lợi nhuận nghèo nàn, bạn có thể chắc chắn anh ta sẽ nhanh chóng giải thích nguyên nhân là bởi một tình cảnh hay điều kiện nào đó buộc công ty phải chịu lỗ (ám chỉ rằng không hề có sai lầm trong quản trị).

Trước đây, các doanh nhân có thể trình các báo cáo yếu kém để xáo trộn cổ phiếu của họ trên sàn giao dịch, như vậy họ và bạn bè của mình có thể mua được một số cổ phần được định giá thấp. Nhưng ngày nay, kiểu làm ăn đó đã bị loại bỏ gần như triệt để. Tuy nhiên, điều chúng ta đang chứng kiến lại là sự khoa trương, thổi phồng về tiềm năng của một công ty trong bữa tiệc trưa của Hiệp hội các nhà phân tích. Kiểu tuyên truyền hạnh phúc này cũng cần lượng truy vấn ngược dòng không kém.

Bởi tình trạng trì trệ do Chiến tranh Lạnh gây ra vẫn tiếp diễn, các quan điểm ngược dòng chắc chắn sẽ giúp chúng ta thoát khỏi những ảo tưởng của thời đại ngày nay. Chúng ta phải chống lại các tuyên truyền viên, những kẻ tin vào lời dối trá của chính mình, như người bạn thân tín của tôi đã bình luận.

NHỮNG NĂM MÀ CÁC NHÀ DỰ BÁO MUỐN QUÊN

Đã nhiều năm kể từ khi các dự báo không trở thành sự thật. Nhưng có lẽ những năm gần đây còn chứng kiến nhiều phán đoán sai lầm hơn bình thường.

Điều này làm tôi nhớ đến một câu chuyện trên trang nhất của tờ *New York Herald Tribune* được đăng vào ngày 19 tháng 6 năm 1962 với tiêu đề: “Những năm mà các nhà kinh tế học muốn quên và nguyên nhân”. Chúng tôi mắc nợ tác giả Joseph R. Slevin, biên tập viên về kinh tế học quốc dân của tờ báo này rất nhiều bởi ông đã viết ra luận điểm chứng minh lý thuyết quan điểm ngược dòng. Khi lý thuyết của chúng tôi được đưa lên trang nhất tờ báo của một thành phố lớn, tôi tin bạn sẽ đồng ý rằng hệ thống tư duy quan điểm ngược dòng chắc hẳn phải có gì đó quan trọng.

Slevin mở đầu bài báo như sau: “Đây quả là một năm [1962] của những bất ngờ lớn về kinh tế. Giới chuyên gia đã bị chửi rủa và không có một quả cầu pha lê tiên tri còn nguyên vẹn nào ở Washington.”

Điều này khiến tôi nghĩ ngay rằng những người ngược dòng hoài nghi có thể sử dụng lời gợi ý trong phần mở đầu đó. Khi quả cầu tiên tri bị đập vỡ, rõ ràng điều đó có nghĩa là những người *suy nghĩ* ngược dòng với các chuyên gia đã đưa ra những dự đoán đúng.

Bài báo đó nói về các sự kiện trong nửa năm đầu và chứng minh lời khẳng định của tác giả rằng cả doanh nhân và các nhà hoạch định chính sách của chính phủ đều “phải linh động – bởi họ không thể nói điều gì sẽ diễn ra tiếp theo”.

Có thể chúng tôi sẽ tranh luận một chút với Slevin về bình luận cuối cùng. “Trong khi chúng ta nhanh chóng đồng ý rằng việc dự đoán điều sắp tới luôn chứa đầy rủi ro, việc tiếp nhận một quan điểm ngược dòng thường ám chỉ điều sẽ KHÔNG diễn ra. Bằng cách nghĩ đến những “điều đối lập”, chúng ta có thể đưa ra một phép thử công bằng để phán đoán điều gì *có thể* xảy đến. Ít nhất, chúng ta cũng có thể bảo vệ bản thân khỏi những điều ngoài dự tính, và như thế còn tốt hơn nhiều so với “bị chửi rửa” và phải đập nát quả cầu tiên tri của mình.

Với những lập luận vững chắc về các quan điểm và dự đoán của chúng tôi, sẽ thật khó hiểu nếu một người bình thường có thể đưa ra quyết định có ý thức. Họ luôn bị kéo về một hướng – thường thì hướng đi đó là sai. Như tôi liên tục đề cập, sự *tương đồng* giữa các nội dung viết về kinh doanh, tài chính và kinh tế – tất nhiên là cả thị trường chứng khoán – khiến việc một cá nhân suy nghĩ cho bản thân là điều gần như không thể. Người đó đã bị tẩy não.

Biện pháp bảo vệ chống lại việc tẩy não chính là *hoạt động* trí tuệ ngược dòng. Suy nghĩ sâu là một điều khó khăn nhưng luôn đem lại kết quả xứng đáng.

Khi nhìn về phía trước, vào nửa cuối năm 1962 thất bại, chúng ta hãy lên kế hoạch kiểm tra tinh thần về mọi thứ mình đã đọc. Nếu các chuyên gia ở Washington xuất hiện trên màn hình ti vi với những dự báo liều lĩnh về điều sắp đến, chúng ta đừng quên rằng họ ở đó là để *thuyết phục chúng ta nghĩ theo cách của họ*. Chính sách mở miệng¹ là biện pháp được chính phủ hiện đại lên kế hoạch. Do đó, để phòng tránh những sự việc ngoài dự tính, hãy ngược dòng!

NHANH CHÓNG TUÂN THEO NHƯNG CHẬM PHẢN ĐỐI

Tất cả chúng ta đều lệ thuộc vào các đặc điểm kỳ lạ trong tư duy – và vào một thời điểm nào đó, tất cả chúng ta đều có xu hướng đi thẳng đến ý nghĩ mà không tư duy, trong khi ở thời điểm khác, chúng ta lại bảo thủ giữ nguyên quan điểm dù sâu thẳm bên trong biết rõ mình đã sai.

1. Chính sách mở miệng (Open-mouth policy): Chính sách do Cục Dự trữ Liên bang Mỹ thực hiện để tác động đến lãi suất và lạm phát. (BTV)

Có một đặc điểm cần chú ý – một nghịch lý – rất phù hợp với xu hướng của các quan điểm ngày nay:

a, Con người thường chậm thay đổi suy nghĩ.

b, Nhanh chóng đi theo một xu hướng hay thay đổi sang một xu hướng mới.

Nghĩa là, chúng ta nhanh chóng tuân theo nhưng lại chậm phản đối.

Khi một người đang trong quá trình thay đổi suy nghĩ, anh ta cần *thời gian* để suy xét mọi việc. Đi thẳng đến kết luận hiếm khi có lợi, bởi việc nhảy cách quãng luôn đưa chúng ta đến nơi có những người khác đang ở đó.

Theo lý thuyết quan điểm ngược dòng, nếu tất cả mọi người suy nghĩ giống nhau, những người ngược dòng như chúng ta sẽ nhận định ngược lại.

Hiện giờ (ngày 15 tháng 10 năm 1962), “tất cả mọi người” đều khá chán chường và thất vọng khi nhìn vào thị trường chứng khoán. Chẳng ai hứng thú với việc mua cổ phiếu (dù có vẻ như ai cũng muốn mua xe mới. Liệu ô tô có lại trở thành biểu tượng của địa vị hay không?).

Từ góc nhìn của phố Wall, lợi thế giờ lại đang ủng hộ *con bò tốt nhẵn nại* trên hai luận điểm:

1. Những con gấu giờ đã đông hơn và trở nên bất cần;

2. Phần lớn công chúng đều đã hướng ra ngoài thị trường hoặc rời bỏ trong sự ghê sợ.

Sẽ có những cú thúc và khởi đầu sai lầm – khiến các thương nhân lao đao – nhưng nếu lý thuyết quan điểm ngược dòng có giá trị nào đó, thời gian sẽ thay đổi suy nghĩ của chúng ta theo một viễn cảnh mang tính xây dựng. Như đã thảo luận ở trên, việc đạt được sự chuyển đổi như vậy chưa bao giờ dễ dàng. Mọi người đều muốn giữ nguyên quan điểm trước đó của mình.

Tuy nhiên, tình trạng “gấu” và nỗi e sợ sẽ phổ biến như chúng đã từng, nên đây là lúc để suy nghĩ tích cực và ít phòng thủ hơn.

41 NĂM CỦA CÁC SỰ KIỆN “NGOÀI DỰ TÍNH”

Đôi khi, tôi cũng được hỏi về các sự kiện ngoài dự tính (và không ngờ tới) trong quá khứ, khi tư duy ngược dòng đã thể hiện được giá trị trong việc chuẩn bị tinh thần và khi việc lập kế hoạch ngược dòng đã cứu nhiều quốc gia và dân chúng tránh thiệt hại. Dưới đây là một số sự kiện.

1914	Quan ngại không đáng kể về chiến tranh. Báo chí không hề nhắc đến các mối quan hệ căng thẳng cho đến tận giữa tháng 7 năm 1914.	Nhưng các tiêu đề in đậm nhanh chóng xuất hiện: Ngày 1 tháng 8: Đức tuyên chiến với Nga. Ngày 2 tháng 8: Đức xâm lược Pháp. Ngày 4 tháng 8: Đức xâm lược Bỉ. Ngày 5 tháng 8: Anh tuyên chiến với Đức.
1916	Giá cổ phiếu của những “đứa con chiến tranh” bất ngờ tăng và thị trường chứng khoán nói chung được kỳ vọng sẽ tiếp tục bùng nổ.	Thị trường “gấu” kéo dài cả năm bắt đầu từ tháng 11 năm 1916. Đến tháng 12 năm 1917, giá bình quân thị trường gần như quay lại chu kỳ đầy đủ.
1919	Nhìn chung, mọi người chờ đợi và dự đoán một cuộc suy thoái hậu chiến diễn ra ngay lập tức.	Bùng nổ lạm phát diễn ra, được gọi là “kỷ nguyên áo lụa”.
1926	Lo sợ về một thị trường “gấu” và suy thoái khác.	“Kỷ nguyên Mới” bắt đầu, với thị trường tăng trưởng mạnh mẽ nhất trong lịch sử.

1929	Sự ổn định trường tồn của sự thịnh vượng.	Ảo tưởng về Kỷ nguyên Mới tan vỡ.
Thập niên 1930	<p>Kinh tế học: Nước Mỹ đi đến thời đại “chín mười”.</p> <p>Chính trị thế giới: Tại sao phải lo lắng về Hitler bé nhỏ và Đảng Quốc xã của hắn?</p>	<p>Sự chín mười về kinh tế thật nực cười, nhưng Hitler không phải vấn đề có thể cười nhạo! Cuộc chiến năm 1939 không nằm ngoài dự đoán nhưng “nó không thể kéo dài”. Hitler “không hề có tiền hay quân đội hùng mạnh”.</p>
1940	<p>Hitler không bao giờ có thể xâm phạm tuyến phòng thủ Maginot hùng danh của Pháp; đề điều của Hà Lan có thể mở ra để cuốn trôi mọi kẻ xâm lược.</p> <p>Thị trường chứng khoán được kỳ vọng tăng trưởng khi cuộc xâm lược diễn ra từ ngày 10 đến ngày 14 tháng 5 năm 1940.</p>	<p>“Cuộc chiến chớp nhoáng” càn quét qua Bỉ, Hà Lan và tiến vào Pháp nhanh như cách các tờ báo đưa tin. Thế giới phương Tây thức tỉnh và nhận ra quan điểm của “mọi người” về Hitler và quân đội phát xít đã hoàn toàn sai lầm! Thị trường sụp đổ theo thất bại của Pháp.</p>

1945-1946	Người ta chờ đợi sự trì trệ ngay lập tức sau chiến tranh, 8-12 triệu người thất nghiệp.	Năm 1919, một cuộc bùng nổ “thay thế” hậu chiến tranh khiến tất cả các dự báo trở thành trò ngớ ngẩn.
1949	Vương quốc Anh sẽ không hạ giá đồng bảng nữa, Ngài Stafford Cripps đã khẳng định điều đó 13 lần.	Ngày 18 tháng 9, đồng bảng giảm xuống còn 2,80 đô-la, diễn biến tiền tệ của 29 nước khác cũng tương tự.
1947-1954	Phổ biến các dự đoán chắc chắn về một cuộc khủng hoảng.	Chủ yếu là các tình trạng bùng nổ; chỉ có một giai đoạn tạm ngừng ngắn.
1955-1957	Lo ngại về suy thoái tan biến và suy nghĩ về thịnh vượng kéo dài trở thành xu hướng.	Thị trường chứng khoán sụp đổ vào giữa năm 1957 ngay khi tương lai đang được dự báo là tươi sáng nhất.
1961	Hội chứng kỳ vọng tăng trưởng. Cổ phiếu thúc đẩy một kỷ nguyên vĩ đại; hàng trăm công ty sẽ “lên sàn” và công chúng tham lam sẽ tranh giành cổ phiếu với mức giá tăng chóng mặt.	Cũng như các hội chứng trong quá khứ, sự thức tỉnh đã đến vào mùa hè năm 1962, khi giá cổ phiếu lao dốc. Một lần nữa, ngược dòng lại đem lại giá trị!

Và như vậy, chúng ta đã đi đến hồi kết của các truyện kể và bài luận về NGHỆ THUẬT TƯ DUY NGƯỢC DÒNG.

Hy vọng các bạn – các độc giả – sẽ tiếp tục hoàn thiện tư duy lâu dài theo lý thuyết quan điểm ngược dòng cho đến cuối cùng, nó có thể phát triển thành những tư duy *rõ ràng hơn* về các vấn đề phức tạp và nóng bỏng của thế giới.

Lời bạt Nô lệ của “chúng”

bởi SAMUEL B. PETTENGILL

Samuel B. Pettengill đáng kính có nền tảng tại Vermont từ thế kỷ XVIII. Sau khi tốt nghiệp Đại học Middlebury và Trường Luật Yale, Pettengill theo nghề luật ở Indiana, sau đó trở thành thành viên Quốc hội từ năm 1931 đến năm 1939 (tại đó, ngoài nhiều thành tựu khác, ông còn góp phần phân đối “Dự luật Tòa án tập trung” của Tổng thống Franklin D. Roosevelt). Tiếp theo, ông trở thành tác giả viết sách (*Smoke Screen* – tạm dịch: Màn khói – là cuốn sách bán chạy nhất trong suốt thập niên 1940). Ông đã viết vô số bài báo và xây dựng một diễn đàn trên sóng phát thanh. Nghỉ hưu vào năm 1956, Pettengill quay trở lại quê nhà, Grafton, Vermont – một ngôi làng gần sông Sexton. Với tôi, những gì diễn ra sau đó giống như một “bức thư mời” khi đến kỳ nghỉ lễ.

...H.B.N.

Dù bạn có sở hữu cổ phiếu nào hay không, việc thực hiện tư duy ngược dòng vẫn mang tầm quan trọng ngày càng lớn bởi những tư duy như vậy đang thiếu.

Những biên tập viên, công tố viên của hạt và chương trình David Harums của thời cũ đã bị thay thế bởi các tờ báo được sáp nhập và các chuỗi truyền hình và phát thanh được kiểm soát tập trung trên toàn nước Mỹ. Luôn thiếu những dòng tiêu đề gây chú ý, họ thi nhau phóng đại mâu thuẫn giữa những người chần chệ thành một sự kiện quốc tế mang tầm quan trọng lớn với toàn nhân loại, mà để giải quyết thì tất cả phải tập hợp lại với nhau.

Mong muốn có một khoảng thời gian ngắn không phải lo nghĩ hay bận tâm gì của anh bạn Humphrey đã cho tôi cơ hội thảo luận về chủ đề đó từ một vài khía cạnh.

“Cảm giác về sự thống nhất” đã trở thành một lời nguyên khủng khiếp bởi nó ngăn cản suy nghĩ của cá nhân. “Họ” nghĩ thế nào hay “họ” sẽ mặc gì? Khi chết, phụ nữ sẽ không mặc gì khác ngoài một bộ đồ theo xu hướng mới nhất được tạo ra bởi các nhà thiết kế, những kẻ luôn làm mọi loại quần áo trở nên lỗi thời chỉ để bán đồ mới. Đó là lý do vật áo phụ nữ cứ ngắn đi rồi lại dài ra, còn đàn ông thì vứt đi những bộ vest đắt tiền còn mới cứng để hưởng ứng những kẻ thao túng thời trang ẩn mình.

Mọi chuyện diễn ra hoàn toàn tương tự với các xu hướng đồ đạc, nội thất, trang sức, biệt thự hay thậm chí cả việc nên sinh bao nhiêu đứa con. Bạn là ai mà có thể đủ liều lĩnh đặt những chiếc ghế Morris thực sự thoải mái nhưng cũ rích đó trong phòng khách? Những người theo chủ nghĩa cá nhân đây bản lĩnh trước đây đâu cả rồi? Họ đã trở thành nô lệ của “chúng”.

Ở trường công, những kẻ theo chủ nghĩa John-Dewey¹ và những kẻ định hướng xã hội đã gần như biến tính cá nhân thành một tội ác về đạo đức. Các nữ sinh sẽ khóc lóc thảm thiết nếu bà mẹ “lỗi thời” của họ nói rằng họ nên để kiểu tóc khác thay vì một cột tóc đang thịnh hành.

Khi trộn một thùng sơn với tàn thuốc lá và xác gián thối mục rồi vấy lên một mảnh vải ngấm dầu nhàu nát, gần như chắc chắn nó sẽ được nhận phần thưởng trị giá hàng trăm đô-la cho một loại hình nghệ thuật mới từ một ủy ban các chuyên gia gầy gò mà sau đó, những lời “tự tuyên bố” của họ sẽ đánh bại mọi thách thức.

Giáo viên trong trường học với hệ tư tưởng lỗi thời về việc trang bị cho trẻ em sức mạnh trí tuệ để

1. John Dewey (1859-1952): Nhà triết học, tâm lý học và nhà cải cách giáo dục người Mỹ. Ông là đại diện tiêu biểu của trào lưu tân giáo dục và chủ nghĩa tự do. (BTV)

giải quyết các vấn đề của cuộc sống khi vượt quá hành vi đúng đắn trong một quán bia, sẽ phải nhồi nhét ba kỹ năng cơ bản¹ vào đầu học sinh, mà không cần biết đến nguyên tắc của họ.

Trong khi đó, ở trường học, lũ trẻ tội nghiệp của chúng ta cũng chỉ có rất ít môn học, kỳ thi hay lớp tài năng theo yêu cầu. Bọn trẻ bị “trộn lại với nhau” theo một mẫu số chung nhỏ nhất. Học lướt đang là xu thế. Những nguyên tắc lỗi thời của tiếng Latin và môn Đại số đã bị cuốn theo chiều gió, ngược lại, trên mọi tấm bảng cần phải nhấn mạnh sự thật rằng *sức mạnh chỉ đến từ nỗ lực!*

Nếu là một người đóng thuế khiêm tốn mà bạn dám hỏi về cơ sở của việc sinh con không hợp pháp như một nghề nghiệp thông qua hệ thống phúc lợi xã hội cho phụ nữ miễn thuế, chắc hẳn bạn là một “người theo chủ nghĩa nhân đạo” và sẽ bị tránh xa khi ở trong những cộng đồng tốt nhất.

Để thúc đẩy sự sùng bái của những kẻ mê tín, sự vĩ đại bị hạ thấp còn chủ nghĩa anh hùng thậm chí còn không được nhắc đến. Một cuốn sách gồm hai tập về lịch sử nước Mỹ dày 1075 trang, được Nhà xuất bản Đại học Michigan phát hành, không hề đề cập đến

1. The three R's: 3 kỹ năng đọc (reading), viết (writing) và số học (arithmetic). (BTV)

Nathan Hale¹ hay vị thuyền trưởng bất tử Lawrence² (người nổi tiếng với mệnh lệnh trước khi chết “Không được bỏ thuyền!”), hay trích dẫn câu nói đầy nhiệt huyết của John Paul Jones³ “Tôi đã bắt đầu chiến đấu!”

Gần đây hơn, cuốn *The American Past* (tạm dịch: Nước Mỹ trong quá khứ), cũng không hề nhắc đến John Paul Jones, nhưng lại đề cập đến Jesse Jones⁴ cũng như câu nói của Sacco và Vanzetti⁵ rằng họ “bị đưa lên ghế điện vì cáo buộc giết người gian dối”. Đó cũng là quan điểm của tác giả chứ không phải quan điểm của lịch sử.

“Chúng” đã buộc người Mỹ tin vào điều vô nghĩa rằng: một quyết định của Tòa án Tối cao Mỹ là

1. Nathan Hale (1755-1776): Người lính thu thập tin tức tình báo của quân đội Mỹ trong cuộc cách mạng Mỹ năm 1775, được xem là “điệp viên đầu tiên của Mỹ”. (BTV)

2. James Lawrence (1781-1813): Sĩ quan hải quân Mỹ. Trong Chiến tranh năm 1812, ông đã chỉ huy USS Chesapeake chống lại HMS Shannon do Philip Broke chỉ huy. (BTV)

3. John Paul Jones (1747-1792): Chỉ huy hải quân đầu tiên của Mỹ trong cuộc cách mạng Mỹ. (BTV)

4. Jesse Holman Jones (1874-1956): Chính trị gia và doanh nhân người Mỹ. Ông từng là Bộ trưởng Thương mại Mỹ từ năm 1940 đến năm 1945. (BTV)

5. Nicola Sacco (1891-1927) và Bartolomeo Vanzetti (1888-1927): Hai người theo chủ nghĩa vô chính phủ người Mỹ gốc Ý bị kết án trong một vụ cướp có vũ trang. Họ đã bị tử hình trên ghế điện tại nhà tù bang Charlestown. (BTV)

“luật pháp tối thượng của đất nước”. Bản thân quan tòa không nghĩ vậy. Tất cả bọn họ đều tuyên thệ ủng hộ luật pháp tối thượng của đất nước, nhưng không nghĩ rằng họ đang phạm bất kỳ luật nào khi đã đảo ngược quyết định trước đó của chính họ. Họ biết rằng Hiến pháp đã trao *tất cả* quyền pháp lý vào tay Quốc hội và không để lại chút nào cho tòa án.

Cần phải nhắc lại rằng: Đạo luật nô lệ bỏ trốn năm 1859 đã được thực hiện theo đúng Hiến pháp bởi Tòa án Tối cao, nhưng lại bị các nhà lãnh đạo miền Bắc lên án và bất tuân. Cơ quan lập pháp quốc gia đã tuyên bố đạo luật này vô hiệu. Nhưng sau đó lại là tình trạng bình mới rượu cũ.

Sau khi tuân theo các biểu ngữ và tác giả của chúng trong suốt 43 năm can thiệp vào các vấn đề đối ngoại, người ta nghĩ rằng cũng đáng để tư duy ngược dòng một chút để tránh sa lầy sâu hơn vào những vũng lầy không đáy tiếp theo. Có thể bạn sẽ đau lòng nhớ lại những khẩu hiệu “gây chiến để kết thúc chiến tranh” hay “bảo vệ thế giới vì nền dân chủ”, hoặc nhận ra rằng khi đánh bại được Kaiser, chúng ta lại có Hitler.

Nhưng nếu bạn đề cập đến sự yêu mến của Tổng thống Mỹ dành cho “Joe già tốt bụng”¹ gần

1. Âm chỉ Stalin. (BTV)

đây, chắc chắn bạn sẽ bị chửi mắng thậm tệ bởi những người theo chủ nghĩa một thế giới và chủ nghĩa tập trung, giống như một kẻ theo chủ nghĩa biệt lập lầm đường lạc lối, một kẻ đã chết nhưng chưa được chôn.

Không phải thỉnh thoảng điều đó lại khiến bạn giật mình nhận ra: chúng ta đang phá hoại nhiều hơn là nghiền ngẫm trong những khu rừng của châu Phi tối tăm? Gánh nặng của người da trắng về thời đại của Rudyard Kipling¹ không là gì khi so với tình trạng hỗn loạn mà chúng ta đang đẩy chính mình vào đó. Trong thời đại của Kipling, nước Mỹ chúng ta đủ thông minh để các quốc gia khác tự gánh vác trách nhiệm. Bằng cách thực hiện lời khuyên của Washington và Jefferson rằng hãy nghĩ cho công việc của bản thân, Mỹ đã xây dựng được một đất nước vĩ đại và có nhiều bạn bè trên khắp thế giới.

Nhưng giờ đây, bắt nguồn từ nhiệt huyết muốn cứu nhân loại khỏi những vết thương do chính nó tạo ra, nước Mỹ chúng ta đang hành quân đến những vùng đất mới ở châu Á và châu Phi, hát vang “Tiến lên các chiến binh Liên hợp quốc” giống như các binh sĩ Anh, Pháp, Hà Lan và Bỉ.

1. Joseph Rudyard Kipling (1865-1936): Nhà văn, nhà thơ người Anh. (BTV)

Chắc chắn sẽ có một vài tư duy ngược dòng về quá khứ, hiện tại và tương lai của nước Mỹ chúng ta là hữu ích.

Có vị chính khách phương Tây nào thực sự cố gắng giải quyết vấn đề về bùng nổ dân số đang diễn ra hiện nay – thế giới có thêm 50 triệu miệng ăn mỗi năm, và hàng triệu người đó sẽ lại sinh ra những thế hệ mới tiêu tốn đất đai và nguyên liệu thô?

Các kỹ thuật khoa học và nông nghiệp tiến bộ sẽ xoa dịu áp lực đó, nhưng chúng có thể giải quyết triệt để các vấn đề hay không là điều không thể chắc chắn. Các chuyên gia dân số nói rằng ngày nay, *thế giới đang có nhiều người thiếu ăn hơn trước khi các khoản viện trợ từ nước ngoài được bắt đầu*. Học thuyết Malthus về phát triển dân số năm 1798 nổi tiếng có vẻ đã sai lầm trong cả một thế kỷ bởi lúc đó có những vùng đất mênh mang không người ở tại Mỹ, Canada, Úc... Nhưng những vùng đất tự do đó ở đâu ngày nay? Chắc chắn không phải ở Trung Quốc với 669 triệu người, Ấn Độ với 403 triệu người, hay Nhật Bản (đất nước không rộng bằng bang California) với 100 triệu người.

Trên thực tế, liệu có chính phủ nào có thể cung cấp lương thực cho hàng triệu người ngoại trừ hệ thống cảnh sát của họ? Tước đi thực phẩm của một cộng đồng hòa bình (cộng đồng của bạn chẳng

hạn) trong ba ngày thì ngay lập tức, luật rừng sẽ được áp dụng.

Bảy người, giống như đàn lợn Gadarene¹, luôn muốn nổi loạn “cùng nhau” vì một số mục tiêu thực tế hoặc ảo tưởng, và gần như luôn luôn đi quá xa. Thật không thể tin nổi, trong hội chứng hoa tulip ở Hà Lan năm 1640, bảy người có thể ngu ngốc đến mức bán hoa tulip với giá 5.500 florin mỗi bông (tương đương với 3.000 đô-la) và làm tê liệt hệ thống ngân hàng quốc gia trong quá trình đó. Sự kiện đó đã được ghi lại trong cuốn *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, một cuốn sách mà Bernard Baruch nói rằng “đã tiết kiệm cho ông hàng triệu đô-la”. Và bạn có nhớ năm 1929 không?

Điều này có thực sự xảy ra trong thời đại của chúng ta không, khi các mục sư yêu cầu “một mạng (xử phạt) cho một panh²”; và việc tịch thu ô tô cũng như đóng cửa các khách sạn lớn cho điều mà hiện nay là hoàn toàn hợp pháp?

1. Nói đến chuyện Chúa Jesus trừ tà bằng cách đuổi đàn quỷ ra khỏi một người đàn ông vào một đàn lợn, khiến đàn lợn chạy xuống một vách đá dốc xuống biển và chết đuối. (ND)

2. 1 panh = 0,58 lít – “A life for a pint” nói đến việc cấm sản xuất chất có cồn ở bang Michigan. (BTV)

Khi hội chứng đám đông bị gắn với nhân phẩm (Napoleon), lòng yêu nước (chiến tranh), hay Chúa (cuộc thập tự chinh hay ma thuật), mức độ truyền lan của đám đông là không giới hạn. Nó chắc chắn sẽ tự suy yếu, như trường hợp của cuộc thập tự chinh kéo dài 200 năm.

Trong thời kỳ nắm quyền của Roosevelt II, sự bảo thủ ngu ngốc của ông ta khi tin rằng Stalin là một “đảng viên dân chủ yêu hòa bình” đã lan truyền vào số đông người dân Mỹ đến mức theo Gallup, sau hội nghị Yalta, 94% người Mỹ không hề nghi ngờ các ý định tốt đẹp của Stalin! Không có nhà xuất bản lớn nào dám bóc mẽ sai lầm của Roosevelt. “Họ” không thích như vậy.

Theo quan điểm của thế giới ngày nay, chắc chắn chẳng có điều gì gây hại cho nước Mỹ nhiều như việc chúng ta đã giết hàng vạn phụ nữ và trẻ em không vũ khí ở Hiroshima và Nagasaki. Vậy ai đã lên án hành động đó? Chỉ đến bây giờ, chính phủ mới cho phép người dân Mỹ chúng ta biết rằng Nhật Bản đã cố dàn xếp đầu hàng, nhưng thậm chí Mỹ còn không thêm thương lượng. Điều đó khiến hành động thả bom của Mỹ không còn lời nào để bào chữa, để lại cho Mỹ kỷ lục là quốc gia duy nhất sử dụng loại vũ khí man rợ nhất mọi thời đại.

Tuy nhiên, một tia hy vọng cho nước Mỹ chúng ta là sự hỗn loạn điên cuồng của nhân loại khi đến thời điểm sẽ tự suy yếu. Đó là quy luật quả lắc trong các vấn đề về con người. Trí thông minh bản năng của con người cuối cùng sẽ tái khẳng định nó, nhưng chỉ khi những cá nhân đơn lẻ ở nơi này hay nơi khác bắt đầu *nói ra*. Hãy nhớ đến Tu chính án thứ 18 của Hiến pháp Mỹ.

Như Jefferson đã nói: “*Chúng ta không bao giờ được phép thất vọng về Khối thịnh vượng chung... Một chút kiên nhẫn, và chúng ta sẽ thấy kỷ nguyên phù thủy chấm dứt... và con người sẽ xây dựng lại viễn cảnh thực sự của họ, phục hồi chính phủ theo các nguyên tắc thực sự!*”

Nếu không có niềm tin đó, chắc chắn tôi sẽ chẳng bao giờ viết phần này.

Tuy nhiên, bản chất tốt đẹp của tôi đã bị động chạm khi phát hiện những kẻ thao túng chính trị ẩn mình đang điều khiển tôi, cứ như thể tôi là con chó của Pavlov¹ vậy. Chúng thật quý quyết làm sao! Và cách chúng áp dụng tác nhân kích thích bí mật, cùng

1. Chỉ thí nghiệm phát hiện ra hiện tượng phản xạ có điều kiện của nhà khoa học Ivan Pavlov vào năm 1927, khi ông nghiên cứu chức năng dạ dày của loài chó bằng cách quan sát sự tiết dịch vị của chúng rồi tính toán và phân tích dịch vị của chó và phản xạ của chúng dưới các điều kiện khác nhau. (BTV)

những động cơ kết nối đám đông quả thật rất hiệu quả. Cách chúng đóng dấu “đã phân loại” các tài liệu mà chúng không muốn bạn nhìn thấy, bưng bít những nội dung phát thanh mà chúng không muốn bạn nghe được, và ngăn cản phát hành các cuốn sách nói về mặt tối của vấn đề.

Tôi chống lại chúng, không chỉ vì chúng đã xúc phạm giá trị cá nhân tôi, mà còn bởi chúng đang xây dựng một dạng chủ nghĩa chuyên quyền – hoàn toàn kiểm soát tâm trí người dân.

Sẽ chẳng ai khẳng định rằng quan điểm ngược dòng nhất thiết phải tốt hơn quan điểm đang thịnh hành. Những kẻ khẳng định như vậy sẽ chỉ tự làm khổ mình với việc liên tục phàn nàn về quan điểm của người khác, hoặc từ chối ủng hộ một ứng viên hay đảng phái nào đó bởi họ phản đối một hoặc hai trong số 50 mục cương lĩnh của đảng đó.

Nhưng trong những ca gác đêm tĩnh mịch, thói quen nhìn thận trọng trước khi bước đi đã được chứng minh là rất hữu ích bởi vài người và quốc gia thực hiện điều đó!

Vài năm trước, có một người Ý trẻ tuổi tham gia phiên thẩm vấn của một tòa nhập tịch. Anh ta được hỏi tất cả những câu thông thường. Nhưng để trao quyền trở thành công dân của đất nước Cộng hòa vĩ đại này, quan tòa đã hỏi: “Có bao nhiêu ngôi sao trên

quốc kỳ?” “96, thưa ngài”... Lá cờ đó được treo ngay trên tường căn phòng thẩm vấn. Quan tòa chỉ vào đó và nói: “Tony, anh không biết đếm sao?” “Có, thưa ngài, nhưng ngài đã tính cả hai mặt của lá cờ chưa?”, chàng trai mạnh dạn đáp lại.

Chàng trai vượt qua phiên thẩm vấn. Anh ấy không được hỏi có bao nhiêu bang trong Hợp chúng quốc này, mà được hỏi có bao nhiêu ngôi sao trên lá cờ, và anh ấy đã nhìn nhận thật kỹ lưỡng!

Tháng 9 năm 1961

Lời cuối cùng

Ngẫm về Cha, Humphrey B. Neill

Kẻ-trăm-ngâm tại Vermont

Cha đẻ của lý thuyết quan điểm ngược dòng

bởi Albert R. Neill

Những người Vermont “trăm ngâm” luôn tư duy. Giống như loài bò nhai đi nhai lại thức ăn, người Vermont lật đi lật lại các suy nghĩ trong tâm trí họ, chứ không đi thẳng đến phán xét. Điều đó có thể biến thành một học thuyết đầu tư hay không? Cha tôi đã xuất bản một bộ các bài luận về những suy ngẫm của ông liên quan tới cách tiếp cận ngược dòng đối với các xu hướng thị trường vào năm 1975. Đến nay, chúng đã được trình bày trong ấn bản mới nhất có chỉnh sửa được những nhà đầu tư nồng nhiệt đón nhận, đó là cuốn *The Ruminator* (tạm dịch: Kẻ trăm ngâm).

Cha tôi chưa bao giờ đạt được sự giàu có mà ông giúp người khác có được, nhưng ông đã sống

một cuộc đời thanh thản, chu cấp đầy đủ cho gia đình. Ông khá bảo thủ theo quan điểm của mình (một người truyền thống tin vào chính phủ nhỏ, trách nhiệm tài chính, ngân quỹ cân đối và cách tiếp cận kinh tế học phóng túng), nhưng ông đã thành công khi đưa ra các lựa chọn trong cuộc đời cũng như tạo ra những cách thức mới và sáng tạo để tư duy và hành động trong thế giới xung quanh mình, trong các bài thuyết giảng và ghi chép. Đây sôi nổi và nhiệt huyết, ông theo đuổi niềm yêu thích sách vở, lịch sử, sự kiện nhân loại, nhiếp ảnh (giành giải thưởng của cả giới nghiệp dư và chuyên nghiệp), cuộc sống nông thôn ở Vermont và thậm chí là cả việc nuôi gà.

Ông là một người yêu nước và đã kiên cường bảo vệ nền dân chủ Mỹ, chủ nghĩa cá nhân và nền kinh tế thị trường tự do. Ở tuổi 21, ông gia nhập quân đội và phục vụ trong đơn vị pháo binh ngựa kéo cuối cùng dưới sự chỉ huy của Tướng John J. (Blackjack) Pershing, người đã tống cổ Pancho Villa về Mexico trong Chiến dịch Mexico khốc liệt. Sau đó, ông phục vụ cho Lực lượng Viễn chinh Mỹ ở Pháp trong Thế chiến thứ I. Tại đó, ông nhận nhiệm vụ là sĩ quan dự bị. Ngày 7 tháng 12 năm 1941, ông đã gửi một bức điện tin đến Bộ trưởng Chiến tranh Mỹ Stimson, tình nguyện tham gia chiến đấu chống phe Trục. Đã quá tuổi để thực sự chiến đấu, ông

hãng hái làm việc tại hậu phương trong Thế chiến thứ II, bán trái phiếu chiến tranh và giữ chức chủ tịch của hạt chúng ta.

Gần đây, lục lại trong các bản thảo của cha, tôi tìm được một tài liệu đã rất cũ với dòng chữ: “Ghi chú – Bản nháp Tự truyện”. Trong đó là một bản thảo được viết tay với tựa đề *Mở đầu – Chương I: 45 năm quan điểm ngược dòng*, được viết vào khoảng năm 1975, vài năm trước khi ông mất vào tháng 7 năm 1977. Ông viết: “Tôi trở nên thấm nhuần tinh thần và tính thực tiễn của ‘quan điểm ngược dòng’ từ năm 1929. Đó là thời kỳ biến động điên cuồng trên thị trường chứng khoán kéo dài suốt cả năm, đỉnh điểm là cái kết tan nát của kỷ nguyên đầu cơ giàu tiềm năng nhất thời điểm đó.” Ông kể lại rằng khi đó ông đang giữ chức quản lý kinh doanh một bộ phận của *Brookmire Economic Service*¹, tờ báo đã đưa ông đến việc viết ra thứ “có thể coi là một học thuyết tài chính”, và khởi xướng một chuyên mục nội bộ cho Brookmire có tên *If, As and When*. Chuyên mục nhanh chóng lựa chọn tiêu đề phụ *Suy nghĩ thoáng*

1. Brookmire là một hãng nổi tiếng toàn nước Mỹ chuyên về nghiên cứu và tư vấn tài chính-kinh tế. Tôi nhớ cha đã kể với tôi rằng năm 1929, Brookmire chiếm kín hai tầng của một tòa nhà văn phòng ngay giữa Manhattan. Đến năm 1932, quy mô của tổ chức này thu hẹp lại chỉ còn một văn phòng nhỏ trong góc một tầng. (TG)

qua và nghiên ngầm về bản chất con người trong tài chính. Ông nói rằng hoạt động viết lách đó đã kéo dài khoảng 45 năm cho đến tận năm 1975.

Cha tôi bắt đầu bước vào phố Wall vào thập niên 1920, với các dịch vụ tư vấn thị trường khác nhau. Việc tư vấn này dựa theo thị trường hằng ngày, nghiên cứu cổ phiếu và đưa ra đề xuất cho khách hàng. Sau đó, ông chuyển văn phòng về ngôi nhà của gia đình tôi ở Larchmont, nơi ông có một biểu đồ tường rất lớn. Biểu đồ đó trải khắp ba mặt phòng làm việc rộng lớn trên tầng ba, nơi ông hằng ngày vẽ đồ thị chỉ số Dow Jones – về công nghiệp, dịch vụ và vận tải.

Ông tự gọi mình là “người chỉ số và điểm số”, và với kiến thức bí mật về các xu hướng của thị trường, ông trở thành tác giả của một tuyển tập được đón nhận nồng nhiệt có tên *Tape Reading and Market Tactics* (1931). Trong cuốn sách này, bạn có thể tìm thấy thứ mà sau này đã trở thành cơ sở cho lý thuyết quan điểm ngược dòng: sự nhận thức rằng thị trường chứng khoán về bản chất là sân khấu cho phản ứng của con người, giá cả được thiết lập bởi việc đưa ra quyết định của con người dựa trên các chỉ số mang tính kỹ thuật.

Sau đó, sự kiện thị trường chứng khoán sụp đổ và cuộc Đại Suy thoái cùng các nghiên cứu của

Humphrey về nhân tố con người và tâm lý học đám đông đã thôi thúc ông tạo ra lý thuyết quan điểm ngược dòng. Đến cuối thập niên 1930, gia đình chúng tôi chuyển về Vermont đến một khu trại rộng rãi có 16 phòng ở ngoại ô làng Saxtons River, tài sản của dòng họ chúng tôi từ năm 1828. Cha tôi thuộc thế hệ thứ tư trong căn nhà đó, và tôi là thế hệ thứ năm. Trong 30 năm sau đó, ông đã viết và xuất bản cuốn *Neill Letters of Contrary Opinion* từ một địa điểm thuận lợi ở “vùng quê ngược dòng” Vermont. (Trong những năm đầu tiên, bức thư được in bằng máy roneo, sau đó được in bằng máy ốp-xét. Trong những năm sử dụng máy roneo, tôi nhớ đã chứng kiến cha mình lắp một cuộn giấy tô vào chiếc máy đánh chữ Royal Standard, viết bản thảo đầu tiên rồi bản thảo cuối cùng để đặt vào tang trống máy roneo: rõ ràng, ông đã suy nghĩ rất kỹ về những gì phải nói trước khi thực hiện). Năm 1954, ông xuất bản một cuốn sách nhỏ được lưu hành rộng rãi (bao gồm cả ấn bản ở Nhật Bản) có tên *The Art of Contrary Thinking*. Năm 1975, ông viết cuốn *The Ruminator: A Collection of Thoughts and Suggestions on Contrary Thinking*. Đến nay, cả hai cuốn sách này đều được Nhà xuất bản Caxton tái bản với các ấn bản cập nhật của thế kỷ XXI hoàn toàn mới và dưới dạng “sách điện tử”, bao gồm những nội dung về cha tôi

và một phần giới thiệu mở rộng nói về tầm quan trọng lịch sử của lý thuyết quan điểm ngược dòng, liên hệ các kiến thức đó với xu hướng và diễn biến hiện nay trên thị trường bởi chuyên gia tư vấn đầu tư Tim Vanech.

Cùng lúc đó, lý thuyết quan điểm ngược dòng và cha tôi đã nhận được sự chú ý của công chúng. Ấn bản ngày 25 tháng 5 năm 1959 của tạp chí *Time* đã đăng tải bài báo về Nicolas Darvas, một vũ công chuyên nghiệp gốc Hungary, với tựa đề *Pas de Dough* (tạm dịch: Không thể thất bại) giải thích việc anh ta đã kiếm được hơn 2 triệu đô-la trên thị trường chứng khoán trong khi vẫn tiếp tục sự nghiệp khiêu vũ như thế nào. Trong số các nội dung được yêu thích khác, Darvas đã nghiên cứu cơ sở của thị trường trong các hình thái của nó, và được trích dẫn rằng hằng tuần anh ta đều đọc đi đọc lại hai cuốn sách, trong đó có *Tape Reading and Market Tactics* của cha tôi. Sau đó, cuốn sách bị ngừng in và tăng giá đột biến trên thị trường sách cũ. Cha tôi liên hệ với nhà xuất bản B.C. Forbes, đơn vị không có quyền phát hành nhanh một ấn bản mới, nhưng đã tốt bụng trao quyền cho cha tôi và chỉ định nhân viên văn phòng của họ đánh máy toàn bộ nội dung trên giấy tô dành cho máy roneo. Sau đó, cha tôi phát hành một “ấn bản đặc biệt” dưới dạng

in roneo, cập nhật lời tựa và danh mục để phục vụ độc giả. Rồi ông quảng bá ấn bản đó thông qua bản tin và công tác quảng bá giới hạn của mình. Đến nay, vẫn còn hai bản thảo trong thư viện Vermont của chúng tôi. Trên trang bản quyền, ông đã viết ghi chú đầy khôn khéo dưới đây:

Điều kiện cần của một nhà đầu cơ thành công là “trí tuệ tiền bạc”... những ai không có phẩm chất trí óc đó sẽ phải hài lòng với việc tích lũy dần một phần hàng hóa trên thế giới, bằng lòng với việc kết giao bạn bè, tận hưởng vẻ đẹp cuộc sống, đọc sách để thư giãn và gia tăng kiến thức.

Dường như không còn bản ghi nào nữa, nhưng ông đã viết một bản thảo mà mẹ tôi luôn cất giữ cẩn thận vì “chúng ta đã bán được hàng nghìn cuốn sách đó”.

Năm 1967, nhà sáng lập của Fidelity Investments, Edward Johnson II ra mắt quỹ *Contrafund*, đặt tên tổ chức đó theo tên cha tôi. Trong lần kỷ niệm 10 năm thành lập quỹ vào ngày 20 tháng 5 năm 1977, trên ấn bản của *Wall Street Journal*, Fidelity chạy một quảng cáo có bức ảnh của cha tôi trầm ngâm suy nghĩ bên cạnh một chàng trai trẻ đang hỏi: “Ông Neill, thay mặt cho Fidelity, tôi hân hạnh ghi nhận lý thuyết của ông là khởi nguồn cho sự phát triển của *Contrafund*.”

Nhưng mong ông nói với chúng tôi, ông đang làm gì vậy?” Cha tôi trả lời: “Nghiên ngẫm, anh bạn trẻ ạ, nghiên ngẫm”. Phải, *Contrafund* hướng đến các nhà đầu tư muốn kiếm lời từ xu hướng ngược dòng đã được đánh giá cẩn trọng, được sử dụng để xác định các cổ phiếu có mức giá thấp hơn giá trị thực, và các nhà quản lý “nghiên ngẫm” trước khi đưa ra quyết định đầu tư. Ngày nay, *Contrafund* sở hữu khối tài sản lên đến hơn 60 tỷ đô-la.

Trong những năm cuối đời, thị lực của cha tôi bắt đầu suy giảm. Tôi mua cho ông một chiếc kính lúp để ông có thể tiếp tục đọc. Sau đó, tôi chuyển đến Hy Lạp nhận một công việc dài hạn. Ông mua một chiếc máy đánh chữ có bàn phím cỡ lớn (phông chữ cỡ khoảng 30 trên máy tính ngày nay). Những dòng cuối cùng tôi nhận được từ ông đã chạy tràn ra khỏi trang. Thật đau lòng cho một con người của những bức thư, người bằng niềm đam mê đã đóng góp cho từ điển của thị trường những từ như “ngược dòng”, “nghiên ngẫm” và rất nhiều từ khác. Sau đó không lâu, ông ra đi. Ngày 6 tháng 6 năm 1977, ông đến dự một cuộc họp với ban quản trị thư viện công cộng, trở về nhà dùng bữa tối và chìm vào giấc ngủ ngàn thu ngay trên chiếc ghế yêu thích đặt trong phòng khách, hưởng thọ 82 tuổi. Những đêm đông lạnh giá trong khu trại cổ kính, trong trí tưởng tượng, tôi

vẫn có thể nghe thấy những tiếng *tap, tap, tap* của chiếc máy Royal Standard khi ông diễn giải các sự kiện trong ngày từ một quan điểm ngược dòng.

Saxtons River, Vermont

Tháng 5 năm 2010

Al Neill dành phần lớn cuộc đời để sinh sống và làm việc tại Hy Lạp, Ai Cập, khu vực Cận Đông và châu Phi trong lĩnh vực sức khỏe và phát triển. Ông đang ở Ghana khi nhận được tin người cha yêu quý đã ra đi. Đến nay, Al Neill đã nghỉ hưu, sống với vợ con trong khu trại cũ của gia đình ở Saxtons River, Vermont.

Hai	Ba	Tư	Năm	Sáu	Bảy	CN
-----	----	----	-----	-----	-----	----

Ngày: / /

[The page contains horizontal dashed lines for writing.]

Đám đông không bao giờ lập luận mà tuân theo cảm xúc; họ chấp nhận những điều được "gợi ý" hay "khẳng định" mà không cần bằng chứng.

— *Humphrey B. Neill*

Hai	Ba	Tư	Năm	Sáu	Bảy	CN
-----	----	----	-----	-----	-----	----

Ngày: / /

"Nhu một quy luật chung, sẽ là gốc gác nếu hành động theo người khác, vì chắc chắn đang có quá nhiều người hành động giống nhau."

– William Stanley Jevons

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Trụ sở chính:

Số 46, Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: 0084.24.38253841 – Fax: 0084.24.38269578

Chi nhánh:

Số 7, Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Tel: 0084.28.38220102
Email: marketing@thegioipublishers.vn
Website: www.thegioipublishers.vn

NGHỆ THUẬT TU DUY NGƯỢC DÒNG

Chịu trách nhiệm xuất bản:

GIÁM ĐỐC – TỔNG BIÊN TẬP
TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập: Trịnh Hồng Hạnh

Sửa bản in: Phương Hoa

Thiết kế bìa: Mạnh Cường

Trình bày: Diệu Linh

In 3.000 bản, khổ 13 x 20.5 cm tại Công ty Cổ phần Truyền thông Hợp Phát
Trụ sở chính: Căn hộ 807, nhà N2D KĐT Trung Hòa Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội.
Xưởng sản xuất: Cụm Công nghiệp Quốc Oai, thị trấn Quốc Oai, huyện Quốc Oai, Hà Nội

Số xác nhận đăng ký xuất bản: 2698-2019/CXBIPH/05-155/ThG

Quyết định xuất bản số: 792/QĐ-ThG cấp ngày 26 tháng 08 năm 2019.

ISBN: 978-604-77-6541-6

In xong và nộp lưu chiểu năm 2019.

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

www.alphabooks.vn

TẠI HÀ NỘI

Trụ sở chính: 176 Thái Hà, Phường Trung Liệt, Quận Đống Đa, TP. Hà Nội
*Tel: (84-24) 3 722 6234 | 35 | 36 *Fax: (84-24) 3722 6237 *Email: info@alphabooks.vn
Phòng kinh doanh: *Tel/Fax: (84-24) 3 773 8857 *Email: sale@alphabooks.vn

TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh: 138C Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
*Tel: (84-28) 3 8220 334 | 35