

Charles Ponzi



SỰ TRỖI DẬY CỦA SIÊU LỪA

PONZI

Nguyễn Hạo Nhiên &  
Nguyễn Hương dịch

UEN  
PUBLISHING HOUSE

NXB KINH TẾ  
TP. HỒ CHÍ MINH



Phi vụ thể kỷ của Charles Ponzi đã quá nổi tiếng, tuy nhiên câu chuyện đằng sau con người này vẫn chưa có mấy ai kể lại tận tường. Quyển hồi ký bạn đang cầm trên tay—do chính Charles Ponzi chấp bút—sẽ cho quý độc giả một góc nhìn khác, góc nhìn của người thực hiện phi vụ này.

Vượt nghìn dặm đường, rời nước Ý để đặt chân lên đất Mỹ chỉ với 2.5 đô la trong túi, Charles Ponzi đã gầy dựng nên một đế chế với lượng tiền mặt lên đến 15 triệu đô la, trở thành một trong những người quyền lực nhất Boston, để rồi ngã quy vào cuối đoạn đường...

Một người đàn ông từng hi sinh thân mình, hiến da để ghép cho một người phụ nữ không thân thích, một doanh nhân khởi sự với phiếu buru chính hoàn toàn hợp pháp đã lạc lối ra sao? Liệu Ponzi là thiên tài sa ngã, hay một tên tội phạm thông minh? Tất cả đang chờ bạn khám phá trong **SỰ TRỖI DẬY CỦA SIÊU LỪA PONZI**.



Giá: 130.000 VND

Charles Ponzi

*Nguyễn Hương & Nguyễn Hạo Nhiên dịch*

# **SỰ TRỖI DẬY CỦA SIÊU LỪA PONZI**

NXB Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh

## SỰ TRỖI DẬY CỦA SIÊU LỪA PONZI.

Dịch từ bản tiếng Anh THE RISE OF MR. PONZI.

Tác giả: Charles Ponzi.

Người dịch: Nguyễn Hương & Nguyễn Hạo Nhiên.

Tất cả quyền có liên quan được bảo lưu. Không được sử dụng phần nào của quyển sách này dưới bất cứ hình thức nào mà không có sự cho phép bằng văn bản, trừ trường hợp trích dẫn ngắn ở các bài phê bình và đánh giá. Chi tiết xin vui lòng liên hệ Công ty TNHH Ecoblader tại [contact@ecoblader.com](mailto:contact@ecoblader.com).

Xuất bản lần đầu năm 2017 theo hợp đồng liên kết của Công ty TNHH Ecoblader và Nhà xuất bản Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh.

Thông tin chi tiết vui lòng liên hệ [contact@ecoblader.com](mailto:contact@ecoblader.com) hoặc <http://ecoblader.com>.

## MỤC LỤC

<b>MỤC LỤC.....</b>	<b>i</b>
<b>LỜI NÓI ĐẦU .....</b>	<b>v</b>
Một góc nhìn khác từ Charles Ponzi	
<b>CHƯƠNG I.....</b>	<b>1</b>
Ngài Ponzi đổ bộ vào Boston với 2 đô 50 xu để góp một chương sử trị giá 15,000,000 đô cho tập đoàn tài chính State Street	
<b>CHƯƠNG II .....</b>	<b>8</b>
Ngài Ponzi trôi lên ở Montreal với 1 đô la trong túi và mua được cả mớ rắc rối	
<b>CHƯƠNG III.....</b>	<b>14</b>
Ngài Ponzi rơi ngon lành từ chảo rán vào lửa mà chẳng hiểu chuyện gì	
<b>CHƯƠNG IV .....</b>	<b>24</b>
Hai cộng hai bằng bốn, Ngài Ponzi phát triển tư duy phân tích và phát hiện ra sự thật phũ phàng	
<b>CHƯƠNG V .....</b>	<b>32</b>
Chú Sam, ẩn dưới hình ảnh của viên thanh tra nhập cư, chơi trò bắn với Ngài Ponzi	

<b>CHƯƠNG VI .....</b>	<b>41</b>
Ngài Ponzi đổi nhà giam to bằng hộp diêm lấy nhà bự 10,000,000 đô la của chú Sam	
<b>CHƯƠNG VII.....</b>	<b>47</b>
"Hãy gọi ông Insull!" về Công ty Điện, Đèn & Nước Ponzi ở Blocton, Ala.	
<b>CHƯƠNG VIII .....</b>	<b>56</b>
Sự nghiệp y khoa của Ngài Ponzi ở Mobile bị một vị chủ tịch trường đại học bất ngờ cắt ngang	
<b>CHƯƠNG IX.....</b>	<b>62</b>
Ngài Ponzi dắt mũi toàn bộ dân cư New Orleans và lặn kíp thời	
<b>CHƯƠNG X .....</b>	<b>72</b>
Từ rừng hoa muôn sắc của nước Mỹ, Ngài Ponzi chọn được nụ hồng xinh của đời mình	
<b>CHƯƠNG XI.....</b>	<b>79</b>
School Street, Boston, hiện trường vụ nổ vang dội khắp thế giới	
<b>CHƯƠNG XII .....</b>	<b>88</b>
Ngài Ponzi quảng bá ấn phẩm <i>The Trader's Guide</i> , tổng 3,000,000 bản được phát hành trong chớp mắt	
<b>CHƯƠNG XIII.....</b>	<b>97</b>
Ngài Ponzi cuối cùng cũng phát hiện một con đường chưa có dấu chân người để đến với giàu sang như trong cổ tích	
<b>CHƯƠNG XIV.....</b>	<b>103</b>
Ngài Ponzi tổ chức Công ty Securities Exchange theo mô hình ban-nhạc-một-người	

<b>CHƯƠNG XV</b> .....	<b>113</b>
Cuộc sống Ngài Ponzi trở thành cơn ác mộng của cảnh sát và thanh tra bưu chính	
<b>CHƯƠNG XVI</b> .....	<b>121</b>
Ngài Ponzi bác bỏ lí thuyết cho rằng không thể có lợi nhuận nếu không có một khoản lỗ tương ứng của người khác	
<b>CHƯƠNG XVII</b> .....	<b>130</b>
Ngài Ponzi nói rằng, nếu bài bạc là tội lỗi, ngài sẽ phải chuẩn bị sẵn nhà thờ bên cạnh để rửa tội thường xuyên	
<b>CHƯƠNG XVIII</b> .....	<b>140</b>
Ngài Ponzi tự nhắc mình phải làm sạch vài ngân hàng mà không cần thuốc tẩy	
<b>CHƯƠNG XIX</b> .....	<b>152</b>
Ngài Ponzi đi mua sắm hết 1,000,000 đô la	
<b>CHƯƠNG XX</b> .....	<b>165</b>
Ngài Ponzi, khi sắp cầm đầu vào đá, đã xoay xở tránh hiểm nguy được một thời gian ngắn	
<b>CHƯƠNG XXI</b> .....	<b>177</b>
Các quý bà ngăn da chảy xệ bằng Lux, Ngài Ponzi ngăn tiền chảy đi mất bằng 1,000,000 đô la	
<b>CHƯƠNG XXII</b> .....	<b>186</b>
Ngài Ponzi, bực bội với những người cho vay tiền, tuyên chiến với họ và bắt đầu chiến sự	
<b>CHƯƠNG XXIII</b> .....	<b>198</b>
Ngài Ponzi ra giá với chú Sam 200,000,000 đô la mua đoàn tàu của cục vận tải đường thủy	
<b>CHƯƠNG XXIV</b> .....	<b>211</b>



## Mục lục

Trong cuộc chơi, Ngài Ponzi vượt 15,000,000 đô, nhưng không dừng lại

### **CHƯƠNG XXV..... 221**

Đại chiến bùng nổ, lợi thế nghiêng về Ngài Ponzi

### **CHƯƠNG XXVI..... 232**

Trận chiến thật ác liệt! Hai bên tả toi, chẳng thể phân biệt được máu của ai!

### **CHƯƠNG XXVII..... 241**

Một cặp thương thuyền nhấn chìm chú ngỗng đẻ trứng vàng của Ngài Ponzi và Ngài tàn đời trong mười tiếng đếm

### **PHỤ LỤC 1 ..... 253**

Một số thông tin khác về Ponzi sau khi bị bắt

### **PHỤ LỤC 2 ..... 256**

Kế hoạch của Ponzi trong phi vụ tàu biển



# LỜI NÓI ĐẦU

## Một góc nhìn khác từ Charles Ponzi

Charles Ponzi thường bị xem là một nhà lừa đảo chuyên nghiệp, người đã bị gán tên cho chiêu trò lấy tiền của nhà đầu tư trước trả cho nhà đầu tư sau. Ngày nay, mọi mô hình tương tự đều được gọi là mô hình Ponzi, và chỉ cần cái tên này xuất hiện khi các nhà làm luật đánh giá mô hình kinh doanh của một doanh nghiệp, doanh nghiệp đó chắc chắn sẽ gặp rắc rối lớn.

Tuy nhiên, không phải ai cũng có cơ hội tìm hiểu Charles Ponzi dưới góc độ một con người bình thường. Đằng sau cái tên nổi tiếng ấy, đằng sau cái biệt hiệu “siêu lừa” là ai? Qua quyển tự truyện này, chúng tôi hi vọng có thể cung cấp thêm một góc nhìn khác về vụ lộn xộn của Ponzi năm 1920: góc nhìn từ chính Charles Ponzi. Bạn đọc sẽ hiểu được Ponzi—ngoài hình ảnh một tên tội phạm—vốn cũng là một người tốt từng hiến da của mình vì một người không thân thích. Bạn đọc sẽ hiểu Ponzi bước vào phi vụ buôn bán lịch sử của mình với sự hợp pháp, và vì sao kết cục của nó là tù tội.

Xin chú ý rằng do tác phẩm này là lời kể của Charles Ponzi, nên một số sự kiện có thể có sự thiên lệch vì chỉ phản ánh quan

## Mục lục

điểm của tác giả Ponzi mà thôi. Do đó, cần so sánh với các tài liệu liên quan khác để hiểu chính xác và khách quan sự thật lịch sử đã xảy ra.<sup>i</sup>

Chúng tôi hi vọng quý độc giả có thể hiểu một cách toàn diện về Charles Ponzi và về phi vụ thế kỉ của ông, từ đó có thêm hiểu biết đa chiều để rút ra những bài học kinh nghiệm cho bản thân mình, tránh cho lịch sử lặp lại chuyện buồn này một lần nữa.

**Hạo Nhiên**

*“Không ai là người phải chịu trách nhiệm về tình thế khó khăn mà tôi đang lâm vào cả; không ai ngoài chính tôi, ngay cả dù có thể tôi đã bước thẳng vào cái hố sâu đó với niềm tin tốt đẹp.”*

*Charles Ponzi*

---

<sup>i</sup> Chúng tôi cũng đã ghi chú một số điểm mâu thuẫn giữa câu chuyện của Ponzi và các tài liệu khác, ví dụ như sự tồn tại của người bạn Lionello Sarti của Ponzi chẳng hạn, hi vọng có thể giúp ích được bạn đọc.

## CHƯƠNG I

Ngài Ponzi đổ bộ vào Boston với 2 đô 50 xu để góp một chương sử trị giá 15,000,000 đô cho tập đoàn tài chính State Street

Ngày 15 tháng Mười Một năm 1903 là Chủ nhật. Một ngày Thu đặc trưng của vùng bờ biển New England, có ngọn gió Đông bằng giá từ hàng dặm xa ngoài đại dương thổi vào, cùng với một cơn mưa phùn đẹp mà dai dẳng. Đó là một trong những ngày ở cái mùa dễ nổi điên. Vào thời điểm này trong năm, chỉ loài cá tuyết thiêng liêng vùng Massachusetts mới dám coi thường sức mạnh thiên nhiên khi nghênh ngang lội dọc đường phố Tremont và quanh công viên Boston Common mà không mang theo đồ lặn.

Tại cảng và vùng nước chung quanh, cặp đôi mưa phùn và gió Đông còn dữ dằn hơn nữa. Từ Đại Tây Dương rộng lớn, tất cả dường như hội tụ lại tại một điểm nằm giữa pháo đài Castle và đảo Governor's Island, thổi mỗi lúc một mạnh hơn dọc theo con đường kênh hẹp, bắn tung lên hàng ngàn chiếc mũ trắng từ một mặt biển trông nhóp nhơ và u ám.

Sáng Chủ nhật hôm đó, tàu S. S. Vancouver của hãng Old Dominion Line tiến vào cảng Boston ngay khi vừa qua 8 giờ vài

phút. Nó tiến vào chậm chậm và oai vệ, thỉnh thoảng nhồi lên thụp xuống ở chỗ kênh sâu nhiều sóng. Những ngày ấy, một con tàu ngàn tấn rõ ràng không thể bị xếp vào loại tầm thường như những con tàu đánh cá, và chiếc Vancouver có quyền tự hào về kích thước của mình. Rõ ràng nó không thua gì một chiếc tàu hơi nước Cunarder hiện đại.

Lệch lên phía trên bến cảng một chút, con tàu chạy dọc theo đê chắn sóng của Công ty ở Đông Boston. Ván cầu hạ xuống. Đám đông hành khách đủ màu sắc sắp hàng sẵn trên boong bắt đầu tuôn ra khỏi hông tàu để lên bờ.

Họ là những người nhập cư. Dân nhập cư có quốc tịch khác nhau, nhưng chủ yếu là người Ý. Hầu hết họ đi vé hạng chót, một số thì đi vé hạng nhất hoặc hạng nhì. Nhưng tất cả đều là dân nhập cư. Tất cả những người đàn ông, phụ nữ hoặc trẻ em này đã rời bỏ quê hương để đến Mỹ, tạm thời hay mãi mãi, với mục đích chung là tìm kiếm nguồn tiền lương khá hơn, điều kiện sống tốt hơn và độc lập hơn về kinh tế.

Tôi là một trong những người nhập cư đó; một người trong đám đông hỗn tạp tuôn ra từ hông tàu đó; một nhân vật nhỏ thó được “trang trí” bằng y phục đắt tiền cắt theo kiểu Âu mới nhất, bước xuống ván cầu cạnh hai người phục vụ tàu linh kinh hành lí lớn nhỏ được đeo nhãn “Khoang hạng nhất.”

Đúng là tôi không giống người nhập cư. Không có bất cứ điều gì ở vẻ bề ngoài cho thấy tôi là người đi kiếm cơm; không gì có thể khiến người ta liên tưởng gần xa đến lao động chân tay, hay bất kì một công việc nào đó với cảnh cơ hàn túng thiếu cả. Từ đầu tới chân, tôi giống như một triệu phú đô la vừa bước ra từ sở đúc tiền; như một quý ông nhàn rỗi, có lẽ giống một đại thiếu gia đang đi du lịch ấy. Thế mới thấy, vẻ bề ngoài không nói lên điều gì cả. Thực ra ngay lúc đó tôi đang kẹt tiền;

nơi đây xa quê tôi có đến 5,000 dặm, trước mắt lại còn hơn 500 dặm nữa mới tới được đích đến của tôi, một miền quê xa lạ, không bạn bè, không tiền bạc. Thế đấy. Trắng tay ngay từ đầu. Toàn bộ gia tài của tôi là một lượng tiền mặt kèch xù lên đến 2 đô la ruồi.

Chưa đầy hai tuần trước, tôi từ già nước Ý với 200 đô la, một lời chúc phúc lành của mẹ và một cái đầu lạc quan, tìm đường đến Mỹ. Tôi lên đường cùng một sứ mạng rõ ràng và một mục đích cụ thể: dứt khoát phải giàu.

“Đi làm giàu rồi về,”—người lớn ở quê nhà giục tôi lên đường đơn giản như thế, kiểu như giàu có ở Mỹ là cái gì đó có né cũng né không được. “Con không được để mất cơ hội,”—bà con dòng họ kiên trì giúp tôi vượt qua sự ngập ngừng. “Ở Mỹ đường phố nó rải đầy vàng; con chỉ cần cúi xuống mà nhặt vàng lên thôi.” Những sự kiện các năm sau đó chứng tỏ tiên đoán của những người lớn dòng họ tôi là thật chứ không phải mơ. Thực vậy, theo trải nghiệm của tôi cho đến giờ, thậm chí tôi không cần phải cúi xuống nhặt vàng nữa. Năm 1920, vàng thực sự được ném vào đùi tôi; không phải từng xu nhỏ mức bằng muống cà phê, mà là từng cục to đùng hốt bằng máy xúc.

Tuy nhiên, ngay lúc lên bờ, khi tôi đang đứng tại bến tàu của công ty, trên đất Mỹ, thì tình trạng tài chính của tôi đã quá đổi nghiêm trọng rồi. Tôi vẫn còn phúc lành của mẹ nên đã qua chuyển hải trình, nhưng chỉ có thể thôi. Khoản tiền 200 đô la đã teo lại còn 2 đô la ruồi trên đường đi; trong đó hầu hết là do bị một tay bạc bịp lột mất, phần còn lại là chi phí cho ăn uống. Cái đầu lạc quan của tôi không còn lạc quan nổi nữa—giờ nó cứ như đội đá. Giờ thì tôi đứng đó, những lời nói quả quyết của ông cha dòng họ vẫn còn vang vọng bên tai, chuẩn bị sẵn sàng tư thế nhặt vàng, nhưng rồi cay đắng nhận ra rằng mình hoàn toàn đã bị lừa. Chẳng có vàng nào dưới chân cả, quặng vàng

vương vãi cũng không; chỉ có bùn, toàn là bùn. Bùn đen đặc quánh sâu cả tắc, trải dài từ chỗ bước lên bờ ra tới cống, rồi từ cống ra đường phố, nhìn đâu cũng thấy bùn. Chỉ có bùn. Tôi đã đi suốt con đường từ Ý đến đây, vượt năm ngàn hải lí nước sâu xanh thẳm, để rồi chẳng tìm thấy được gì ngoài bùn và những giấc mơ tan vỡ về con đường dễ dàng của sự giàu sang tột đỉnh.

Boston lúc đó chẳng chứa chấp tôi lâu, hẳn không phải vì cái dáng vẻ màu mè hợm hĩnh của tôi đâu. Nơi tôi định đến đã được vạch kế hoạch trước ở nhà và tôi cũng chẳng định thay đổi kế hoạch. Dự tính trước đó của dòng họ là cho tôi đến Pittsburgh, “Thành phố khói mù” của Pennsylvania, nghe đâu ở đó có người bà con xa năm bảy tầm đại bác của gia đình tôi. Người ta đồn anh ta là một nhà thầu đường sắt, nhưng thực tế anh ta hóa ra lại là một tay trộm vật tài năng xuất chúng. Điều này chứng tỏ rằng khi gặp các luận điệu hay lời khẳng định nói chung, dù ở tòa án hay nơi nào khác cũng thế, đều cần phải dè chừng, đừng tin quá.

Không chỉ nơi đến của tôi đã được tính trước, mà dòng họ tôi còn bảo đảm rằng kế hoạch của họ sẽ không bị thực hiện sai và tôi đã được cung cấp số tiền cần thiết bất khả chuyển nhượng để đi đến đó. Các vị thật là những lão già từng trải. Các vị đã linh cảm, dựa trên kinh nghiệm, rằng có thể tôi sạch túi trước khi đến bờ bên kia đại dương, do trước đó tôi đã gặp những khó khăn tương tự trong những chuyến hành trình ngắn hơn nhiều. Vì vậy họ đã trang bị cho tôi vé tàu lửa trả tiền trước đến Pittsburgh theo tuyến New York. Nếu họ không làm thế, thì Boston và tôi hẳn đã quen nhau vào ngày Chủ nhật đầy mưa phùn hôm đó rồi.

Thế đấy, tôi không rời sân bến cảng và cùng với những người nhập cư đi New York. Tôi đợi trên cầu tàu cho đến khi

một chiếc tàu lửa đặc biệt đến đón chúng tôi vào khoảng 9 giờ tối. Tôi đứng đó ngót 12 tiếng đồng hồ trong lạnh giá, trong bùn sinh và chẳng có miếng gì bỏ bụng.

Không nghi ngờ gì nữa, với tôi chuyến tàu đó quả là đặc biệt. Nó khác xa tàu bình thường về cái khoản thiếu tiện nghi và thiếu tất cả mọi thứ khác. Nếu so cái toa tàu này với một toa xe thời chiến 40 & 8,<sup>i</sup> thì cái toa xe không khác gì một toa hạng sang của tàu Pullman. Theo lịch trình thì tàu này sẽ đi New York qua tuyến đường sắt Southern Pacific hoặc tuyến Santa. Ít ra trên lí thuyết là thế. Hẳn là nó đã chạy vòng vòng suốt đêm, hoặc dừng lại mỗi ngã tư, hoặc cứ gặp mỗi trụ điện tín thì lại chạy quanh một vòng, vì tận sau buổi trưa nó mới chỉ tới vùng Grand Central. Chuyến tàu chậm nổi tiếng qua Kansas đã vượt tàu của tôi như một tia chớp.

Khi tàu đến New York, tôi như sắp biến thành kẻ ăn thịt người. Vì cái bao tử của tôi đã ở không quá lâu nên bấy giờ nó teo lại và tôi sẵn sàng đổi linh hồn mình lấy bất cứ thứ gì có thể cắn ngập rửng vào được. Đối với tôi lúc ấy, miếng da thuộc hay con chồn hôi cũng hấp dẫn chả khác gì bít tết. Vì vậy, lúc tiếng phanh tàu rít lên ken két dưới nhà xe, tôi nhào ra khỏi tàu thẳng một mạch tới cổng.

Tay cóm đang làm nhiệm vụ không thích cái kiểu tôi bỏ nhào ra khỏi tàu lửa, ông ta dang hai tay ra và bắt tôi lại thật nhanh. Mặc dù ông ta ôm siết có vẻ thật chân tình, nhưng tôi biết đó chẳng phải là người anh thất lạc của tôi đâu, và khá bức mình với cái thứ tình cảm không đúng lúc này. Hai người chúng tôi trao đổi khá nhiều, tôi nói tiếng Ý, còn ông ta nói

---

<sup>i</sup> 40 & 8 là một loại xe kéo chuyên chở lính ra tiền tuyến ở Pháp, có thể chở được 40 lính hoặc 8 ngựa. Đây là một phương tiện vận chuyển khá khó chịu cho người ngồi trên.



tiếng Ái-nhĩ-lan giọng mũi, ai nói người nấy hiểu. Thế là hòa, hay đúng hơn là bó tay, vì vậy chúng tôi gọi một anh đánh giày vào phân xử. Tình huống lập tức rõ ràng. Tay cóm được biết là tôi đói... gần chết, và muốn ăn trước đã rồi nói chuyện sau. Sau khi được giải thích, ông ta thừa nhận rằng sự vội vã của tôi là có thể cảm thông được và lui về chỗ cũ, còn anh đánh giày và tôi thì rút về phía nhà hàng gần nhất. Chúng tôi ăn; nói chung tôi nghĩ rằng anh ta cũng ăn, vì tôi quá bận rộn làm việc với cái đĩa của mình nên không để ý tới anh bạn của mình lắm. Anh ta trả tiền, thông thường thì lẽ ra tôi trả, nhưng 2 đô la ruồi trong túi không cho phép tôi giữ lễ nghi, vì vậy cứ để anh ta trả và nhân nhó vì đã quá hiếu khách. Sau trải nghiệm đó, tôi tin là anh đánh giày kia mất sạch lòng hiếu khách đối với tất cả những người nhập cư sắp tới. Một trải nghiệm như thế là đã quá đủ cho bất cứ ai. Chắc là anh ta đã mất ít nhất một khoản tương đương một bộ áo quần kèm thêm hai cái quần vì đã bao tôi.

Vấn đề tiếp theo của tôi là tìm cho ra ga Pennsylvania, lúc đó nó chưa chuyển vào New York mà vẫn còn bên kia sông, nhưng dĩ nhiên là tôi không biết chuyện đó. Tất cả những gì tôi biết là tôi phải đi bằng xe điện theo một hướng, rồi chuyển qua xe khác theo hướng khác, xong đi bộ vài dặm nhà về phía bên phải. Ai dà, rồi sao nữa trời! Cái chính là tôi phải tới đó mà trong đầu thì chẳng có chút ý tưởng là nó ở đâu hoặc đi bằng cách nào. Ông già Teddy Roosevelt chắc cũng đã có cảm giác như vậy khi ông cố tìm dấu vết con sông Rio da Duvida trong rừng già Brazil.

Ga Pennsylvania đã chứng tỏ một cách thuyết phục nó là thứ khó tìm nhất mà tôi đã từng theo đuổi trong suốt cả cuộc đời, tính luôn cả gái gú. Bất cứ khi nào tôi hỏi đường thì có vẻ như nó gần đây thôi, cứ như sự phồn thịnh của Tổng thống

Hoover ấy.<sup>i</sup> Tôi đã vòng vòng hàng tá ngã tư, đi bộ hàng chục dặm và dầy nhà phố theo khắp mọi hướng, nhưng càng đi càng xa cái nhà ga quý quái đó.

Cuối cùng tôi cũng đến nơi, sau khi phát hiện ra rằng phải đi phà qua bờ New Jersey bên kia sông. Qua tới nơi mệt gần chết. Gần hết một buổi chiều tôi đã đi lòng vòng, khiêng theo mớ hành lí được gọi là “nhẹ.” Nhẹ, theo góc nhìn kích cỡ và không gian, chứ không phải trọng lượng, bởi vì nó nhẹ như chì vậy. Khi ga Pennsylvania hiện ra trước mắt, tôi chẳng còn quan tâm đến tàu bè gì nữa, cũng chẳng thèm nghĩ có đi Pittsburgh hay không, hoặc có bao giờ còn cơ hội đàn đúm với mấy đứa bạn đại gia nhà Carnegie, Frick và Mellon nữa không. Lúc này tôi chỉ thèm có một chiếc quan tài; một chiếc quan tài thật êm để đặt nằm vào đó thân xác tôi rồi yên giấc nghìn thu.

---

<sup>i</sup> Tổng thống Hoover được cho là đã nói: “Sự phồn thịnh đang tới gần.” (Prosperity is just around the corner.) Sau khi ông nói câu này ít lâu, nước Mỹ rơi vào đại suy thoái. Ý Ponzi muốn nói, nhà ga cần tìm ai cũng nói gần nhưng xa tít tận đâu đâu.

## CHƯƠNG II

Ngài Ponzi trôi lên ở Montreal với 1 đô la trong túi  
và mua được cả mớ rắc rối

Đặt chân lên đất Mỹ mà không có tiền thì ngán thật, nhưng chưa bằng một nửa cái vụ không biết tiếng địa phương. Tôi không thể vào làm việc văn phòng được vì chẳng nói hay hiểu một chữ tiếng Anh nào. Những thứ tôi biết về các ngôn ngữ khác không giúp ích gì. Vậy nói tóm lại, tất cả những thứ học vấn phổ thông của tôi là hoàn toàn vô dụng. Là một cậu học sinh có thể chất yếu đuối, tôi không phải loại sinh ra để lao động chân tay. Tuy nhiên, tôi phải sống. Mà để kiếm sống thì tôi buộc phải làm một cái gì đó.

Suốt bốn năm chẳng có sự kiện gì hay ho kể từ ngày tôi đến Mỹ. Tôi đi làm thuê làm mướn, những công việc mà tôi ghét cay ghét đắng. Những công việc này chắc chắn là kiếm được ít tiền hơn so với nhu cầu của tôi, nhưng cũng chắc chắn nhiều hơn những gì tôi xứng đáng được nhận. Tôi làm là do bị buộc phải làm, chứ không phải do tôi lựa chọn. Kết quả chung cuộc là tôi chẳng ngóc đầu lên được. Tôi vẫn sống được, không chết, nhưng cũng chỉ có thế. Nhưng sống có nghĩa là học. Và tôi đã học. Mỗi ngày thêm một vài từ tiếng Anh vào đầu.

Thứ gì tôi cũng mó tay vào, từ coi cửa hàng tạp hóa đến đi chào hàng dọc đường, từ thợ sửa máy may đến nhân viên bán bảo hiểm, từ công nhân nhà máy đến phụ bếp và chạy bàn nhà ăn. Một số việc tôi không trụ được lâu, một số khác thì có lâu hơn. Thường thì kết cục là tôi bị đuổi. Thường hơn nữa, tự tôi bỏ do chán ghét hoặc để khỏi mang tiếng là bị đuổi. Tôi chuyển từ thành phố này đến thành phố khác, khi thì bằng tàu lửa, khi thì đi bộ: Pittsburgh, New York, Paterson, New Haven, Providence, và sau đó... Montreal, Canada.

Tôi không biết điều gì đã mang tôi đến tận đó. Có thể là để tránh cái nóng của mùa hè. Hoặc là do số phận đẩy đưa. Nhưng vào một buổi chiều tháng Bảy năm 1907, tôi bước chân xuống ga Bonaventure tay không hành lí, chỉ còn 1 đô la trong túi. 1 đô la thì thời nào cũng không nhiều, dù còn hay không còn bản vị vàng. Và ở một nước xa lạ thì giá trị của nó còn thấp hơn. Tuy nhiên, đó là một động lực đủ thúc đẩy tôi đi kiếm việc mà làm.

Tôi hành động luôn. Trong phạm vi hai dãy nhà ở sân ga, đến đường St. James, tôi thấy biển hiệu của ngân hàng Banco Zarossi và quẹo vô luôn. Chưa đầy năm phút sau tôi được nhận làm chân thư kí. Công việc đúng sở thích đầu tiên mà tôi vớ được sau bốn năm!

Louis Zarossi và tôi làm việc cùng nhau cũng tốt. Ông ấy là một người rộng lượng, tốt bụng, tự do, vui vẻ và, tôi dám chắc là rất thật thà. Thật thà hơn rất nhiều so với những người tôi đã gặp kể từ đó đến nay, mặc dù những người kia đều được trang điểm bằng một vẻ bề ngoài đáng kính. Dù cho những sự kiện về sau khiến Zarossi mang tiếng xấu, thì theo tôi—theo ý kiến chuyên gia của tôi—ông ấy cũng chỉ là nạn nhân của hoàn cảnh và của những hiệp hội xấu xa, chứ không phải là một người có khuynh hướng bất lương hiểm ác.

Thời kì đó, Zarossi rất ổn định. Ngân hàng gốc Ý của ông đang rất thành công. Thanh danh và uy tín của ông là đệ nhất. Nhưng ông lại dễ bị dẫn dắt.

Chuyện thường tình, những kẻ ủng hộ không tiền ăn bám bắt đầu vo ve và tụ tập quanh ông. Người thành công sẽ luôn bị những con nhặng ấy bu xung quanh nếu đối xử quá dễ dãi. Lũ nhặng có thể ngửi mùi từ xa, nhanh hơn cả loài chim ăn xác thối. Bọn họ khiến ông dính líu đến một vài hoạt động. Các công ty mới mở cần tiền. Và thế là Zarossi bắt đầu nhúng tay vào tài khoản những người kí gửi; một trong những sai lầm thường thấy của các nhà điều hành ngân hàng. Một số làm không khéo và bị bắt. Một số thì ôm tiền cao chạy xa bay vì có đầu óc hoặc có lực kéo chính trị.

Để câu chuyện bớt dài dòng, tôi sẽ kể ngay lúc Zarossi bắt đầu hơi túng thiếu. Tôi thì được ông tin tưởng kể rõ sự tình, rằng ông đang khốn khó lắm rồi. Bằng mọi giá ông không được vỡ nợ. Nhưng một số những doanh nghiệp mới mở của ông làm ăn không hiệu quả lắm và hiện ông cần một lượng tiền mặt. Cần một lượng máu mới, có thể nói như vậy.

Lúc đó, bỗng nhiên ở Montreal xuất hiện một gã bạn học cũ của tôi. Hắn đã đến Canada tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Chúng tôi gặp nhau, tay bắt mặt mừng trò chuyện. Tôi giải thích tình trạng của Zarossi. Giới thiệu họ với nhau, và họ thỏa thuận làm ăn. Gã bạn học cũ của tôi lên tàu về Ý và vài tuần sau trở lại với số tiền cần thiết để cùng cộng tác với Zarossi.

Mọi việc diễn ra tốt đẹp một thời gian. Ổn ào sôi động. Rồi thì... cách mạng đến! Một số doanh nghiệp của Zarossi thất bại đóng cửa. Người ta đồn ông đang gặp khó khăn. Các ngân hàng đóng tài khoản tín dụng của ông. Khách hàng kí gửi ở ông bắt đầu rút tiền.

Khi tai họa sắp đến, thì chẳng có nhiều phương án để thoát hiểm. Những việc phải làm thì phải làm cho thật nhanh. Tự vệ là luật tự nhiên đầu tiên, mỗi bên lợi ích nghĩ đến thân mình trước và... quý sứ nhận phần còn lại. Như một số tai họa hàng hải gần đây, tôi chẳng có gì để mất ở mọi phương diện. Trừ việc làm. Vì vậy, tôi chỉ biết đứng qua một bên làm khán giả, nhưng tôi cũng không bỏ sót bất cứ điều gì diễn ra lúc đó.

Một hội đồng khẩn cấp được triệu tập vào bộ phận điều hành để tìm công cụ và phương tiện cứu mạng Zarossi. Hội đồng bao gồm Zarossi, thằng bạn học cũ của tôi và một người khác tên là Spagnoli. Đó không phải là tên thật của ông ta. Đó là bí danh. Chúng tôi không biết tên thật của ông. Nhưng chắc chắn là cảnh sát thành phố quê hương của Spagnoli biết rất rõ. Thế nên hẳn mới phải dùng bí danh. Được cả ba người này tin cậy, nên dĩ nhiên tôi cũng có mặt trong phòng hội đồng.

Thằng bạn học cũ này là một tay rất đặc biệt. Mặc dù dốt chữ nhưng, hẳn lại xoay xở gom được khá nhiều tiền. Tiền bản, đúng là thế. Nhưng dù sao cũng là tiền. Nếu tất cả những gì người ta kể về hẳn là thật, thì lẽ ra phần đời tươi đẹp nhất của hẳn phải là ở trong tù mới đúng. Có lẽ cuối cùng hẳn cũng yên vị trong nhà đá thật, sau khi tôi mất dấu hẳn. Tôi không biết và không quan tâm.

Ở một phương diện nào đó hẳn đã thành công trong việc chiếm được niềm tin của Zarossi. Không mất gì nhiều để làm được điều đó. Zarossi luôn sẵn sàng dang hai tay rộng mở tiếp đón ngay cả với một con rắn độc. Hoặc, có thể, thỉnh thoảng hẳn lại cho Zarossi vay một số tiền. Sự thật là "Zarossi đi đâu thì hẳn đi đó." Giống hệt con cừu nhỏ của Mary vậy.

Tại cuộc họp của hội đồng khẩn cấp, thằng bạn học cũ đó đi ngay vào những việc quan trọng.

“Louis,” hần bảo Zarossi, “ông phải trốn khỏi Canada ngay. Nếu ông loanh quanh ở đây một tuần nữa, tội nó sẽ cho ông vào trải nghiệm thử cuộc sống trong tù vì tội biến thú, và ông sẽ không bao giờ ra được nữa đâu!”

“Nhưng tôi không thể chạy trốn!” Zarossi phản đối, “Tôi không thể bỏ gia đình. Tôi không thể bỏ cơ sở kinh doanh mà khó khăn lắm mới gầy dựng được.”

“Đừng ngốc, Louis à!” Hần khẳng định. “Đây không phải lúc để đa cảm. Ở trong tù thì với gia đình ông, ông cũng vô dụng thôi.”

“Nhưng tình hình không có tuyệt vọng lắm,” Zarossi ngắt lời. “Tôi không cần nhiều tiền để qua trường đâu.”

“Dù ít hay nhiều, ông cũng không thể tìm đâu ra đủ tiền ngay bây giờ đâu,” hần bẻ lại.

“Sao vậy được?” Zarossi ngạc nhiên hỏi. “Anh đã nói với tôi là anh sẽ cho tôi vay số tiền đó mà, đúng không?”

“Tôi a? Tôi không nhớ có nói thế,” hần trả lời. “Dù ông có vay lãi bao nhiêu phân thì tôi cũng không thể cho ông vay một xu nào đâu. Tiền tôi kẹt hết rồi. Ngoài cách chạy trốn thì tôi không thấy lối thoát nào khác cho ông cả.”

Bị tước mất sự trợ giúp tài chính vào phút cuối, Zarossi đã phải buông xuôi. Ông đồng ý chạy trốn. Ông thỏa thuận rằng thằng bạn học cũ của tôi sẽ xuất hiện với vai trò chủ nợ chính, làm đơn tuyên bố phá sản sau khi ông đi, sau đó đề nghị thỏa thuận mua lại các khoản nợ của các chủ nợ khác với giá 2 xu cho mỗi đô la nợ (2% giá trị nợ). Qua thỏa thuận đó, hần hi vọng nắm tài sản của Zarossi. Nếu được quản lý và thanh lý phù hợp, khối tài sản ấy sẽ giúp hần thu về hơn 2%, coi như có lời trong phi vụ mua nợ này.



“Ông cứ trốn đi, đừng lo,” hần bảo Zarossi. “Ngay khi tôi sở hữu tài sản của ông, tôi sẽ chia 50-50 với ông.” Và Zarossi tin hần. Nhưng sự thật là suốt thời gian đó hần cũng đang vạch kế hoạch lừa ông.

Thực vậy, một hai ngày sau, trong khi ba chúng tôi đang ngồi uống trong một quán rượu trên đường St. James, hần đề nghị Zarossi đưa cho hần một bức thư giả.

“Làm một cái thư gửi cho tôi, bảo là mượn một món tiền nhỏ và kí tên như-vậy-như-vậy,” hần nói với ông.

“Nhưng thế là giả mạo,” Zarossi phản đối.

“Dĩ nhiên. Tôi muốn nó giả mà,” hần thú nhận. “Tôi muốn chắc chắn là ông sẽ không trở lại Canada nữa, theo một lời hứa miễn trừ trách nhiệm nào đó, trước khi tôi đặt tay vào tài sản của ông. Tôi phải tự vệ. Tôi sẽ giữ thư này, nhưng sẽ không dùng nó chống lại ông trừ trường hợp ông tự ý trở lại và phá kế hoạch của tôi.”

Zarossi đã làm theo. Ông đã viết bức thư cho hần. Tôi không còn nhớ ông đã kí tên gì vào đó nữa. Kể cả số tiền. Vài ngày sau đó, ông rời Canada đi Mexico. Nhưng trước khi đi, ông đã giao cho thằng bạn học cũ của tôi một số tài sản có thể chuyển nhượng mà ngân hàng đã sở hữu ở Miền Tây, đủ để trả cho khoản tiền đầu tư của hần. Với tôi, ông giao cho việc... chăm sóc gia đình ông. Vợ và ba con nhỏ. Hay là bốn nhỉ? Tôi không nhớ. Nhưng mà... tôi đâu có đòi hỏi mớ đèo bòng này lúc xin việc đâu!

## CHƯƠNG III

Ngài Ponzi roi ngon lành từ chảo rán vào lửa mà  
chẳng hiểu chuyện gì

Lúc đầu, khi người ta nghe tin Zarossi lên máy bay, cả thành phố thật là ầm ĩ. Một số chủ nợ đứng là kinh khủng. Họ làm những thứ nói chung là rất khó chịu. Họ đe dọa gia đình Zarossi, thậm chí cả tính mạng của tôi. Nhưng sau một thời gian thì mọi việc cũng nguội đi. Bao giờ cũng vậy, nếu không thì đã có nhiều nhà điều hành ngân hàng treo cổ trên các cành cây rồi, chứ đâu mà chễm chệ trong những chiếc Rolls Royce hay phì phèo xì gà sau bàn làm việc sang trọng. Và có trời mà cấm được, đó chính là một hình thức bảo hiểm ngân hàng, rằng ngân hàng sẽ luôn ăn nên làm ra mà không cần lo “nếu” hay “nhưng” gì cả.

Gia đình Zarossi rời bỏ căn hộ hoành tráng của họ, cùng tôi chuyển đến hai phòng trọ được trang bị sẵn đồ nội thất. Chúng tôi dùng chung nhà bếp, nhà tắm, phòng khách và phòng ăn với bà chủ nhà. Tôi đi làm. Ủ, thì bữa đực bữa cái vậy đó. Hai cô gái lớn cũng đi làm. Bà mẹ thì vẫn ở nhà nấu nướng và trông chừng nhà cửa.

Chúng tôi sống một cuộc sống rất tiết kiệm và xa lánh mọi người. Hoàn toàn đúng vậy đấy. Chúng tôi hiếm khi đi đâu, suốt mỗi buổi tối cứ ngồi nhà cho đến khi đi ngủ. Nhưng tình trạng đó không kéo dài được lâu. Lúc đó tôi 26 tuổi và rất nhạy cảm với những nét quyến rũ của con gái. Con gái đầu của Zarossi 17 tuổi và rất dễ thương. Điều không thể tránh được đã xảy ra. Chúng tôi yêu nhau. Hết ngồi ngáp mỗi buổi tối.

Thằng bạn học cũ của tôi là khách thường xuyên của ngôi nhà đó. Hắn cỡ tuổi tôi, mê gái không kém, và hắn cũng yêu cùng cô gái ấy. Nhưng mà tôi hơi bị bén hơn hắn nhé. Tình yêu của hắn chẳng bao giờ ra ngô ra khoai cả.

Như tôi để ý thấy thì việc hắn yêu cô gái của tôi không ảnh hưởng gì đến tình bạn của tôi đối với hắn. Một lí do rất thuyết phục là vì lúc đó tôi không biết hắn đang yêu. Sau này tôi mới biết. Thực vậy, quá muộn để tôi cảnh giác. Về phía hắn thì tôi có khuynh hướng tin rằng sự thất vọng đã khiến hắn điên khùng thực sự. Không có con người lành mạnh nào mà lại làm những điều như hắn đã làm đối với tôi thế cả, trừ khi đó là hiện thân của sự xảo trá.

Chuyện xảy ra vào mùa hè năm 1908. Một lần nọ, hắn nói với tôi là hắn định đi Miền Tây để thanh lí những khoản lợi tức ở các chi nhánh độc lập của ngân hàng Banco Zarossi. Có ba trong số các chi nhánh đó: một ở Sudbury, Ontario; một ở Calgary, Alberta; và một ở Fernie, British Columbia. Tôi đã thành lập những chi nhánh này nên biết rõ.

Hắn do dự không muốn đi vì không rành ngôn ngữ, cũng không quen thuộc đất nước này cũng như không quen công việc cho lắm. Hắn đề nghị tôi đi trước làm tiền trạm và hắn sẽ theo sau. Tôi bảo hắn là tôi không có tiền để đi xa thế. Hắn nói sẽ cấp tiền và hoa hồng cho tôi, thế là tôi đồng ý.

Một ngày thứ Bảy nọ, chúng tôi gặp nhau tại đường St. James như đã hẹn trước. Chúng tôi vào ngân hàng Hochelaga, ở đó hắn có một tài khoản, và hắn trình một tờ ngân phiếu. Lúc này là giờ đóng cửa hay trễ vài phút gì đó. Tôi nhớ chuyện này, bởi vì lúc đó tôi nghe bảo là hắn không thể đổi tấm ngân phiếu lấy tiền mặt ngay được do sắp tới giờ đóng cửa. Nhưng tôi thì không tin tưởng lắm vào cái lí lẽ đó.

Việc hắn không đổi tờ ngân phiếu ra được tiền mặt gây trở ngại cho chuyến đi của tôi, theo kế hoạch là vào thứ Hai tới. Tôi không thể đi xa một hai tháng trong một hành trình dài như thế mà không có va li, ít bộ quần áo và một vài món đồ được. Tất cả những thứ đó tôi định mua ngay chiều thứ Bảy hôm đó. Nhưng mà hắn nói là có thể hắn sẽ đổi được tiền ở chỗ khác.

Buổi tối, khi đến nhà trọ chúng tôi, hắn vẫn còn tờ ngân phiếu. Hắn chưa làm được gì với tờ ngân phiếu đó cả.

“Có khả năng,” hắn nói, “là họ có thể cho đổi tại một trong những chi nhánh Hochelaga, những nơi này mở cửa các tối thứ Bảy. Ông thấy sao? Minh thử nhé?”

Tôi đồng ý thử. Vì vậy, chúng tôi rời nhà và đến chi nhánh ở đường St. Catherine. Hắn bước tới quầy thủ quỹ chi, trao đổi vài lời và lấy tiền. Khoảng 400 đô la.

Chúng tôi rời ngân hàng, mua vài thứ và về nhà chuẩn bị hành lí. Tất cả đồ đạc của tôi nhét vào còn dư hơn nửa va li.

“Ngày mai tôi sẽ lấy đồ của tôi nhét cho ông đầy va li,” hắn nói và đi ra.

Ngày hôm sau hắn đến cùng với những thứ hắn muốn tôi mang theo, chủ yếu là giấy tờ để trong những bao thư lớn. Hắn đưa cho tôi chừng 200 đô la tiền mặt, nói rằng hắn sẽ mua vé cho tôi vào buổi sáng và mang tới cho.

Gần trưa thứ Hai, tôi đi mua thêm vài thứ nữa, đến 11:30 thì về nhà. Vừa bước chân vào cửa, tôi bị hai người mặc thường phục bắt giữ rồi đẩy lên tầng trên vào chỗ phòng tôi. Họ lục soát người tôi và tìm thấy 200 đô la. Họ khám xét va li, phát hiện một số ngân phiếu khổng trong số giấy tờ của hân, tóm lấy tất cả mọi thứ và đưa tôi về sở chỉ huy. Ở đó, tôi bị bắt giữ về tội giả mạo giấy tờ và bị biệt giam không cho tiếp xúc với ai.

Tôi bàng hoàng, không biết nghĩ gì nữa. Tôi không thể hiểu được đầu đuôi của toàn bộ sự việc ra sao cả. Vấn đề còn tồi tệ hơn: tôi không thể gặp hoặc nói chuyện với bất cứ ai.

Từ sở chỉ huy tôi bị chuyển đến trại tạm giam. Tại đây, tôi được phép viết thư. Nhưng chẳng bao giờ có thư nào của tôi được hồi âm. Chẳng bao giờ có người tới thăm. Chẳng bao giờ nhìn thấy một tờ báo. Tôi hầu như bị chôn sống và không biết điều gì đang xảy ra bên ngoài cả.

Điều kiện trong nhà tù không khác gì kiếp ăn mày. Một nơi thật dơ bẩn, sâu bọ côn trùng thì lúc nhúc. Giây phút họ đưa tôi đến xà lim, tôi biết mình sẽ không thể chịu nổi hai mươi bốn tiếng đồng hồ. Vì vậy, tôi tập trung trí tuệ tìm cách tự giải thoát. Tôi thu mình trong một góc giường, nép vào tường, mắt nhìn trống rỗng, nhai nhai chiếc khăn đến rách vụn. Những người tù khác, khi đi ngang qua, quan sát tôi và báo lại cho cai ngục. Ông ta đến và cho chuyển tôi vào bệnh viện nhà tù.

Ở đó, tôi phun ra mấy tiếng hô xung phong và bắt đầu leo lên một cửa sổ có chấn song. Hai người hộ lí giữ tôi lại và cho mặc áo bó trói tay.<sup>1</sup> Tôi nằm yên vài tiếng đồng hồ. Sau đó tôi giả như đang bị động kinh vậy. Người ta cởi áo bó tôi ra và cho

---

<sup>1</sup> Straitjacket, một loại áo mặc cho người điên có hai ống tay thật dài để có thể buộc vòng tay lại.

tôi nằm lên một cái giường. Trò lừa này giúp tôi được ở lại trong bệnh viện suốt thời gian ở tù. Điều kiện ở đó còn lâu mới gọi là thoải mái, nhưng nói chung thì vẫn có thể chịu đựng được.

Ngày nọ, có lẽ chừng một tháng sau đó, tôi biết được qua các kênh thông thường của nhà tù, rằng Zarossi cũng vừa mới thành khách trọ của nhà tù này. Ông ấy đến đêm trước, được dẫn độ từ Mexico về theo thủ tục. Tôi xin gặp ông và được cho phép.

Thằng bạn học cũ của tôi đã chơi trò hai mặt với ông. Không thể tác động dàn xếp với các chủ nợ khác để nắm giữ tài sản của Zarossi, hẳn đồ thừa cho ông. Hẳn đã tìm cách tổng tiền ông và vợ ông mà không thành công. Vì vậy, hẳn đã quay ngược một trăm tám mươi độ và đề nghị dẫn độ Zarossi dựa trên bức thư giả mạo.

Zarossi và tôi cùng nhau suy nghĩ về tình huống này. Chúng tôi thấy rằng chỉ có lời khai của tôi mới có thể kết tội ông ấy, vì lời khai của thằng bạn học cũ của tôi không thể làm được chuyện đó. Nhưng do đang ở tù chờ xử, tôi lại không thể thoát khỏi việc ra hầu tòa ở đất nước này nếu nhận là mình tỉnh táo và ra làm chứng. Vì vậy, quyết định làm gì là tùy thuộc vào tôi. Theo phe tên lừa đảo đáng khinh như thằng bạn học cũ của tôi, hay đứng về phía Zarossi, một người bạn và lại là cha của bạn gái mình. Tôi không thể lưỡng lự. Không lưỡng lự. Tôi quyết định cứu Zarossi, bằng mọi giá.

Vài ngày sau, hẳn đến để dự phiên tòa. Tôi được triệu lên làm nhân chứng. Thằng bạn học cũ của tôi ra làm chứng trước, hẳn tố cáo Zarossi đã giả mạo bức thư. Sau hẳn, đến lượt tôi được gọi ra làm chứng. Tôi trả lời các câu hỏi sơ dẫn. Sau đó, người ta đưa tôi xem bức thư giả mạo.

“Anh đã bao giờ nhìn thấy bức thư này trước đây không?” tôi được hỏi.

“Có, thưa tòa. Tôi có thấy.” tôi trả lời.

“Anh thấy nó vào dịp nào?”

Tôi thuật lại hoàn cảnh mà tôi đã nhìn thấy nó, trong quán rượu ở đường St. James.

“Ai có mặt vào dịp đó?” công tố viên chất vấn.

Tôi đề cập đến thằng bạn học cũ của tôi và chính tôi.

“Còn ai khác ở đó không?” công tố viên hỏi tiếp.

“Không, thưa tòa. Chỉ có hai người chúng tôi.” tôi nói.

“Zarossi cũng không có ở đó à?” công tố viên hỏi móc, bởi vì tôi là nhân chứng của Zarossi.

“Không. Zarossi không có ở đó,” tôi giữ lập trường.

Công tố viên chuyển qua tấn công từ góc độ khác.

“Anh có biết ai viết bức thư đó không?” anh ta hỏi thẳng.

“Tôi viết,” tôi trả lời một cách bình tĩnh.

“Ai đã viết bức thư?” anh ta tiếp tục, tưởng đã dồn tôi vào góc.

“Tôi,” tôi trả lời.

“Anh à? Anh đã viết bức thư đó?” công tố viên nổi giận với câu trả lời bất ngờ của tôi.

“Phải, thưa tòa. Tôi viết,” tôi khẳng định với thái độ thật thà một cách anh hùng.

“Toàn bộ bức thư là do tôi viết,” tôi nói.

Phiên tòa kết thúc ngay tại đó. Thằng bạn học cũ của tôi rời phòng xử án, điên cuồng tức giận: y như một thằng người hoang dã. Công tố viên yêu cầu tòa án kết thúc phiên tòa.



Thậm phán ra lệnh thả Zarossi, nhưng cho hai mươi bốn tiếng đồng hồ để rời Canada. Tôi trở lại nhà giam.

Trước khi tôi rời phòng xử án, công tố viên, một người Ý trẻ tuổi, bước tới chỗ tôi.

“Anh nói dối, tôi biết,” anh ta thì thầm với tôi bằng tiếng bản xứ của chúng tôi.

“Dĩ nhiên, tôi nói dối. Nhưng anh không thể chứng minh,” tôi trả lời anh ta, miệng cười toe toét.

“Tôi không muốn chống lại anh đâu, Charlie à,” bấy giờ anh ta nói. “Zarossi vạn lần tốt hơn cái thằng cha nguyên cáo.”

Trở lại nhà tù, tôi chẳng còn gì khác để làm ngoài việc kiên nhẫn chờ ngày chính tôi ra tòa. Zarossi đã đi khỏi Montreal, chẳng bao lâu thì gia đình ông cũng đi theo. Chẳng biết họ đi về đâu. Thằng bạn học cũ của tôi rõ ràng cũng đã biến mất tăm.

Tôi được đưa ra hầu tòa vào tháng Mười, tôi nhớ như vậy. Ở đó, lần đầu tiên tôi biết chính xác bản chất những cáo buộc chống lại tôi. Tôi bị tố cáo đã giả mạo chính tờ ngân phiếu mà thằng bạn của tôi đã đưa ra chứng thực và lấy tiền. Tôi không nhớ nó đã được kí giả tên ai. Tên của một người môi giới chuyển hàng nào đó, tôi nghĩ vậy. Và số tiền là khoảng 400 đô.

Tôi biện hộ là mình vô tội. Một số nhân chứng được mời đến để làm chứng. Bốn người, tôi nhớ vậy. Cái ông bị kí tên giả, hai viên thanh tra và người thủ quỹ chi. Người môi giới chuyển hàng nói ông ta biết tôi, nói là tôi thỉnh thoảng có ghé văn phòng ông ta xử lí công việc của Zarossi. Điều đó đúng. Ông ta còn nói rằng tờ ngân phiếu đã được xé từ tập ngân phiếu của ông. Không nghi ngờ gì nữa, điều đó cũng đúng. Nhưng ông ta không thể nói chắc là tôi đã làm việc đó hay không. Ông ta không thấy tôi tại văn phòng của ông khoảng thời gian đó.

Hai viên thanh tra xác nhận đã phát hiện một số ngân phiếu khổng trong va li và 200 đô la trong túi của tôi.

“Số tiền đó bây giờ thế nào rồi?” viên thẩm phán hỏi. “Nó có đây không?”

“Không, thưa ngài,” một viên thanh tra trả lời. “Nó đã được trả về cho ngân hàng.”

“Trả về cho ngân hàng à?” viên thẩm phán khá ngạc nhiên hỏi. “Mà theo thẩm quyền của ai?”

“Đó là tiền của ngân hàng,” nhân chứng giải thích. “Chúng tôi thấy không có lí do gì để giữ số tiền đó.”

“Thế đấy,” thẩm phán cắt ngang, có vẻ khiêu khích. “Cảnh sát tự cho mình quyền quyết định cái gì là vật chứng và cái gì không phải. Nếu mà đó là tiền của một người đáng thương nào đấy, thì chắc là họ sẽ chẳng lấy lại được dễ dàng như vậy. Nhưng, vì là tiền của ngân hàng Hochelaga, một ngân hàng lớn, cảnh sát phải đứng ra một bên, thực sự vi phạm pháp luật, để bảo đảm ngân hàng không bị bất tiện.”

Ông nói tiếp: “Bản tòa sẽ hoãn lại vụ này và nghiên cứu kĩ vấn đề. Bản tòa muốn thấy trách nhiệm nằm ở đâu cho việc hoàn trả tùy tiện số tiền đó. Bị cáo có tội hay vô tội, chủ yếu phụ thuộc vào việc xác định rõ số tiền đó. Bị cáo có quyền được đối chất với những cáo buộc chống lại anh ta. Bị cáo vẫn giữ đầy đủ quyền sở hữu đối với số tiền đó cho đến khi nó được chứng minh tại tòa án này là tài sản của một người nào khác.”

Sau ‘vụ nổ’ gây chấn động tại tòa đó—một sự kiện được các báo ở Montreal đồng loạt đưa thành các tit lớn—tôi trở lại nhà giam với tinh thần phấn chấn. Tôi cảm thấy hoàn toàn chắc chắn rằng vị thẩm phán sẽ bác bỏ vụ án đó. Và cái niềm tin này chứng tỏ là tôi rất gà mờ về các thẩm phán thời đó.

Thực vậy, khi phiên tòa mở lại, thái độ của viên thẩm phán thay đổi. Tình tiết về số tiền chìm xuống. Nhân chứng cuối cùng được gọi đến làm chứng. Ông ta là thủ quỹ chi.

“Đây có phải là người trình tờ ngân phiếu và là người được chi tiền không?” công tố viên hỏi ông ta, tay chỉ về phía tôi.

Người thủ quỹ nói ông ta “cho rằng” tôi là người nhận. Ông ta thừa nhận là đã ba tháng trôi qua và kể từ đó ông không gặp tôi. Tuy nhiên, ông ta có ấn tượng là người đã trình tờ ngân phiếu đó cao hơn, gầy hơn, râu cạo sạch và có tóc màu sáng. Điều ông ta mô tả chắc chắn không khớp với tôi. Nó giống dáng dấp thằng bạn học cũ của tôi hơn.

Nhận dạng mà cứ như đùa! Nhưng nó đã xảy ra. Thời đó cái quái gì cũng xảy ra được. Hơn nữa, tôi không thể chen vào bởi vì tôi được luật sư đại diện. Tôi đã không kể. Nhưng tôi có một luật sư. Ông ta tình nguyện đại diện cho tôi miễn phí vì tôi đã cứu thân chủ của ông ta thoát khỏi án tù.

Ông ta là thành viên kiệm lời nhất của nhóm luật sư bào chữa mà tôi đã tình cờ gặp được. Kiệm lời như Tổng thống Cal Coolidge cũng được xem là lẩm mồm nếu so với tay luật sư đó. Trong suốt phiên tòa, ông ta chẳng bao giờ đối chất với bất kì một nhân chứng nào, chẳng bao giờ có ý kiến phản đối, chẳng bao giờ liếc nhìn về phía tôi. Điều duy nhất ông ta làm là đứng dậy, vẻ như là tranh biện cho tôi, nói thế này:

“Thưa ngài thẩm phán, nếu ngài cho phép tôi xin được khuyên thân chủ tôi thành khẩn nhận tội để nhận sự khoan hồng của tòa án.”

Khi tôi nghe câu này, người ta chỉ cần dùng một cọng lông gà cũng đánh tôi ngã quy. Hầu như ông ta đã thừa nhận tội của tôi trước khi tòa tuyên bố tôi có tội. Thật tình, tôi đã rất biết ơn là ông ta không nói thêm nữa. Nếu mà ông ta nói thêm, chắc

người ta hẳn đã treo cổ tôi mất!

Tôi lần đầu tiên được ném mùi mong manh của luật pháp khi viên thẩm phán nói:

“Mặc dù các luật sư đã có những tranh luận rất xuất sắc bào chữa cho bị cáo,” ông ta nói, “nhưng bằng chứng buộc tôi phải kết luận là bị cáo có tội giả mạo giấy tờ như đã bị cáo buộc...”

Nói gì nữa bây giờ? Những tranh luận rất xuất sắc của các luật sư bào chữa...! Lẽ ra ông ta cũng có thể nói: “Các luật sư không bào chữa bảo vệ bị cáo, buộc tôi phải kết luận rằng tôi và các luật sư cùng tin bị cáo có tội...” và cứ cho mọi chuyện tiếp diễn. Nói kiểu đó còn đỡ sống sượng hơn.

Vài ngày sau, tòa tuyên án tôi ba năm tù giam tại nhà lao St. Vincent de Paul. Cùng chiều hôm đó, tôi được chuyển từ trại tạm giam đến đây. Một giờ sau, chính mẹ đẻ tôi cũng sẽ không nhận ra tôi nữa. Tôi được tắm tãp, cạo râu, cắt tóc, mặc một bộ đồng phục ghê tởm, chụp ảnh, lấy vân tay và mang số. Tôi không còn là một công dân. Không còn tên tuổi nữa. Đến đây để làm nên danh tiếng, thế mà giờ tôi đã trở thành một con số!

## CHƯƠNG IV

Hai cộng hai bằng bốn, Ngài Ponzi phát triển tư duy phân tích và phát hiện ra sự thật phũ phàng

Nhà lao St. Vincent de Paul không giống trường mẫu giáo chút nào. Đó là một nhà tù, nơi mà phạm nhân sẽ phải ngồi đếm từng giây từng phút mỗi ngày. Đó là một phiên bản khác của nhà ngục Old Bailey. Của ngục Bastille. Của ngục Chateau d'If đã làm nên tên tuổi Bá tước Monte Cristo.

Quanh nhà lao là những bao bố đầy lá và cùi bắp dùng làm nệm cho các buồng giam. Nơi ấy thực sự là một nơi dành cho sự sám hối và trừng phạt. Nhưng, với tất cả những hình ảnh khủng khiếp đó, tôi lại chưa từng chứng kiến một hành động tàn bạo hay độc ác nào. Luật lệ nghiêm khắc. Cực kì nghiêm khắc. Nhưng tù nhân không bị hành hạ vô cớ hoặc bị đối xử vô nhân đạo.

Ở đó không có sự thiên vị. Tất cả mọi người đều được đánh giá dựa vào bản chất, dù là chủ ngân hàng hay người lao động, người bản xứ hay người nước ngoài. Ai cũng đều phải bắt đầu từ bậc thang thấp nhất rồi leo lên bằng hành vi tốt cùng sự chăm chỉ. Ảnh hưởng từ thế giới bên ngoài không vào được tới cổng tù. Nói vậy nhưng vẫn có cơ hội để thăng tiến. Có những

công việc tốt hơn các công việc khác. Đặc ân thì phải tìm kiếm, không tự dung mà có.

Nhiệm vụ đầu tiên của tôi là ở ngoài lán, mô tả công việc là “làm ra những cái nhỏ từ những cái lớn.” Chỉ có thế. Tôi được giao việc đập vụn những tảng đá ra thành sỏi bằng một cái búa, mỗi ngày làm bảy hoặc tám tiếng đồng hồ như vậy.

Trong hai ba tháng ở trong cái lán đó, tôi tính ra mình đã đập đá thành sỏi với số lượng đủ để rải khắp công viên quốc gia Yellowstone. Tôi đã quá thông thạo công việc đó, nên chắc là họ đã phải cho nổ vài ngọn núi ở dãy Rockies để tôi tiếp tục có việc làm. Kể từ khi tôi bắt đầu làm nghề đập đá trong tù, British Columbia không bao giờ còn như trước nữa. Nếu mà họ giữ tôi đập đá thêm một thời gian nữa, tôi hẳn sẽ san cái tỉnh đó bằng phẳng hơn cả chiếc bánh xèo mới tráng luôn!

Cuối cùng, năng lực của tôi đã được nhận ra và tôi được thăng chức lên làm thư kí trong xưởng rèn. Từ đó tôi chuyển vào làm trong văn phòng của kĩ sư trưởng. Sau đó, ra chỗ thư kí trưởng và làm việc tại văn phòng của giám đốc nhà lao. Đó là vị trí tối cao trong tù rồi, muốn thăng chức nữa tôi phải ra khỏi cổng nhà giam mất.

Là thư kí của giám đốc, tôi phần nào được tự do trong nhà tù. Tôi có thể đi bất cứ đâu, miễn là phía trong tường rào, bất cứ khi nào, không bị lính canh đi theo. Tôi được phép nói chuyện công việc với những tù nhân khác. Nhưng, dĩ nhiên, một lính canh cách xa mười lăm mét sẽ không thể biết chuyện tôi nói với các tù nhân là công hay tư. Vì vậy, tôi nói chuyện thường xuyên, đặc biệt với một chủ ngân hàng cũ, bởi vì điều tôi ngày đêm chăm chăm muốn biết là làm quái nào một ngân phiếu giả chỉ vừa được đổi tiền mặt mới vào đêm thứ Bảy, mà đến sáng thứ Hai tôi đã bị bắt.

Trước hết, không thể có khả năng vụ giả mạo đó được phát hiện trong một khoảng thời gian ngắn như thế. Thứ hai, vì tên tôi không có trên tờ ngân phiếu và tại ngân hàng cũng như sở cảnh sát chẳng ai biết đến tôi, không có khả năng tôi lại dính rắc rối liên quan đến tờ ngân phiếu trong vòng ít hơn bốn mươi tám tiếng đồng hồ được.

Monsieur Lecoq hay Sherlock Holmes cũng không thể truy tìm dấu vết nhanh đến thế. Ngay cả phù thủy hay thầy bói cũng không thể làm thế được. Chỉ có mỗi một lí do để giải thích là một người nào đó có tầm nhìn siêu nhân tình cờ chọn đến Pizzocolo trước tiên, trong tất cả những nơi có thể đến trên hành tinh này. Sau đó, có thể anh siêu nhân đó lại tình cờ đến chỗ tôi và phát hiện ra. Nhưng thật vô cùng kì lạ, người phát hiện ra lại là hai thanh tra cảnh sát, các vị đó không thể nhìn xa hơn cái mũi của mình. Tuy gà mờ như vậy, hai vị ấy lại phá án nhanh hơn hẳn một Lecoq, một Sherlock Holmes, hay thậm chí một nhà tiên tri!

Khi tôi giải thích hoàn cảnh cho ông ngân hàng này nghe, ông nói rõ như ban ngày là ai đó đã báo cho cả ngân hàng lẫn cảnh sát biết.

“Cậu thấy đấy,” ông ta bảo tôi, “tờ ngân phiếu đó được rút ở cơ sở chính và đổi lấy tiền mặt tại một chi nhánh vào tối thứ Bảy. Làm sao mà nó đi từ chi nhánh này đến cơ sở chính sớm hơn 10 giờ sáng thứ Hai được.”

Ông tiếp: “Ngân phiếu luôn được giữ tại các ngân hàng lâu hơn thế, hai hoặc đôi khi tới ba ngày lận. Tại cơ sở chính người ta không có cách gì biết nó là giả mạo cả, vì họ không kiểm tra sự giả mạo tại thời điểm chứng thực. Người bị dùng tên để kí giả mạo không biết và không thể biết. Ông ta chỉ biết được điều đó vào cuối tháng khi nhận bản kê từ ngân hàng. Hoặc, có thể



ông ta biết trước nếu như tờ ngân phiếu giả khiến ông thấu chi trong tài khoản của mình."

"Vậy ý của bác là ai đó đã báo cho ngân hàng biết?"

"Dĩ nhiên," ông ấy nói.

"Nhưng cháu không tin có người nào biết về tờ ngân phiếu đó, trừ thằng bạn học cũ của cháu và cháu," tôi đánh bạo nói.

"Vậy thì rõ là thằng kia đã báo ngân hàng," ông ấy khẳng định.

"Không thể nào!" tôi nói, bị sốc vì tính dã man của sự việc, "Cháu không thể tin nó làm như vậy. Hơn nữa, nó không thể để cháu gặp rắc rối còn mình thì ngoại phạm được."

"Vậy sao?" ông ngân hàng nói với một chút nghi ngờ. "Thế thì cậu tự nghĩ cho kĩ đi. Cậu thì gặp rắc rối, còn thằng bạn cậu thì có bị gì đâu."

"Dạ, nhưng đúng là vậy vì cháu không đề cập tên nó," tôi giải thích theo lí lẽ của ông ấy.

"Đấy! Có lẽ nó tính là cậu sẽ không nói," ông ta bẻ lại.

"Tại sao cháu không nói?" tôi hỏi.

"Bởi vì, ngay cả nếu cậu biết được rằng nó là người đứng đằng sau toàn bộ sự việc, cậu cũng không thể minh oan cho mình bằng cách đổ lỗi cho nó," ông chủ ngân hàng trả lời. "Bằng chứng chống lại cậu cũng mạnh như bằng chứng chống lại nó. Cả hai người sẽ đều bị kết án. À mà này," ông ấy hỏi, "nó giờ ở đâu rồi?"

"Cháu không biết," tôi trả lời.

"Cậu không gặp nó kể từ đó? Nó không viết thư thăm hỏi cậu à? Nó không giúp cậu gì cả sao?" Ông ngân hàng tiếp tục chất vấn tôi.

“Không,” tôi thú nhận, dần dần bị ấn tượng bởi logic của ông ấy.

“Vậy thì còn tiếc gì nữa cậu em, tỉnh dậy đi và hãy nhận ra là cậu đã bị đem nướng giòn rồi đó!” ông chủ ngân hàng nói lớn. “Lấy lại công bằng đi! Viết một bức thư gửi ngân hàng và tố cáo hắn! Họ có thể giúp cậu ra!”

“Ừm, cháu không làm vậy đâu,” tôi nói, từ chối lời đề nghị. “Nếu cháu có nợ nần gì với nó thì cháu sẽ đi lùng nó. Cháu sẽ lùng ra nó một ngày nào đó!”

Lúc bấy giờ tôi hầu như không biết rằng việc truy tìm một người khi hắn đã cố tình không muốn bị phát hiện khó khăn như thế nào. Thực vậy, tất cả những thông tin tôi dò hỏi được về hắn không bao giờ xa hơn vùng West Coast (Bờ Tây). Tôi nghe hắn mua mấy điểm chiếu bóng, rằng hắn làm ngành đó vài năm. Sau đó thì tôi mất dấu vết của hắn hoàn toàn.

Lí do chính có lẽ vì hắn không phải là người duy nhất vùng đó mở các điểm chiếu bóng trong thời gian này. Có nhiều người khác làm nghề này nữa. Tôi nhớ Adolph Zukor cũng ở đó. Một số thì cũng khấm khá, số khác thì lại không ổn. Ví dụ, Zukor làm tốt ngoài mong đợi. Ông ấy đã cấu trúc và thôn tóm Paramount. Nhưng thằng bạn học cũ của tôi thì rút đầu mất tâm như thể bị trái đất nuốt chửng vậy. Hắn hoặc đã chết hoặc đã quá thành công trong việc thay đổi nhân dạng để không ai nhận ra. Đúng là tôi và hắn chưa bao giờ gặp nhau mặt đối mặt kể từ lúc đó. Một cuộc gặp gỡ như thế thì không biết chuyện gì xảy ra nữa, chắc là thú vị lắm đây.

Sự việc khiến tôi nghĩ tới tìm dấu vết hắn là một lần bà chủ nhà ở Montreal đến thăm. Bà ghé nhà lao ngay sau khi tôi chuyện trò với người chủ ngân hàng. Tôi rất đói tin. Tin về người con gái tôi yêu, về Zarossi, về mọi người tôi biết.

“Zarossi thì đâu đó ở Mỹ,” bà ấy bảo tôi. “tôi không biết ở đâu. Tôi chưa bao giờ nghe tin của ai cả.”

“Cả Angelina cũng thế à bác?” tôi hỏi về cô gái tôi yêu.

“Ừ. Còn cậu? Cậu nghe tin gì từ con bé không?” bà hỏi.

“Dạ không,” tôi phải thú nhận một cách khó khăn. Tôi không thích nghĩ rằng cô ấy đã bỏ tôi quá đột ngột. “Em ấy có tin là cháu có tội không hả bác?” tôi hỏi.

“Tôi không biết. Nó chẳng bao giờ nói gì nhiều,” bà chủ nhà trả lời. “Chỉ một lần nó nhận xét rằng ông bạn học cũ của cậu có lẽ biết nhiều về chuyện đó hơn mình nghĩ.”

“Vậy hả bác? Sao em ấy nói vậy nhi?” tôi phân vân.

“Tôi không biết,” bà trả lời. “Tôi đoán là nó không thích anh ta lắm bởi vì anh ta cứ quấy rầy nó suốt.”

“Thằng kia quấy rầy em ấy ạ?” tôi hỏi, thật ngạc nhiên. “Khi nào bác? Sau khi cháu bị bắt à?”

“Không, không. Trước,” bà chủ nhà nói, hơi thất vọng với cái ngu ngơ của tôi. “Cậu sao thế? Cậu mù à? Cậu không thấy là anh ta cũng bám chặt Angelina sao?”

“Dĩ nhiên cháu không biết,” tôi nói. “Giờ cháu mới biết.”

“Ai dà, đàn ông các cậu giống nhau cả!” bà nói lớn, hầu như rất thất vọng khi phát hiện ra là tôi cũng đàn độn như những người đàn ông khác. “Khi bị một cô gái hút hồn, đàn ông các cậu chẳng bao giờ thấy điều gì đang diễn ra chung quanh cô gái ấy cả!”

“Có lẽ bác đúng,” tôi thú nhận không một chút bối rối. “Mà cho cháu biết thêm chút nữa. Hử giờ sao rồi bác?”

“Tôi không biết,” bà trả lời. “Tôi chưa bao giờ gặp lại ông bạn cậu sau khi cậu bị bắt. Nghe đâu anh ta đi Miền Tây.”

“Nó có thư từ gì không bác?” tôi hỏi.

“Không,” bà nói. “Nhưng tôi có nói chuyện với một người đã gặp anh ta ở đó.”

“Lúc đó nó làm gì bác?” Tôi hỏi tiếp.

“Hình như anh ta thanh lí các chi nhánh xong rồi bắt đầu tự kinh doanh,” bà trả lời.

“Kinh doanh gì, ở đâu bác?” tôi hỏi tới.

“Tôi không biết ở đâu. Nhiều chỗ. Tùm lum chỗ, tôi đoán vậy,” bà cho tôi biết. “Tôi nghe anh ta mua hoặc xây các rạp chiếu bóng khắp cả vùng Bờ Tây.”

“Vậy là chắc hẳn đang làm ăn khấm khá,” tôi nói.

“Người ta nói thế,” bà đồng ý.

Lần thăm nuôi đó đã cho tôi tất cả thông tin cần thiết để hiểu ra những gì đã xảy đến với tôi. Không còn nghi ngờ gì nữa, hẳn đã cho tôi vào tròng. Với lòng ganh ghét làm động cơ, hẳn đã vạch kế hoạch và thực hiện tội ác. Sau đó hẳn đã gán tội ác đó vào tôi và dẫn cảnh sát đến chỗ tôi ở. Và hẳn thì phát lên còn tôi thì đi... đập đá!

May thay, cái gì cũng có kết thúc. Thời gian ở tù cũng vậy. Và kết thúc của tôi cũng đang đến. Thực sự nó không nhanh lắm. Nhưng dù sao nó cũng đang đến. Thực ra, nó đến nhanh hơn tôi nghĩ bởi vì tôi không có tính cái ngoài kỳ vọng. Vào một... Thôi đừng để ý. Tôi để lộ bí mật hết rồi.

Đây là điều đã xảy ra. Một ngày nọ, 13 tháng Bảy, 1910, tôi ngồi đánh máy tại văn phòng thư kí trưởng. Giám đốc nhà lao đến với một tờ giấy trong tay.

“Charlie,” ông vừa nói vừa đưa cho tôi. “tôi muốn cậu làm tôi một bản sao giấy này ngay lập tức.”

“Dạ vâng, thưa giám đốc,” tôi vừa nói vừa cầm tờ giấy ông đưa. Tôi đặt giấy vào máy đánh chữ, để tờ giấy cần sao trước mặt, và bắt đầu gõ chữ. Đó là một tờ thông báo từ văn phòng của ngài Toàn quyền. Tôi đã đánh máy hàng tá thông báo kiểu này trước đó. Tất cả đều bắt đầu như nhau. Cái này giống như là một giấy ân xá.

Tôi tiếp tục gõ một cách máy móc cho đến khi tới tên của tù nhân. Ông giám đốc đang đứng sau lưng nhìn tôi. Khi đọc cái tên, tôi dừng lại sững sờ. Mắt tôi như mờ đi. Tôi lấy hai mu bàn tay dụi mắt và nhìn lại cái tên đó. Nó ở đó, rõ như ban ngày. Không còn nghi ngờ gì nữa. Đó là một cái tên mà tôi không nghe thấy hơn hai mươi tháng nay. Tên tôi thật rồi!

Ông giám đốc mỉm cười và vỗ nhẹ vai tôi.

“Cậu xứng đáng được ân xá, Charlie à,” ông nói với âm điệu của một người cha. “Tôi không có quyền phán quyết rằng cậu có nên được gửi đến đây hay không vào mấy năm trước. Nhưng, mừng cho cậu, sự việc đã qua. Thôi chạy lẹ đi thay áo quần để còn kịp đón chuyến tàu lửa buổi chiều đi Montreal nữa.”

Ông không cần phải thúc tôi đến hai lần. Tôi chạy bay vào và lên phòng thợ may. Tôi cầm lấy bộ đồ đầu tiên họ đưa cho. Cần quái gì có vừa hay không chứ? Cần quái gì đáng vẻ bề ngoài? Quan trọng hơn hết là tự do. Và hai tiếng đồng hồ sau tôi đi trên phố, ăn mặc hơi có vẻ kì dị, với chỉ 5 đô la trong túi nhưng mà vui. Tôi lại là một người tự do!

## CHƯƠNG V

### Chú Sam, ẩn dưới hình ảnh của viên thanh tra nhập cư, chơi trò bắn với Ngài Ponzi

Trở về Montreal ngay trong tối hôm ấy, tôi ở lại với bạn bè. Tôi không thể ở khách sạn Windsor chỉ với 5 đô la được. Thực vậy, hầu như không tới đâu được cả, bởi vì với chút tiền đó tôi phải cố thủ cho tới khi kiếm ra việc làm. Nhưng tôi cũng không thể nào ngủ ngoài đường. Vì vậy, tôi nhận lấy lòng hiếu khách từ những trái tim tử tế đó, lòng nhấm nháp rằng trong chừng một vài ngày nữa thôi tôi sẽ kiếm được việc làm.

Tuy nhiên, tôi sớm nhận ra rằng mình đã quá lạc quan. Tìm đến vài nơi trong số những người quen trước—những người bình thường sẽ nhận tôi ngay—tôi chợt nhận thức được rằng mình khó mà kiếm được việc làm. Tôi đã có tiền án! Tôi là một thằng tù! Người ta không thể thuê tôi. Họ không muốn tôi làm việc cho họ.

Tôi giải thích tình cảnh khó khăn của mình với một bạn học cũ, lúc này đang điều hành một ngân hàng ở đó, có kết hợp với công ty môi giới lao động và tàu hơi nước. Bạn tôi và tôi mấy năm trước đã từng làm chung. Anh ta đề nghị tôi rời Montreal và quay lại Mỹ.

“Ồ đó họ sẽ không biết lai lịch của ông,” anh ta nói, “và ông có thể tìm việc làm dễ hơn nhiều.”

“Tôi thì muốn đi,” tôi nói, “nhưng mà không có đủ tiền mua vé ông ạ.”

“Ông muốn đi đâu?” anh ta hỏi.

“Tôi nghĩ là New York, nếu được,” tôi trả lời. “Nhưng chỗ nào khác cũng được. Buffalo, Rochester, Syracuse, bất cứ đâu.”

“Thay vì những nơi đó, tại sao ông không thử một số nơi nhỏ hơn?” anh ta gợi ý. “Gần biên giới hơn. Ông có thể kiếm một việc kiểu như theo dõi chấm công và thông dịch trong một lán trại nào đó.”

Vài ngày sau, anh ta bảo tôi rằng có một số lán trại như thế quanh quanh Norwood và Ogdenburg ở tiểu bang New York.

“Tiền vé không nhiều đâu. Ông có được bao nhiêu tiền?”

“Không nhiều. Nhưng tôi cũng đã rày đây mai đó làm mấy việc vặt.”

“Vậy thì nếu tôi là ông, tôi sẽ đi,” anh ta tiếp tục thúc. “Có lẽ ông sẽ gặp ai đó mà tụi mình biết trong mấy trại này. Tụi mình đã đưa nhiều người xuống vùng đó khi còn làm với Zarossi mà.”

Nghe vậy nên tôi quyết định luôn. Zarossi đã đưa hàng ngàn lao động đến vùng đó. Các nhà thầu cả đường sắt lẫn tư nhân. Người của Zarossi đã xây dựng tuyến đường sắt xuyên lục địa Transcontinental. Họ có mặt khắp mọi nơi. Nào là C. P. R., nào là Grand Trunk, nào là B. & M., cả hai bên biên giới. Mà tôi trước đây là thư kí của Zarossi nên cũng dễ được các nhà thầu và đốc công nhận ra.

Sáng ngày 30 tháng Bảy, 1910, tôi rời Montreal. Anh bạn của tôi có mặt tại nhà ga khi tôi mua vé tàu. Anh đi cùng với

năm người nữa. Rõ ràng họ đang đi theo tôi. Họ là người Ý nhập cư vừa mới đến, và anh ta nhờ tôi chăm sóc họ.

“Giúp họ một tay, Charlie nhé,” anh ta nói. “Bảo họ khi nào xuống tàu. Họ phải đổi tàu ở Norwood.” Tôi nhớ anh ta nói Norwood, hay nơi nào đó đại loại như thế.

Tàu của tôi là tàu địa phương, nó dừng tại mỗi lán trại dọc theo tuyến đường, chạy khoảng mười, mười lăm phút là lại dừng. Nó khập khà khập khiễng suốt buổi sáng theo hướng biên giới và cứ thế cho đến gần giữa trưa. Tại ga cuối cùng bên phía Canada, tàu dừng lại như để nghỉ trưa theo thường lệ.

Một viên thanh tra nhập cư Mỹ bước lên tàu và đi qua các toa, thỉnh thoảng dừng lại phỏng vấn hành khách. Cuối cùng, ông ta đến chỗ năm người Ý và tôi ngồi. Ông ta nói với họ trước. Họ không hiểu tiếng nào. Vậy là ông ta quay qua tôi.

“Những người này đi chung với ông à?” viên thanh tra hỏi.

“Không đúng lắm,” tôi nói, “nhưng họ đang đi chung đường với tôi và tôi được nhờ giúp đỡ họ.”

“Họ đang đi đâu vậy?” ông ta hỏi.

“Tôi không biết chắc. Đâu đó gần Norwood. Tôi nghĩ thế.”

“Họ đến đó để làm gì?” ông ta hỏi dồn.

Tôi phải hỏi họ trước khi trả lời câu hỏi. Họ nói họ đang đi làm việc gì đó. Tôi nhớ họ còn đưa ra một bức thư chỉ nơi họ tới nữa.

“Họ từ đâu tới?” viên thanh tra muốn biết.

“Từ Montreal tới,” tôi trả lời.

“Được,” ông ta nói, và bước đi vào toa tiếp theo.

Năm phút sau, chuyến tàu lại khởi hành. Trạm dừng kế tiếp là Moers Junction, N. Y., ở biên giới bên phía Mỹ. Chúng



tôi đang hò hững nhìn ra cửa sổ như vẫn làm mỗi khi tàu đến ga, thì bỗng nghe tiếng hét lớn:

“Này, mấy ông kia!”

Chúng tôi quay lại và thấy viên thanh tra nhập cư ở tại cửa toa tàu. Ông ta đang nói với chúng tôi. Chắc chắn là như thế.

“Các ông xuống khỏi tàu này và đi theo tôi,” ông ta ra lệnh. Tôi chuyển lệnh cho năm người Ý và chúng tôi thực hiện theo. Ông ta đưa chúng tôi đến một túp lều nhỏ xíu. Kiểu như cái văn phòng. Tại đó ông ta thông báo là chúng tôi đã bị bắt. Ông ta nói chúng tôi đã vi phạm luật nhập cư vào Mỹ.

Cùng chiều hôm đó, chúng tôi được chuyển đến Rouses Point. N. Y., và bị tống giam luôn. Vài ngày sau, chúng tôi được đưa đến Plattsburg và bị tạm giam ở đó để đợi ra tòa vào mùa thu. Tôi bị giữ về tội đưa lậu người nước ngoài vào Mỹ. Năm người Ý bị giữ để làm nhân chứng vật chứng.

Toàn bộ sự việc thật không thể hiểu được. Tôi cố gắng suy nghĩ, nhưng đành bỏ cuộc. Cuối cùng, tôi có dịp gặp một phụ tá luật sư Mỹ. Tôi kể với ông này các sự kiện. Ông lắng nghe.

“Anh đã mang những người đó vào Mỹ, vi phạm luật nhập cư,” ông ta nói.

“Tôi không có làm việc đó,” tôi chỉnh lại. “Họ tự đi theo ý họ. Chúng tôi chỉ là đi cùng tàu.”

“Nhưng anh đã giúp họ. Anh đã đóng vai trò thông dịch cho họ,” ông ta khẳng khái.

“Tại sao tôi không được làm thông dịch chứ?” tôi bắn lại ông ta. “Dù gì thì tôi cũng đã giúp đỡ cả hai bên.”

“Nói gì thì nói,” ông ta tiếp tục, “các anh tất cả đều đã xâm nhập bất hợp pháp vào Mỹ. Không ai trong các anh được phép vào cả.”

“Tôi thì tôi không biết cần có giấy phép.” Tôi giải thích. “Vì tôi đến Canada cách đây ba năm, tôi đã vào ra nước Mỹ cả năm sáu lần rồi mà đâu cần giấy phép. Chẳng ai hỏi giấy tôi cả. Tôi chưa bao giờ gặp một ông thanh tra nhập cư nào trên tàu hết. Những nhân viên duy nhất mà tôi từng gặp tại biên giới là nhân viên quan thuế. Họ thường chỉ lên tàu và kiểm tra hành lý thôi.”

“Việc đó không thay đổi sự thật là lần này tất cả các anh đang ở Mỹ bất hợp pháp,” ông ta tiếp tục.

“Tôi không thừa nhận việc đó,” tôi bảo ông ta. “Chúng tôi được phỏng vấn tại biên giới bên phía Canada. Lúc đó tàu không có chạy. Nếu chúng tôi không được phép vào vì lý do nào đó, tôi thấy đó là lúc để không cho chúng tôi vào mới phải. Lẽ ra lúc đó ông thanh tra phải bảo chúng tôi biết chứ.”

“Thanh tra không cần thiết phải được quý vị bảo nên hay không nên làm gì,” ông luật sư cắt ngang.

“Tôi thấy có vẻ ổng cũng cần đấy,” tôi cự lại, cảm thấy mất bình tĩnh. “Nhiệm vụ của ổng là báo cho tụi tôi biết, để tụi tôi khỏi vi phạm pháp luật, bất kể tụi tôi ngu dốt hay không ngu dốt về pháp luật. Đằng này, ổng thực ra đã dụ tụi tôi, hướng dẫn tụi tôi vi phạm luật pháp rồi bắt để mà ghi công cho ổng. Tôi tuyệt đối không xài nhân viên công lực kiểu đó. Ổng, chứ không phải tôi, là người phải bị kết tội đưa lậu người nước ngoài vào Mỹ mới phải.”

“Vài tháng nữa, mày sẽ hót giọng khác hoàn toàn,” hắn đe dọa bằng một cái liếc mắt.

“Cũng có thể, nhưng, cũng có thể không,” tôi đáp lại. Bấy giờ tôi sẵn sàng đưa hắn ta xuống bảy tầng địa ngục. Tôi không nhớ có nói với hắn cái suy nghĩ này, nhưng chắc hắn đọc được suy nghĩ tôi, do hắn ngừng cuộc nói chuyện ngay lập tức.

Cả năm chúng tôi héo hon trong nhà giam Plattsburg cho đến tận tháng Mười. Chúng tôi không có tiền bảo lãnh. Cũng may, tôi có buồng giam riêng, còn những người tù khác buộc phải ngủ chung. Tôi giết thời gian bằng cách ngủ và đọc báo cũ. Nhưng đời sống trại giam với sự lười nhác chán chường bắt đầu khiến tôi muốn điên. Hai tháng trong đó đã đóng khung đầu óc tôi, không còn quan tâm điều gì đã xảy ra với mình nữa, miễn sao tôi có thể kết thúc mọi chuyện là được.

Rõ ràng tay trợ lý luật sư Mỹ đó là một nhà tâm lý, hẳn đoán ngay được rằng tôi sẽ im không nói nữa. Tôi dùng từ đó để tả hẳn có vẻ không chính xác lắm. Nhưng “nhà tâm lý” nghe có vẻ tốt đẹp hơn. Hẳn biết hoặc cảm thấy rằng tôi đã chín muồi, tiếp cận kiểu nào cũng được. Cứ nghĩ đi! Thằng cha đó có một trực giác thật là nguy hiểm! Hẳn thật uống phí khi ở trong một văn phòng luật sư quận! Hẳn là một tên lừa đảo bẩm sinh! Một kẻ nguy hiểm có thể chơi trò lừa đảo giỏi hơn bất cứ tay chuyên nghiệp nào.

Hẳn cho gọi tôi đến. Hẳn bảo tôi rằng hẳn rất tiếc về toàn bộ sự việc, rằng hẳn ghét phải làm cái vụ này lắm nhưng nhiệm vụ của hẳn là phải rõ ràng, rằng hẳn đã thề bảo vệ và giữ gìn Hiến pháp... Lúc đó tôi không nghĩ ra mà bảo hẳn rằng Hiến pháp Mỹ đã được giữ gìn quá lâu nên nó bị lên men mốc mất rồi! Đảng này, tôi lại cảm thấy buồn cho hoàn cảnh lương nan của hẳn đến nỗi gần rơi nước mắt! Thật là đáng nguyên rủa khi một thằng ranh như tôi lại được phép đặt một người dễ thương như thế vào trong tình cảnh khó xử đó!

Tình huống quá căng, đến nỗi tôi thực sự nghĩ rằng hẳn sẽ ngã vào người tôi mà òa khóc bất cứ lúc nào! Tôi sợ. Bộ đồ nhà tù phát tôi mặc trên người chưa được làm co vải trước. Nước mắt hẳn mà đổ xuống thì quần áo rồi sẽ co lại. Lúc đó tôi sẽ giống một thằng nhóc chạy vật mặc quần sọt!

“Charlie à,” hắn nói (người ta luôn gọi tôi là Charlie khi họ muốn chọc tiết tôi). “Tôi muốn giúp anh. Anh là một anh chàng khá tốt. Anh muốn nhận lời khuyên của tôi không?”

“Dĩ nhiên,” tôi nói với hắn trước khi tôi biết lời khuyên đó là gì. “Tôi sẽ làm bất cứ điều gì ông nói, ông...” Tôi định nói “ông bạn thân mến” nhưng đã tự chữa lại và đổi thành “thưa ông.”

“Vậy thì nhận tội đi,” hắn thúc với một cái nhìn nài xin trên nét mặt.

“Trời. Không được đâu!” Tôi nhảy dựng. Có thể tôi đã mềm lòng. Nhưng không mềm tới mức đó.

“Đừng nóng, Charlie à,” hắn tiếp tục rủ rỉ rù rì. “Tôi là bạn anh mà. Tôi đang khuyên chuyện tốt cho anh thôi. Nếu mà anh ra tòa, anh sẽ bị kết án. Bằng chứng chống lại anh. Thẩm phán sẽ tin thanh tra. Ông ta không tin anh đâu, bởi vì anh đã có tiền án. Anh sẽ bị đo ván ngay từ phút đầu.”

Điểm này thì tôi đồng ý với hắn. Tôi không nói với hắn là tôi đồng ý. Nhưng lúc đó tôi vẫn còn đủ khôn để biết rằng thật là vô vọng khi cự lại chính phủ Mỹ mà không có ngân lạng hoặc bạn bè tầm cỡ. Tuy nhiên tôi không đầu hàng ngay.

“Nếu mà bị kết án thì có gì hơn tự thú đâu,” tôi nói.

“Anh nhầm rồi, tệ hơn đấy,” hắn bác lại. “Thẩm phán sẽ không có lí do gì để khoan hồng. Ông ta có thể cho anh đi tù mút chỉ luôn đó. Lấy anh làm ví dụ, mức phạt là hai năm và 1,000 đô la cho mỗi người nước ngoài nhập cư lậu. Trường hợp của anh ông ta sẽ tặng anh mười năm và 5,000 đô la.”

“Còn nếu tôi nhận tội thì sẽ thế nào?” Tôi hỏi.

“Tôi nghĩ là không nhiều đâu,” hắn vừa nói vừa nhún vai. “Có lẽ một vé phạt 50 đô la.”

“Nhưng tôi không thể trả tiền phạt,” tôi nói với hắn. “Tôi không có 50 đô la.”

“Trường hợp đó thì anh sẽ phải phục dịch một tháng trong nhà tạm giam để thay tiền phạt,” hắn giải thích.

“Ông chắc chứ?” Tôi hỏi lại cho chắc.

“Thực tế là vậy,” hắn khẳng định. “Tùy tôi đề nghị mức phạt. Các thẩm phán luôn theo đề nghị của luật sư quận.”

“Mà ông hứa tha tôi với vé phạt 50 đô la nếu tôi nhận tội chứ?” Tôi hỏi lại hắn ta.

“Ừ,” hắn nói, “tôi hứa với anh là sẽ nói chuyện với ông thẩm phán.”

Và hắn làm! Nhưng lạ Chúa, chỉ có thẩm phán và chính hắn biết hắn đã nói gì! Tôi giữ phần ngọn trong cuộc mặc cả của mình. Tôi đã thú tội. Sau đó hắn bước đến chỗ thẩm phán. Hắn đưa cho ông thẩm phán một số giấy tờ. Hắn nói thầm thì với ông ta. Ông thẩm phán xem qua giấy tờ và liếc nhìn tôi một cái. Sau đó ông nói:

“Ồ, thật là vô dụng!... Hai năm và 500 đô la tiền phạt!” và ông ta chuyển giấy tờ qua cho thư kí.

Một người nào đó, chắc là cảnh sát tòa án, nắm cánh tay tôi và đưa ra khỏi phòng xử án trước khi tôi kịp nhận thức được điều gì đã xảy ra. Nếu mà người này không làm thế, có lẽ tôi còn phải nhận thêm những cáo buộc về tội tấn công, hành hung và coi thường pháp luật nữa đấy. Tôi uất hận muốn điên luôn!

Một vài ngày sau đó, tôi và thêm bốn người tù liên bang, cùng với một cặp cảnh sát tòa án, khởi hành về phía nam để thi hành án tại nhà tù United States Penitentiary ở Atlanta, Ga.

Năm người Ý được thả ngay sau phiên tòa xử tôi. Họ được trả tiền trợ cấp hơn hai tháng do đã làm nhân chứng cho chính phủ. Theo luật, họ được phép ở lại Mỹ! Các bạn độc giả có hình dung được không? Tôi thì chịu. Kể từ đó tới giờ tôi luôn cố gắng hiểu, nhưng mà vẫn không hiểu nổi.

## CHƯƠNG VI

Ngài Ponzi đổi nhà giam to bằng hộp diêm lấy nhà  
bự 10,000,000 đô la của chú Sam

Trên đường vào Nam, chúng tôi đi tàu lửa hạng sang Pullman, dùng bữa tại toa ăn, và loanh quanh chỗ ngồi như các khách du lịch. Ở Washington, chúng tôi ăn trưa tại một nhà hàng trông có vẻ khá hoành tráng gần nhà ga. Sau đó chúng tôi bách bộ qua khuôn viên tòa nhà quốc hội Capitol. Lẽ ra chúng tôi đi vào bên trong luôn, nhưng sợ làm mấy chàng trai trong đó bối rối khó xử.

Chúng tôi cũng không thăm tòa Bạch Ốc. Tổng thống Taft đã xin thứ lỗi. Ông ấy bận việc. Có lẽ đang suy nghĩ nghiên cứu số liệu tìm cách đánh bại Teddy Roosevelt vào những cuộc bầu cử tổng thống kế tiếp. Nhưng số liệu đôi khi cũng nói dối đấy!

Ở Atlanta, các cảnh sát tòa án đưa chúng tôi đến “quán rượu” (!) làm một li giải sầu, để động viên chúng tôi trước khi vô nhận công tác bóc lịch. Rượu mạnh nhất ở đó đấy, gần bằng bia! Thực ra nó thua xa với bất cứ mùi vị bia nào, còn lâu mới có thể bắt kịp bia. Chúng tôi uống mà rên rỉ. Muốn xỉu quách cho xong!

Chúng tôi diện kiến nhà lao United States Penitentiary như người thân lâu ngày gặp lại. Nó không giống như bất cứ thứ gì chúng tôi thấy trước đó. Ít nhất là đối với tôi. Vào những ngày đó, nó nổi tiếng là một Biltmore, một Ritz-Carlton, tức là các khu khách sạn nghỉ dưỡng hàng đầu thế giới. Mà nó cũng xứng đáng với danh tiếng! Tại sao không? Đó là chỗ ở tiềm năng của mọi ông lớn trong đất nước này. “Lớn” là nói về tiền bạc, quyền lực hoặc đầu óc ấy; từ những thành viên nội các và thành viên quốc hội cho đến những viên chức ngân hàng nhà nước và thư kí bưu điện; từ những kẻ trốn thuế thu nhập đến những kẻ bán rượu lậu và trộm cướp đường bưu điện. Và chắc chắn những chú chim trời ấy, vì biết rằng phòng bệnh hơn chữa bệnh, nên đã lấy khách sạn danh tiếng New Willard làm hình mẫu cho nhà tù của họ. Có lẽ họ tính rằng vì đó là một cái lồng, nên cũng phải là cái lồng mạ vàng.

Tôi chẳng gặp khó khăn gì nhiều để tự kiểm về cho mình một công việc văn phòng. Vừa vào tù là tôi kiếm được việc ngay. Nhưng là việc chân tay trong nhà giặt đồ. Nhưng sau đó kiến thức về tiếng Ý, tiếng Anh và tiếng Pháp giúp tôi thăng tiến. Tôi được chuyển lên văn phòng thư tín, tiện thể nói luôn, ông sếp ở phòng này bây giờ làm giám đốc cơ sở đó. Ngoài việc ghi địa chỉ và niêm bao thư, nhiệm vụ của tôi là dịch sang tiếng Anh và đánh máy tất cả thư đến và đi, nếu được viết bằng thứ tiếng nước ngoài mà tôi ít nhiều có biết. Đặc biệt trong đó là tất cả thư tín trao đổi giữa trùm xã hội đen Ignazio Lupo với những người được cho là đồng phạm của hắn.

Lupo được cho là phiên bản đầu tiên của đại ca Al Capone. Hắn được nhập biên chế vào tù hắn 30 năm vì tội làm tiền giả. Tương tự, Capone cũng đang được phân công công tác trong tù 11 năm vì tội trốn thuế thu nhập. Thực ra, thời gian tù của Lupo ở đây là để trả nợ gộp hết tất cả các tội mà người ta nghĩ



là hắn đã vi phạm. Trong các tội đó, nghe nói hắn đã chủ mưu trong vụ ở Sicily, ra lệnh giết trung úy Petrosino thuộc lực lượng cảnh sát New York.

Còn khuya tôi mới đề cao chuyện giết người hoặc bất cứ hình thức phạm tội nào khác. Tôi nghĩ rằng ai thực hiện những hành vi sai trái thì phải bị trừng phạt. Nhưng tôi cũng cho rằng trừng phạt thì phải đúng mức, nghĩa là đúng người đúng tội. Đừng trừng phạt quá đáng chỉ vì một vi phạm nhỏ nhặt, hoặc vì một điều nào đó mà người ta không hề làm, ngay cả nếu họ đáng tội gấp mười lần vì những hành vi khác nhưng không có bằng chứng chống lại họ đi nữa.

Tôi không biết gì về những tội khác mà người ta nghĩ rằng hắn đã phạm phải. Tôi không quan tâm và cũng không muốn biết. Đó là chuyện giữa hắn và Chúa trời của hắn, không liên quan gì đến tôi cả.

Lupo tiếp cận tôi trong sân nhà tù trong một trận banh. Hắn hỏi tôi có thích chuyển vô chung buồng giam với hắn không. Hắn nói rằng các nhân viên nhà tù, theo chỉ thị, liên tiếp cho hắn ở chung với một gã chim mồi chỉ điểm. Chuyện đó đúng. Họ khiến hắn muốn nổi điên. Hắn muốn ai đó mà hắn biết không ở chung chỉ để hại hắn.

Cảnh ngộ của hắn thật đáng buồn. Bất chấp sự thật rằng một kẻ có án tù 30 năm chẳng có vẻ gì là một người bạn đồng hành thú vị, tôi nói với hắn tôi sẽ đề nghị xin chuyển đến với hắn. Chúng tôi được xếp cho ở chung. Và tôi đã phát hiện nhiều điều tôi thích ở con người hắn. Hắn rất tốt bụng. Chân thật, thẳng thắn, và "gan lì."

Sau khi tôi biết được nhiều hơn về trường hợp của hắn, tôi bắt đầu tin rằng hắn đã bị một trong các sĩ quan của Sở mật vụ Mỹ sử dụng làm bàn đạp thăng tiến. Nếu cần bất cứ bằng

chứng gì về vụ này thì tôi sẽ thu thập khi ra tù ở Atlanta. Tôi đã hứa với Lupo rằng tôi sẽ ghé các nhà biên tập báo *Atlanta Constitution* và *Atlanta Journal* để cung cấp sự thật cho họ. Tôi đã giữ lời hứa. Nhưng các vị biên tập đó bàn tán và Sở mật vụ biết thông tin này. Một ngày kia, có hai gã kè tôi vào góc đường Peachtree và cảnh cáo tôi không được chõ mũi vào vụ Lupo.

“Nếu mày không nghe, trong vòng một tuần tui tao sẽ cho mày về ở chung với hần đến mút mùa đấy,” họ đe, và rõ ràng là họ sẽ làm.

Thực ra bằng chứng về các hoạt động của Sở mật vụ thì không thiếu ngay cả ở trong tù. Một nhân viên tổng đài người Ý đã được cài vào văn phòng thư tín làm trợ lí. Anh ta mặc đồng phục và còn làm nhiệm vụ canh gác nữa. Nhưng chức năng chính của anh ta là kiểm tra việc dịch thuật của tôi nói chung, đặc biệt là những bức thư của Lupo, và gửi các bản sao đến Washington. Điều mà Sở mật vụ theo dõi tìm kiếm là bằng chứng về việc Lupo liên quan tới những tội khác. Họ nghĩ rằng hần sẽ ngu ngốc đủ để sơ sẩy mà lòi đuôi, nếu hần có đuôi thật. Và họ chẳng bao giờ dừng lại để nghĩ rằng có khi nào tôi là bạn chung buồng giam với hần và đã giúp hần viết tất cả các bức thư đó. Những bức thư mà tôi biết là tôi sẽ phải dịch sau đó vì lợi ích của họ! Trong tất cả những thằng đàn, họ xứng đáng giành chức vô địch!

Công việc của tôi cho phép tôi được ra khỏi buồng giam các ngày Chủ nhật và ngày lễ. Không phải làm việc, chỉ ngồi quanh quanh văn phòng với các thư kí khác. Hút thuốc, nói chuyện hoặc chơi cờ. Cùng ngồi với chúng tôi có Charlie W. Morse,<sup>i</sup>

---

<sup>i</sup> Charles Wyman Morse (1856 – 1933), tài phiệt Mỹ, biệt danh Ice King (Vua Băng). Morse đã gần như thống trị ngành sản xuất băng-nước đá ở New York, sau này còn khống chế rất nhiều công ty vận tải và ngân hàng.

con người này đã từng kề vai sát cánh với các ông lớn ở Phố Wall. Chính ông này, người ta bảo là một công ty tàu hơi nước nổi tiếng đã nộp cả triệu đô la để ông ta được ra tù đấy.

Charlie Morse là một gã khá tốt. Lắm tiền. Hào phóng. Giỏi giao thiệp. Rất từng trải trong giới tài chính Phố Wall. Ông ta có thể đọc ngược bảng giá cả thị trường chứng khoán luôn.

Một ngày kia ông bước vào văn phòng giám đốc Moyer và xin được đánh điện cho các nhà môi giới của mình. Ông giám đốc, sau nhiều tranh cãi tới lui, cuối cùng đầu hàng, bảo Morse không được quen thói làm hoài và chỉ gửi một điện đó thôi.

Mấy ngày sau, ông ta lại vào văn phòng giám đốc và đưa cho ông này một ngân phiếu 2,000 đô la. Ông giám đốc muốn biết ngân phiếu này là cho ai và về việc gì.

“Của ông đấy,” Charlie bảo ông ấy. “Đó là phần giao dịch của ông về vụ tôi đánh điện đấy.”

Có vẻ Charlie đã kiếm được kha khá trong một giao dịch chứng khoán nào đó. Nhưng giám đốc Moyer không thích việc này chút nào. Ông từ chối tờ ngân phiếu và mắng một trận, thậm chí dọa giam Charlie. Charlie chẳng để ý con thịnh nộ đó. Với ông thì như nước xao đầu vịt thôi. Nhưng từ đó Charlie chẳng bao giờ được gửi điện tín nữa. Không được gửi từ nhà lao United States Penitentiary dù cho có trả bất cứ giá nào.<sup>i</sup>

---

<sup>i</sup> Câu chuyện mà Ponzi mô tả chính là vụ làm giá cổ phiếu United Copper của Charles W. Morse, nguyên nhân của vụ hoảng loạn 1907 (Knickerbocker Crisis) ở Mỹ. Năm 1907, Morse đã tìm cách thao túng giá của Công ty United Copper, tuy nhiên cuối cùng lại thất bại. Quỹ Knickerbocker rót vốn cho Morse làm phi vụ này thua lỗ. Nhà đầu tư rút tiền hàng loạt, và hiện tượng này dần lan rộng khắp các ngân hàng và quỹ đầu tư tại Mỹ. Nhiều ngân hàng và quỹ đầu tư phá sản, thị trường chứng khoán suýt sập

Có lẽ việc đó chẳng tác dụng gì nhiều đối với Charlie Morse. Ông đã có tất cả số tiền mình muốn. Hơn 7,000,000 đô, người ta nói vậy. Dù sao thì ông cũng không ở lại đó lâu. Thụ án 15 năm, nhưng ông không có ý định ở hết thời gian đó.

Ai cũng biết rằng ông đã thuê Harry M. Daugherty, một tay danh tiếng trong nội các của Tổng thống Harding, làm luật sư cho mình. Không ai biết ông trả bao nhiêu tiền. Nhưng, nhiều năm sau, theo báo chí, Daugherty vẫn tuyên bố rằng Morse đang nợ mình 50,000 đô la.

Daugherty chịu trách nhiệm giai đoạn cuối vụ án của Morse tại Washington. Charlie Morse bắt đầu ăn xà phòng và đủ thứ linh tinh khác. Chẳng bao lâu thì xuất hiện các triệu chứng rối loạn vận động vùng tiểu não hay bệnh Bright gì đó, tôi không nhớ. Mà cũng không quan trọng gì. Quan trọng là ông ta được chứng nhận ở trong tình trạng vô vọng và nguy cấp đến tính mạng. Người ta chuyển ông đến Fort Oglethorpe, Georgia. Một vài tháng sau, ông được Tổng thống Taft ân xá, thụ án cả thảy hơn 2 năm cho mức án 15 năm. Một khi được thả ra, tự nhiên ông từ chối thư mời của Thần Chết và không chịu chết nữa. Chắc hẳn ông ta sống thêm hơn chục năm là ít.

Tôi vẫn ở Atlanta cho đến mãn hạn tù và thêm một tháng để trả khoản tiền phạt. Tôi không được tha trước thời hạn. Thực vậy, vì lí do nào đó tôi không nhớ, tôi không xin tha trước, mặc dù hạnh kiểm tốt. Tôi được trả tự do không điều kiện vào tháng Bảy năm 1912.

Và cũng chẳng thấy ai tìm cách trục xuất tôi ra khỏi nước Mỹ nữa.

---

hoàn toàn. Năm 1910, Morse được chuyển đến nhà tù ở Atlanta và gặp Ponzi ở đó.

## CHƯƠNG VII

"Hãy gọi ông Insull!" về Công ty Điện, Đèn & Nước Ponzi ở Blocton, Ala.

Cuộc gặp gỡ tại góc đường Peachtree giữa tôi với hai nhân viên Sở mật thám khiến tôi tin rằng Atlanta, như thiên hạ hay nói đùa, "không phải là nơi dành cho con nhà lành." Sự thật là, cũng như phần còn lại của tiểu bang Georgia, đó không phải là nơi dành cho bất cứ ai không phải là "Mèo trắng" bản địa. Nhóm cực đoan Ku Klux Klan hoạt động rất mạnh. Các đường phố ở Marietta vẫn còn tung tóe máu của Leo Frank.

Tôi dọt *c.m.n.* ẹ, thậm chí còn nhanh hơn cả ẹ nữa. Lúc nửa đêm lạch cà lạch cạch tàu lửa đi Alabama. Tại sao tiểu bang Alabama là ưu tiên hàng đầu? Không vì lí do nào khác hơn: Alabama ở về hướng tây. "Hãy về Miền Tây, chàng trai oi, hãy về Miền Tây!"

Một vài năm sau, các nhà chiêm tinh bảo tôi hướng đó sai bét. Lẽ ra tôi đừng bao giờ đi Miền Tây. Các sao của tôi chỉ về hướng Đông, họ nói thế. Mà họ đúng. Để được khai sáng, người ta phải luôn luôn đi về hướng mặt trời. Cái mồm nào cũng biết nói điều đó. Nhưng, mặt khác, các tuyến đường phía Đông đầy những thành viên của các hội nhóm bí mật nên

khách lữ hành phải ngồi ngóng suốt đêm mới mong tới được cửa bán vé tàu lửa trước họ.

Cuối cùng thì tôi “hạ cánh” tại thành phố Birmingham. Mà tôi đâu thể “hạ cánh” ở chỗ nào khác nữa, trừ khi bị ném khỏi tàu. Mà có nhỡ ga Birmingham thì tôi cũng chả tiếc. Điều duy nhất thú vị mà tôi tìm thấy ở đó là một anh “lang băm,” một người quen biết cũ của tôi từ Providence.

Anh lang băm này có một cái bệnh xá. Việc hẩn có giấy phép hành nghề hay không thì dĩ nhiên là một câu chuyện khác. Có thể hẩn có, mà, cũng có thể không. Hồi ở thành phố Providence thì hẩn không có. Thực vậy, hồi đó hẩn đã phải vội vã ra đi cũng vì chuyện đó. Nhưng ở Birmingham thì có thể hẩn đã có giấy phép. Nếu hẩn có, tôi không biết hẩn có bằng cách nào, bởi vì “vị thuốc” duy nhất hẩn đã từng hấp thụ được là đầu gió được bôi khi còn bé.

Tôi thấy bảng hiệu của hẩn treo trên bệnh xá và bị thu hút bởi cái tên. Nó rất quen. Do tò mò, tôi đi vào để tìm hiểu xem có phải đó là trường hợp hai bác sĩ có bảng hiệu giống nhau, hay là hai bảng hiệu đó của cùng một bác sĩ. Lúc nhìn thấy người, tôi nhận ra ngay người quen cũ.

Chúng tôi tâm sự. Hẩn rất thành thật về các hoạt động của mình. Ừ, có lẽ do không thể xạo với tôi được. Bệnh xá là một “cái cần câu,” hẩn giải thích. Một cái cần câu tốt. Hẩn đang phát lên! Bằng cách gì? Bằng cách đòi tiền bảo hiểm giả mạo từ các công ty than đá!

Hẩn làm thế này: Hẩn có nhân viên rải khắp nơi, trong mỗi trại khai thác mỏ. Họ làm việc và nhận tiền hoa hồng. Ngay khi một thợ mỏ bị tai nạn nào đó, đặc biệt là tai nạn nhẹ, anh ta sẽ được nhân viên của lang băm này bày cách phóng đại thương tích, để làm cho nó có vẻ như nội thương khá nặng, và từ chối

mọi phương án dàn xếp mà công ty có thể đưa ra.

Ngay lập tức, hoặc sau một thời gian nhất định tùy theo tình hình vết thương, nạn nhân cuối cùng sẽ đến nằm tại bệnh xá của lang băm này. Anh ta sẽ nằm tại đó hàng tuần hoặc hàng tháng, sống đời trưởng giả. Còn gì sướng hơn cho anh bệnh nhân nhà ta nữa? Thánh lang băm của chúng ta bấy giờ sẽ báo cáo tình trạng bệnh nhân cho các công ty liên quan và xác nhận rằng đây là một loại nội thương nào đó. Cuối cùng, các bên phải dàn xếp, trong đó không thể thiếu tiền bác sĩ và tiền viện phí với những con số mà ngay cả một bệnh nhân nằm ở bệnh viện loại xịn như Johns Hopkins hoặc Mayo nhìn thấy cũng sốc tận óc. Thêm vào đó, công ty kia còn phải trả một số thiệt hại cho chính người bệnh nữa. Thánh lang băm cũng chia 50-50 các khoản này.

Bệnh xá luôn luôn đầy ắp. Mà sao lại không đầy được chứ? Tai nạn thật thì hiếm, tai nạn giả thì lui tới thường xuyên. Thợ mổ thường nhờ “bạn thân” ném vài cục than đá vào người. Họ sẽ chất lên người một ít “vụn than.” Kêu cứu. Và báo “sập hầm.” Anh thợ mổ sẽ khai báo các thương tích nhẹ. Lang băm nhà ta sẽ xác nhận và gom về. Và tất cả những điều đó chỉ ra rằng Barnum nói đúng: Cứ mỗi ngày lại có một *thằng gà* được sinh ra,<sup>1</sup> và lần này người ta cho hắn làm nhiệm vụ giám định các trường hợp đòi bồi thường bảo hiểm tại các công ty khai thác than! Đúng là đời này không dành cho kẻ yếu mềm!

Tôi có một cơ hội tốt để gia nhập cái cần câu tai nạn đó. Tôi được mời vào làm, không phải vì mớ kiến thức y khoa cạn sệt của tôi, mà vì tôi biết hết mấy chuyện riêng tư về phương pháp và quá khứ của thánh lang băm. Nhưng tôi

---

<sup>1</sup> “There is a sucker born every day,” một câu nói nổi tiếng được cho là của P. T. Barnum.

không phải tên tổng tiền. Mỗi người một cách sống. Hơn nữa, cái bệnh xá đó có thể đưa tôi vào lại mái tù xưa không chừng. Rồi lại đeo xích chung với các bạn tù Alabama. Thôi tránh xa cho lành.

Thế là tôi đi Blocton, một thị trấn khai thác mỏ có số người Ý khá lớn, nơi mà tôi nghĩ rằng kiến thức tiếng Anh của mình có thể xài được. Thực vậy, tôi xoay xở cũng đủ sống. Thịnh thoảng tôi làm thông dịch, những lúc khác thì giúp chủ tiệm địa phương chuyện sổ sách, có khi làm y tá cho một thợ mỏ say xỉn nào đó.

Sống ở cộng đồng nhỏ đó cũng vui lắm. Có nhiều dịp vui như lễ đặt tên cho bé sơ sinh, cưới hỏi và các lễ lạc khác. Thành thật mà nói ở đó vui hơn là ở thành phố lớn. Nó kiểu như một đại gia đình hạnh phúc vậy. Có ở đây tình làng nghĩa xóm, một tình anh em cùng chung mối quan tâm và nỗ lực. Nam giới, phụ nữ và trẻ em, tất cả gắn kết với nhau bằng một niềm hi vọng như nhau và cùng sợ chủ của mình, ông Vua Than nóng lạnh thất thường. Niềm vui dâng lên hạ xuống trong trại là tùy thuộc ý Ngài, tùy thuộc Ngài hào phóng hay hung ác, là hàng tấn khoáng sản đen quý giá hay sự hủy diệt khủng khiếp của Ngài đối với mạng sống con người!

Do có làm y tá mà tôi sớm phát hiện ra điều gì đó không ổn trong cộng đồng này. Không có nước máy. Không có điện. Nước thì mang từ giếng và suối về. Dùng đèn cầy và đèn dầu để cung cấp ánh sáng. Cấp cứu trong những điều kiện khó khăn như thế này thì làm sao mà bảo đảm được. Tuy nhiên, việc đó vẫn phải làm bởi vì bệnh viện cách đó hơn ba cây số và phương tiện duy nhất để đến đó là *xe hăng cái*.<sup>i</sup>

---

<sup>i</sup> Đọc lái lại là “xe hai cẳng” – ý nói đi bộ.



Tôi quyết định là trại phải được cung cấp cả ánh sáng và nước máy. “Quyết định” đối với tôi là “hành động.” Ngay cả những ngày ấy, tôi cũng không có lười biếng chuyện thúc đẩy cộng đồng, vì tôi tin rằng tiền với tôi luôn là thứ phải suy nghĩ sau cùng chứ không phải đầu tiên. Tại sao mình phải lo lắng chuyện tiền nong? Tiền luôn sẵn đấy, muốn lấy khó gì? Điều chính yếu là có ý tưởng. Một ý tưởng khả thi, có thể chuẩn bị tươm tất rồi đem bán.

Tất cả những thứ tôi cần cho cái nhà máy điện nước đó là một bộ máy dầu, một cái bơm, một cái dynamo và một bồn chứa. Trại nằm ở trên sườn đồi. Trên đỉnh đồi và dưới sườn bên kia, có một khu vực khác nhỏ nhưng đất đỏ hơn dành cho người dân bản địa. Dưới chân đồi là một dòng suối. Cả cộng đồng được tổ chức theo hiến chương và có hội đồng thị trấn.

Không mất nhiều thời gian để tôi triệu tập được một cuộc họp thị trấn. Một thông báo được dán lên. Mọi người truyền miệng cho nhau. Và một chiều Chủ nhật chúng tôi tập trung tại nhà thị chính. Tôi được giới thiệu và thế là trình bày:

Thưa quý vị, chúng ta đừng phí thời gian nói chuyện vu vơ nữa. Chúng ta đến đây nhằm thảo luận cách thức thích hợp để mang đến cho mọi nhà trong cộng đồng này nước máy và đèn điện. Tôi đã có khảo sát sơ bộ đề xuất đó và thấy rằng thực tế nên bơm nước từ suối vào một bể chứa đặt trên đỉnh đồi và phân phối từ đó. Bộ máy dùng chạy máy bơm cũng có thể dùng chạy dynamo để tạo dòng điện. Tôi không có các con số tính toán để trình lên lần này về chi phí nhà máy, đường ống và dây điện. Tôi không có tiền mua.

Giờ tôi đề nghị ước tính khoản chi phí. Lúc đó tôi sẽ thành lập một công ty yêu cầu mỗi thành viên của cộng đồng nhận mua một hoặc nhiều cổ phiếu ưu đãi của nhà máy. Đủ tiền để trả chi phí. Tôi có ý định giữ lại phần cổ

phiếu phổ thông đủ để kiểm soát công ty và bán phần còn lại để trả các chi phí cố định và các khoản chi khẩn cấp khác của công ty.

Mức giá bán nước và điện sẽ được quyết định bởi hội đồng thị trấn ngay khi tôi có thể trình lên các con số về chi phí hoạt động của nhà máy cũng như đã tính các khoản chi trả dần cho phần cổ phiếu ưu đãi.<sup>1</sup> Tôi kỳ vọng rằng mức giá bán sẽ tạo ra một biên lợi nhuận hợp lý cho cổ phiếu phổ thông. Tôi luôn mong muốn thúc đẩy sự thịnh vượng của cộng đồng này, nhưng tôi cũng thấy rằng mình được quyền hưởng một số kết quả từ thời gian, năng lượng và những dịch vụ mình đã bỏ ra.

Ngay bây giờ, tôi đề nghị đưa ra biểu quyết trong cuộc họp này, cho thấy sự ủng hộ cho các hoạt động và nỗ lực của tôi, đồng thời xin hội đồng thị trấn cấp cho tôi một văn bản rằng cộng đồng cần nhà máy điện, bể chứa nước và dịch vụ chạy ống nước và dây điện. Xin cảm ơn quý vị.

Nghị quyết được nhất trí thông qua. Một vài ngày sau, tôi được trao quyền kinh doanh tại một cuộc họp đặc biệt của hội đồng thị trấn. Tôi đề nghị một công ty trang thiết bị điện cử xuống hai kỹ sư để tính toán tổng thể và cho tôi vài con số. Trong khoảng một tháng nữa, nhà máy sẽ trở thành hiện thực.

Nhưng... có một chuyện xảy ra làm đảo lộn kế hoạch của tôi. Khi nào cũng có chuyện này hay chuyện khác! Chuyện quá bất ngờ khiến tôi không kịp chuẩn bị. Như một cái bình bông từ cửa sổ tầng ba rơi trúng đầu vậy.

---

<sup>1</sup> Cổ phiếu ưu đãi có nhiều loại, nhưng trong trường hợp này nhiều khả năng cổ phiếu ưu đãi của công ty của Ponzi là cổ phiếu có mức cổ tức cam kết trước. Nếu có lợi nhuận, công ty sẽ ưu tiên trả mức cổ tức cam kết cho cổ đông giữ cổ phiếu ưu đãi, sau đó phần còn lại mới dùng để trả cho các cổ phiếu phổ thông.

Lần đó đúng là một tai nạn, không phải với tôi, mà với một trong các y tá tại bệnh viện của công ty than. Cô ấy tên Pearl Gossett. Pearl nấu đồ ăn cho một bệnh nhân bằng bếp ga. Bếp ga nổ. Cô bị bỏng nặng. Toàn bộ cánh tay trái cũng như ngực và vai thực sự biến thành một khối than cháy đen.

Vài ngày sau tai nạn đó, ông Thomas, bác sĩ của công ty, đã đến chỗ trại. Chúng tôi rất thân nhau. Lần nào đến trại ông cũng đều ghé thăm tôi. Ngày đó cũng không ngoại lệ. Ông ghé lại nhà tôi đang ở trọ và chúng tôi cùng làm một chai bia. Câu chuyện của chúng tôi chuyển sang chủ đề cô y tá.

“Pearl thế nào rồi bác sĩ?” Tôi hỏi. “Cô ấy có tiến triển gì không?”

“Tình trạng rất nghiêm trọng,” bác sĩ nói. “Hầu như tuyệt vọng. Bắt đầu bị hoại tử.”

“Không gì có thể cứu được cổ sao?” Tôi hỏi.

“Có lẽ phải ghép da,” ông trả lời. “Tôi muốn thử phương pháp này. Nhưng tôi không thể tìm đâu ra người cho da, dù chỉ một inch.”

Ông ấy nói với tôi là đã hỏi mọi người quanh trại. Mỗi lần hỏi là mỗi lần ông thất vọng.

Có lẽ không công bằng chút nào khi một cô gái trẻ như Pearl lại phải chết một cách bi thảm như thế. Cô y tá ấy rất tốt với bệnh nhân, nên không thể tưởng tượng nổi là cô ấy sẽ gặp phải sự vô ơn như thế. Máu của tôi như muốn sôi lên khi nghĩ rằng mọi người ai cũng quá ích kỉ, quá hèn nhát khi từ chối chỉ một tấc da của mình để cứu một mạng người.

“Bác sĩ cần bao nhiêu inch cả thầy?” Tôi hỏi ông.

“Tôi nghĩ là 40 hay 50 gì đấy,” ông nói. “Nhưng tôi không thể kiếm ra dù chỉ 10 tấc trong cộng đồng hơn 2,000 người.”

“Bác sĩ sai hoàn toàn,” tôi nói. “Bác sĩ đã tìm có rồi đấy. Tôi sẽ cho tất cả số da bác sĩ cần.”

“Cái gì?” ông nói như thể sợ mình đã nghe nhầm. “Cậu? Cậu sẽ cho toàn bộ số da ấy?”

“Đúng, thưa bác sĩ,” tôi khẳng định, “Tôi sẽ cho. Khi nào bác sĩ cần?”

“Chúng tôi không thể để quá lâu được,” ông trả lời. “Nhưng tôi cũng không muốn hối thúc cậu. Có thể cậu cần chuẩn bị. Kiểu như dưỡng sức ấy mà. Khi nào cậu sẵn sàng?”

“Bây giờ cũng sẵn sàng mà,” tôi nói với ông ấy.

Bác sĩ Thomas nhìn tôi đầy thiện cảm trước khi ông trả lời. Ông muốn chắc chắn rằng tôi sẽ không lưỡng lự. Rõ ràng, những gì ông nhìn thấy trong mắt tôi đã cho phép ông quyết định.

“Vây thì được. Tiến hành thôi,” ông nói. “Nhưng tốt hơn cậu nên mặc áo khoác vào,” ông nói thêm bằng một cái nháy mắt, khi thấy tôi nôn nóng theo ông, trên người chỉ có cái sơ mi ngắn tay.

Chiều hôm đó, tôi được đưa lên bàn giải phẫu.

Trước khi họ cho tôi hít ether, tôi muốn biết họ định bóc da từ phần nào trên cơ thể tôi.

“Từ bắp đùi,” Bác sĩ Thomas nói. “À tiện hỏi luôn, chúng tôi được phép lấy bên chân nào?” ông hỏi.

“Chân nào cũng được cả,” tôi nói với ông. “Lấy cả hai chân cũng được, nếu bác sĩ cần.”

Ông làm. Khi tôi tỉnh lại, cả hai chân của tôi đã được băng bó, từ hông tới gối. Mà đau! Trời ạ! Nhưng cặp chân đau vì bạn bè thì đâu có gì đáng để rên rỉ? Chỉ là chuyện vặt! Thực ra, tôi

đã nằm bệnh viện gần hết ba tháng sau đó. Để hồi phục à? Không. Đang lột thêm da theo kế hoạch ‘trả góp.’ Đủ để làm hai cái va li da. Nhưng tôi nói vậy chứ không có hối hận gì đâu. Có thể việc đó lại có ích trong việc cứu sống cô y tá ấy. Nếu không cứu được mạng sống thì cũng cứu được cánh tay cô. Dù sao đi nữa, tôi cũng rất hạnh phúc vì đã làm một điều gì đó để giúp một đồng loại, cho dù cái giá tôi phải trả có là gì đi nữa.<sup>i</sup>

Rõ ràng, tôi đã đau về thể xác. Cuộc thử thách này khá là đau đớn. Tôi còn mắc phải nguy cơ biến chứng. Viêm phổi chẳng hạn. Nhưng may là tôi thì mới chỉ viêm màng phổi mà thôi. Về mặt kinh tế, việc đó đã biến nhà máy điện của tôi thành mây khói! Nhưng một lần nữa tôi có thể nói: Thêm hay bớt một nhà máy điện trên vùng đất của tài phiệt Insull<sup>ii</sup> thì có ý nghĩa gì? Nhỏ như con thỏ! Như con thỏ thôi! Ông ấy sẽ chẳng tiếc nó đâu!

Tôi cũng không tiếc. Không tiếc lắm.

---

<sup>i</sup> Một số tài liệu ghi nhận, Ponzi đã hiến đến 220 inch vuông da.

<sup>ii</sup> Ý chỉ Samuel Insull, một đại gia ngành điện thời bấy giờ.

## CHƯƠNG VIII

### Sự nghiệp y khoa của Ngài Ponzi ở Mobile bị một vị chủ tịch trường đại học bất ngờ cắt ngang

Vào khoảng xuân hay hè gì đó hồi năm 1914, tôi có mặt tại Mobile, Ala. Tôi từ Pensacola đến trên con tàu hơi nước Tarpon chạy dọc bờ biển. Không phải là hành khách, tôi chỉ là thợ sơn, trong một hợp đồng sơn kết cấu sàn tàu.

Tôi làm những việc đã hợp đồng, nhưng cũng gặp ít nhiều rắc rối khi lấy tiền công. Tôi cãi lộn với thuyền trưởng, bảo ông ta đi chỗ khác chơi. Ông ta nghe theo, không trả tiền cho tôi mà quay về Pensacola chơi luôn. Tôi thì được thả xuống Mobile.

Vào những ngày ấy, nơi nào cũng tốt như nhau cả. Tôi phát hiện ra rằng ít nhiều gì tôi cũng biết sơn. Các bảng hiệu là chuyên môn của tôi. Bất cứ bảng hiệu gì. Nhưng tôi cũng tính làm nghề sơn quét nhà, và xoay xở kiếm sống khắp nơi. Tôi thường làm ở thị trấn này rồi chuyển sang thị trấn khác mà không gặp rắc rối gì.

Ở Mobile, lúc đầu tôi làm ăn khá tốt. Sau đó thì mọi thứ bắt đầu chùng lại một chút. Nhưng khi tôi sắp sửa chuyển đi, tôi chú ý thấy một mục quảng cáo trên báo địa phương: "Cần thủ thư tại Đại học Y. Liên hệ trực tiếp."

Tôi đọc và đến liên hệ. Vì biết tiếng Hy Lạp nên những từ y học dữ tợn đó không thực sự “Hy Lạp” với tôi lắm. Đó là thứ mà tôi hiểu được. Vì vậy tôi nhận làm. Lương tiền thì không nhiều, nhưng tôi nhận việc đó bởi vì có thể nói là nó cao quý và hợp tính mình. Không nhiều người yêu việc đó như tôi, vì khi ăn trưa trong phòng giải phẫu đầy tử thi ngâm trong phooc-môn, có khả năng bạn sẽ gặp nhầm miếng thịt đùi của ai đó thay vì thịt heo luộc.

Nói về chuyện hợp tính, tôi gặp đủ tất cả các trò tình nghịch của các sinh viên y khoa. Một vài cậu trong đó thực sự rất cung! Chúng nó làm bộ như suýt đánh rơi ống nghiệm đầy vi trùng thương hàn vào súp của tôi. Hoặc nói lỏng cửa cả một lồng chuột lang đã tiêm mầm bệnh thổ tả khi ở trong thư viện. Bất cứ trò gì để chọc cười. Đêm kia, sau một cơn bão làm tắt mất mấy ngọn đèn, tôi quay vào nhà trong bóng tối. Phòng tôi ở tầng trệt của tòa nhà. Lúc chui vào chỗ, tôi cảm thấy như có người nào khác nằm trên giường của tôi. Một cậu sinh viên say đây, tôi nghĩ vậy. Nhưng mà không phải. Đó là một “thanh niên cứng” — một cái xác ướp người da đen. Vì không thể một mình mang thanh niên cứng này lên tầng hai, địa chỉ thường trú của anh ấy, nên tôi đặt anh nằm trên sàn nhà trong phòng tôi. Cả hai chúng tôi ngủ yên lành, nhưng tôi thức giấc trước. Cuộc sống ở chỗ trường y ấy là như thế, đùa trò này đến trò khác. Nhưng nó có khi hay khi dở.

Nhiệm vụ thủ thư của tôi cũng nhẹ nhàng. Tôi được giao liệt kê danh mục hơn mười ngàn đầu sách trong thư viện, cả tạp chí định kỳ nữa. Tôi trực theo giờ quy định và cho mượn sách. Tôi còn cộng tác lo về các xuất bản phẩm của trường. Đánh máy toàn bộ. Hướng dẫn khách đi lại trong trường. Và cả ngày lẫn đêm, tôi còn phải dính chặt vào công việc hộ sinh tại nhà dân miễn phí.

Về việc này, khi có cuộc gọi từ một người mẹ sắp sinh, nhiệm vụ của tôi là đi tìm hai sinh viên phụ trách ca đó—nói thêm là khi có chuyện các cậu này chả bao giờ ở nhà—chuẩn bị túi xách cho họ và mời họ lên đường. Đôi lúc tôi không tìm thấy được một trong hai sinh viên đó. Bấy giờ tôi sẽ biến thành một bà mẹ và đích thân đi theo. Nhìn chung thì cũng chả sao. Hầu như tất cả đều là những ca sinh nở bình thường, không phải các ca đặc biệt. Nhờ dự thính các lớp học, đọc hết sách giáo khoa, xem các cuộc giải phẫu và khám nghiệm tử thi... nên tôi biết nhiều về các ca sinh nở không kém bất cứ sinh viên nào. Nói cho cùng, vấn đề chỉ là chờ đợi thôi. Tôi không thể cầm đèn chạy trước mẹ thiên nhiên được. Việc sinh nở phải theo quy luật của nó. Thường là thế, không sớm thì muộn. Và việc chờ đợi đó đối với tôi đâu có khó khăn như người mẹ chờ sinh nằm đằng kia.

Tính lui tính tới thì công việc đó rất hợp với tôi. Chủ yếu tôi hòa hợp với trường này và các cậu sinh viên. Tôi thích Mobile, tôi thích vùng vịnh Mobile nổi tiếng, rồi cả khí hậu nữa, tất cả mọi thứ. Nhưng hạnh phúc của tôi không kéo dài quá một năm. Lẽ ra tôi phải biết chuyện đó. Nếu mà kéo dài thêm chút nữa thì nó đã phá vỡ được một chuỗi dài xui xẻo rồi.

Trước khi tiến hành kể lại các sự kiện, tôi phải giải thích rằng trường Đại học Y này là một bộ phận của Đại học Alabama. Bản thân đại học này đặt tại Tuscaloosa. Trường Y đặt tại Mobile, thay vì nằm trong khuôn viên đại học, bởi vì trường y luôn cần phải ở nơi dễ dàng liên hệ với một bệnh viện tương đối lớn. Mobile là một thành phố lớn hơn Tuscaloosa, có khả năng trang bị những phương tiện bệnh viện tốt hơn.

Tôi không nhớ điều gì khiến trường Đại học Y khoa đóng tại Mobile thay vì tại Birmingham. Tôi chỉ biết là nó ở đó và vào thời của tôi, có một nhóm bác sĩ ở Birmingham đang cố



gắng hết sức để chuyển nó từ Mobile đến thành phố của họ. Các bác sĩ ở Mobile thì đang lôi kéo đường dây chính trị của họ mạnh mẽ không kém để giữ ngôi trường ở lại Mobile.

Lúc tôi bắt đầu có mối quan hệ với trường, lẽ tự nhiên lòng trung thành đối với trường đã dẫn dắt tôi đứng về phía họ. Nhưng phạm vi công việc của tôi không cho phép tôi tham gia tích cực vào cuộc xung đột, ngoại trừ việc thực hiện các công tác về xuất bản phẩm của trường. Thế là tôi làm việc tay trong tay với một người trong trường.

Ông ấy và tôi là “bạn thân” thực sự trong cuộc chiến đó. Ông là đối thủ dữ dằn nhất mà nhóm Birmingham đã từng phải đối mặt. Ít nhất, đó là điều mà tất cả chúng tôi nghĩ. Chúng tôi nương tựa vào ông. Chúng tôi có niềm tin mơ hồ vào sự chân thành và tính nghiêm túc của ông, cho đến khi một điều xảy đến làm lung lay niềm tin đó.

Đó là đêm trước khi ông ấy sắp sửa đi nghỉ hè. Ông và tôi, hai người ngồi lại trong văn phòng của ông. Ông đang vuốt phẳng lại giấy tờ. Ông hướng dẫn tôi vài chuyện, sắp xếp mọi thứ nói chung. Và khi sắp rời trường, ông đưa cho tôi hai bức thư bảo gửi.

“Nhớ phải gửi đi trong tối nay,” ông bảo, “bởi vì tôi sẽ lên chuyến tàu buổi sáng đi cùng hướng đó và tôi muốn các thư này đến nơi trước tôi.”

Tôi không có ý định coi thường ý muốn của ông. Ngay khi ông rời trường thì tôi cũng chuẩn bị đi liên tới bưu điện. Nhưng tôi tình cờ liếc nhìn bao thư. Tôi chú ý thấy rằng một bức thư đề địa chỉ gửi đến một bác sĩ nổi tiếng tích cực trong kế hoạch di dời Đại học Y khỏi Mobile. Còn bức thư kia gửi đến địa chỉ ông Chủ tịch Đại học, người mà chúng tôi có lí do để nghi ngờ là đối nghịch với đám người ở Mobile. Tôi như bị sét

đánh. Từ những gì tôi biết, ông “bạn thân” của tôi về lí mà nói chả có chuyện gì để liên hệ với những người này cả. Người ta ai cũng nghĩ rằng ông ta và họ là những người đối đầu kịch liệt mà.

Tôi hơi lúng túng. Có điều gì đó trước mắt tôi trông có vẻ không đúng. Tuy nhiên nghi ngờ ông ấy phản bội là chuyện không bao giờ tôi dám nghĩ đến. Tôi không biết phải làm gì. Nhưng lòng trung thành của tôi đối với trường thắng thế. Tôi quyết định mở các bức thư, vì có thể dán lại được và gửi đi nếu nó không chứa nội dung phản bội.

Tôi mở thư. Đọc. Và kia rồi, trước mắt tôi là bằng chứng ông ta đã chơi trò hai mặt với trường suốt cả một thời gian. Ông ta đang hoạt động tay trong tay với nhóm người ở Birmingham.

Con đường của tôi đã rõ ràng. Tôi không thể giữ kín bằng chứng đó mà vẫn trung thành với trường được. Tôi cũng không thấy lí do nào để giữ kín việc đó cả. Vì ông ta là người hai mặt, tôi không thấy nợ nần gì với ông ta hết. Để ông ta đối mặt với hậu quả.

Tôi gọi cho bác sĩ Frazer, bây giờ là quyền trưởng khoa, và mời ông ấy đến trường ngay. Ông ấy đến. Tôi chỉ ông mấy bức thư. Ông đề nghị tôi sao chép lại, và ông lấy bản gốc. Sáng hôm sau, thành viên sa ngã đó của trường bị buộc thôi việc. Ông ta không thể không chấp hành quyết định thôi việc.

Trong chỉ vài ngày, vấn đề được báo cáo cho Chủ tịch Đại học. Dĩ nhiên, trường không quên thể hiện sự thất vọng của họ khi phát hiện ra rằng ông Chủ tịch đang đứng về phía nhóm người Birmingham. Họ nghĩ lẽ ra ông ta nên giữ thái độ trung lập mới phải. Tôi không biết ông Chủ tịch trả lời thế nào, chỉ biết là ông chỉ đạo sa thải tôi.

Bác sĩ Frazer đưa tôi xem thư của Chủ tịch. Tôi cười lớn, nói với ông đừng quan tâm, cái người viết thư nổi khùng vì nóng thôi.

“Nhưng ông là cấp trên của tôi,” bác sĩ Frazer nói, “tôi phải tuân lệnh ông.”

“Không phải trong lúc này. Nhưng cứ thực hiện đi nếu bác sĩ muốn,” tôi nói với ông. “Chỉ có điều bác sĩ nên báo ông biết rằng nếu tôi bị sa thải, tôi sẽ kiện và cho cả thế giới biết lí do tôi bị sa thải.”

“Tôi không thể nói vậy với ông,” bác sĩ Fraser phản đối. “Ông chỉ muốn nghe tôi báo cáo là đã sa thải anh mà thôi.”

“Được rồi, thật đáng tiếc cho ông rằng tôi không bị và sẽ không bị sa thải. Khi nghĩ lại, tôi thấy mình không nên làm phiền bác sĩ về rắc rối đó. Sáng mai tôi sẽ đưa bác sĩ một bức thư của tôi để gửi đi. Nếu sau đó, lão ấy vẫn khăng khăng đòi sa thải tôi, cũng còn đủ thời gian để bác sĩ làm theo.”

Tôi viết ngay một bức thư gửi đến thành viên Đại học có hành vi bất hợp pháp ấy. Một bức thư khủng khiếp! Lãng mạ? Dĩ nhiên là không. Chỉ nói lí lẽ lịch sự thôi. Nhưng tôi đã dồn ông ta vào góc và tấp. Mà ông ta cũng đáng bị như thế.

Kết quả là tôi không bị sa thải. Không bị ngay. Tuy nhiên, ông ta loại bỏ tôi bằng một cách khác. Cụ thể là không trả lương cho tôi nữa.

Và vậy là cuối cùng, trước khi mùa hè kết thúc, tôi bỏ việc.

## CHƯƠNG IX

### Ngài Ponzi dắt mũi toàn bộ dân cư New Orleans và lặn kịp thời

Từ Mobile tôi đến New Orleans vừa kịp để được hân hạnh chứng kiến trận bão xoáy kinh hoàng tháng Chín năm 1915. “Chứng kiến” là nói không đúng. Tôi ở ngay vùng tâm bão! Mọi thứ bay như chim: bảng hiệu, gạch ngói, cành cây, mái tôn... tùm lum cả! Ở đại lộ Esplanade cây cối đổ rạp xuống như lá cỏ! Đó là lần duy nhất trong đời kể cả sau này tôi được chứng kiến cảnh tượng đó. Nó vẫn là trận bão tồi tệ nhất trong lịch sử thành phố cho đến khi Huey Long<sup>i</sup> xộc đến New Orleans. So với những trò hề của y thì trận bão ấy ví như con gió nhẹ. Lừa đảo chính trị thì mọi con người hoặc bão tố trên cõi trần ai này đều phải bái Huey làm thầy!

Ở New Orleans, Đại học Tulane không cần thủ thư. Họ định cho tôi làm giám sát trận đấu, chuyên ghi tỉ số. Nhưng bản thân mình tôi còn giám sát không xong nữa huống gì là

---

<sup>i</sup> Huey Pierce Long Jr. (1893 – 1935), còn gọi là The Kingfish, thống đốc bang Louisiana từ 1928 đến 1932, là một thành viên đảng Dân Chủ khá cực đoan. Huey Long kịch liệt chống lại giới giàu có, và đề xuất nhiều chương trình hỗ trợ đời sống toàn dân.

kiêm thêm tí số. Rồi người ta định cho tôi làm tiền vệ tấn công, chuyên ôm bóng chạy một mạch từ bên này sang bên kia sân. Nhưng vấn đề là tôi cứ đứng như trời trồng khi bóng đang trong tay đội bên kia.

Thế nên tôi quay lại với nghề sơn quét. Nghề của chàng mà. Nghề duy nhất trường tồn và bền vững, trường tồn hơn cả sóng đại dương.

Hầu hết các bảng hiệu đã bị bão thổi đến Baton Rouge và bay hết lên phía bắc rồi. Dĩ nhiên là các chủ tiệm đều cho sơn lại bảng hiệu mới, vì làm vậy vẫn rẻ hơn là dời tiệm đến chỗ mấy cái bảng hiệu cũ hạ cánh. Thế là tôi làm, nhà nhà cùng làm, mặc sức. Và đến mùa lễ hội Mardi Gras, New Orleans một lần nữa lại trông như trước, chỉ hơi sạch sẽ gọn gàng hơn một chút nhờ màu sơn mới. Tôi đã sơn phết mấy cái bảng hiệu đó màu mè sặc sỡ không thua gì đồ thổ cẩm.

Nhìn chung thì mọi thứ đều bình thường vào mùa Xuân. Chỉ mỗi một điều, dường như cơn bão đã khơi lại những hận thù xưa cũ dọc theo bờ vịnh và chung quanh vùng phố chợ hay sao ấy. Hiếm thấy tuần nào trôi qua mà không có bắn nhau hay đâm chém. Máu chảy thành sông. Cuộc sống ở New Orleans bắt đầu u ám: án mạng xảy ra liên tục. Tình hình tồi tệ đến nỗi người ta tính chuyện bán nhà để mua đất nghĩa trang.

Sau khi xảy ra vụ giết người hàng loạt trước khách sạn Monteleone, một anh mục sư Tin Lành gốc Ý và tôi ngồi với nhau bên bàn ăn tối tại nhà anh ấy, bình luận về tình hình thế sự. Cả hai chúng tôi đều thấy phẫn nộ. Tình trạng đó đã gây tiếng xấu cho cả cộng đồng người Ý. Báo chí thì kêu gào giận dữ như thường lệ, và đòi hỏi hành động. Ông thị trưởng thì vuốt vuốt mấy cọng tóc ít ỏi của mình và mong ước cử tri hành xử đúng luật pháp cho đến sau kỳ bầu cử. Cảnh sát thì theo

đuổi những đầu mối tưởng tượng chẳng đi tới đâu. Họ cứ rượt theo cầu vòng khuyết. Cái gì cũng rượt theo, trừ bọn tội phạm. Còn bọn giết người thì thản nhiên ngồi chùi súng và mài dao găm.

Vị mục sư gốc Ý và tôi hoàn toàn nhất trí là phải làm điều gì đó. Nhưng mà ai sẽ làm? Huey Long chưa có mặt ở đó. Và không ai khác biết phải bắt đầu từ đâu hoặc phải làm gì; chỉ biết mỗi một việc là chôn người chết. Chết chóc quá nhiều đến nỗi cổ phiếu Công ty chuyên bán quan tài National Casket cao vút mây xanh trên thị trường chứng khoán. Các công ty bảo hiểm thì nằm bên bờ phá sản, trong khi giới dịch vụ tang lễ thì tậu nhà tậu cửa. Chúng tôi quyết định vào cuộc và phá vỡ hàng ngũ đám bất lương.

Hai người chúng tôi, về vóc dáng và cân nặng, thì chỉ là những kẻ trói gà không chặt. Chúng tôi không phải là dân Mỹ chính hiệu. Dù rằng điều chúng tôi thiếu là cơ bắp và kỹ thuật đấm đá, nhưng chúng tôi lại có được sự khéo léo, trí tuệ và tâm lý học thực chiến. Chúng tôi biết bọn giết người bạo gan là vì chúng cảm thấy an toàn không bị phát hiện. Còn tại sao chúng không bị phát hiện? Mấy anh cóm Mỹ, ai mà chẳng biết, lửa có cháy đốt các vị ấy cũng không phát hiện ra khói. Người cung cấp thông tin hiểm hoi còn hơn cả voi có cánh. Chẳng ai dám kêu. Heo còn chẳng dám nữa là. Nhưng hãy để cho lũ giết người ấy phải biết sợ, sợ rằng chúng có thể bị bí mật tố giác bởi những người mà chúng không xác định được nhân thân. Có như thế thì chúng mới hăm phanh lại. Đó là điều mà anh mục sư và tôi đã nghĩ, vì không gì ngăn chặn kẻ làm điều xấu tốt hơn là khả năng bị bắt rất cao khi hành sự và bị trừng phạt về hành vi phạm pháp.

Với tất cả trí tuệ của mình, vị mục sư và tôi là một cặp đôi khùng điên, có thể nói như vậy, đây những ý tưởng táo bạo.

Chúng tôi trạc tuổi nhau và có nhiều điểm chung. Anh ấy biết rõ rằng tài sơn phết của tôi và tài giảng đạo của anh là ngang tài ngang sức, một chín một mười. Tín ngưỡng của chúng tôi không xung đột nhau. Anh là Tin Lành. Tôi là Công Giáo. Nhưng anh mục sư không “nguyên rửa” những gì tôi tin. Còn tôi cũng không “rửa sả” những gì anh tin tưởng. Xét về mọi phương diện, chúng tôi giống nhau như hai giọt nước. Hai thể xác có chung một linh hồn.

Khi đạt được kết luận thống nhất về chủ đề giết chóc, chúng tôi quyết định hành động. Chúng tôi nghĩ ra một trong những trò nguy hiểm điên khùng nhất chưa từng thấy, thực sự đặt mạng sống của mình vào trong tay chính mình. Đúng như thế đấy. Nếu chuyện chúng tôi làm mà bị người ta phát hiện ra, chắc chắn chúng tôi sẽ mang họa vào thân.

Chúng tôi tự thành lập một ủy ban hai người, tự xưng là những người phát ngôn của một hội bí mật mới được tổ chức, chỉ tồn tại trong trí tưởng tượng mạnh mẽ của hai người. Đúng nửa đêm, chúng tôi bí mật lên vào văn phòng ông biên tập báo *New Orleans States* và thì thầm bảo ông ấy dẫn chúng tôi đến đâu đó để có thể nói chuyện tối mật. Đó là vấn đề sống chết, chúng tôi nói với ông vậy. Ông ấy tin. Nhìn nét mặt hai người chúng tôi, có lẽ ông biên tập nghĩ đây là vấn đề sống chết của ông. Cuối cùng thì ông quyết định làm theo, để kéo dài thời gian cho đến khi có thể biết được mình đang tiếp xúc với hai thằng khùng vừa trốn khỏi trại tâm thần, hay với hai tên sát nhân, hay với hai người tốt đang kể một câu chuyện thật.

Ông dẫn chúng tôi đến một căn phòng nhỏ xíu và mời ngồi.

“Rồi, ngựa đi,” ông nói, dùng một động từ bao trùm tình huống từ mọi góc cạnh. Rõ ràng chúng tôi ở đó để “ngựa” một thứ gì đó ra. Nhưng ông không biết chắc là chúng tôi định lật

bài ngựa một bí mật nào đó, hay cho ông một cú chí mạng bật ngựa thẳng cẳng. Và ông cảm thấy cách nhanh nhất để biết rõ là dùng một động từ buộc chúng tôi phải ngựa tay bài.

“Không nhanh được, thưa ông,” tôi cảnh báo. “Trước khi chúng tôi nói, ông phải hứa sẽ không tiết lộ nhân thân chúng tôi dưới mọi hoàn cảnh. Nếu người ta biết là chúng tôi đã đến chỗ ông, chúng tôi sẽ bị giết ngay tức khắc. Ông hứa với chúng tôi chứ?”

“Được. Tôi có thể hứa. Tôi hứa với các ông là tôi sẽ không bao giờ để lộ nhân thân các ông cho bất cứ ai,” ông hứa. “Nhưng mà chuyện gì vậy?” ông hỏi.

“Chuyện là thế này,” tôi nói. “Thành phần tốt của cộng đồng người Ý đã quyết định tự tay họ sẽ xử lý vấn đề nhằm chấm dứt nạn giết chóc. Họ đã tổ chức một hội bí mật và tuyên thệ mọi thành viên sẽ thu thập thông tin về tất cả những kẻ bị tình nghi có liên quan đến chuyện giết người. Thông tin sẽ được chuyển hàng ngày đến các vị điều hành của hội, xâu chuỗi lại với nhau và chuyển cho phía cảnh sát. Hội bí mật đó sẽ có mặt thám khắp mọi nơi.”

“Ai là thành viên của hội đó?” ông biên tập hỏi.

“Chuyện đó, chúng tôi không thể tiết lộ. Một con số khá lớn những người Ý đã tham dự cuộc họp thứ nhất và đã tuyên thệ. Cứ mỗi lần gặp, họ lại đi vài người và đến vào những thời điểm khác nhau để không đánh động sự tò mò của mọi người. Họ hội ý với các lãnh đạo, tuyên thệ trung thành, học mật khẩu mới, và ra về, cũng mỗi lúc vài người như khi đến vậy. Chúng tôi chỉ có thể nói với ông bấy nhiêu thôi,” tôi trả lời.

“Còn các anh thì thế nào?” ông hỏi.

“Chúng tôi đã được cử làm đại diện cho hội và truyền thông tin với báo chí, chính quyền và cảnh sát. Cuộc viếng



thăm đầu tiên của chúng tôi là chỗ ông. Sau đó chúng tôi sẽ sắp xếp gặp ngài Thị trưởng và ngài Cảnh sát trưởng. Chúng tôi có mang theo bản nghị quyết thực hiện tại cuộc họp đầu tiên của hội. Đây là bản sao,” tôi vừa nói vừa đưa cho ông. Đó là một nghị quyết mà ông mục sư và tôi đã thảo ra sau bữa ăn tối. Ông biên tập cầm lấy và đọc.

“Rất tốt!” ông nói. “Tôi sẽ in y nguyên văn trên trang đầu của ấn bản sáng mai. Ai kí đây nhỉ?” ông vừa hỏi vừa nhìn các chữ kí.

“Chúng tôi,” tôi trả lời. “Đức cha ở đây là thư kí điều hành của hội. Tôi là giám đốc điều hành. Nhưng ông không được công bố tên chúng tôi.”

“Dĩ nhiên là không,” ông đồng ý. “Tôi sẽ cắt bỏ chữ kí trước khi bản sao này rời khỏi tay tôi.”

Chúng tôi nán lại văn phòng nhà biên tập đủ lâu để được khen ngợi về tinh thần thực hiện nghĩa vụ công dân, và cũng để sắp xếp vài thứ. Chúng tôi nói với ông biên tập là chúng tôi sẽ rất sung sướng được tiếp kiến cả ngài Thị trưởng và ngài Cảnh sát trưởng, nhưng không thể mạo hiểm để người ngoài nhìn thấy ở Tòa thị chính hoặc sở chỉ huy cảnh sát.

“Sáng mai anh cứ gọi cho tôi,” ông đề nghị, “Tôi sẽ nói chuyện với Thị trưởng và Cảnh sát trưởng và đề nghị họ gặp các anh ở đâu đó.”

Sáng hôm sau, tờ *New Orleans States* phát hành với bài báo trang đầu nói về cuộc viếng thăm nửa đêm của chúng tôi. Bài báo tô vẽ chúng tôi như hai thánh tử vì đạo tiềm năng vì sự nghiệp khôi phục “pháp luật và trật tự.” Chỉ có điều, họ không dùng đúng những từ đó—những từ đã khiến Cal Coolidge nổi tiếng—những từ ngữ chất chơi như loại bia nổi danh ở Milwaukee ấy. Họ dùng từ khác, nhưng cũng tạo hiệu ứng tốt

tương đương. Tờ báo khen ngợi thành phần tuân thủ pháp luật chiếm ưu thế trong cộng đồng người Ý, công bố toàn văn nghị quyết, trừ chữ kí. Tạ ơn Chúa! Ông mục sư và tôi đã thức suốt đêm chờ đợi thấy mặt tờ báo *States* để bảo đảm là không bị lộ tên. Nếu tên tuổi mà bị nhắc đến, rạng sáng người ta sẽ phát hiện hai chúng tôi nằm thien vĩnh viễn trên đường với vài phần chân tay nằm rải rác đâu đó ngay lập tức.

Câu chuyện là tin sốt dẻo khiến cho các nhà biên tập tờ *Times-Picayune* và các báo khác đứng ngồi không yên. Trong văn phòng của họ sáng hôm đó, tiếng chửi thề rộn rã hơn thường ngày, nhiều hơn cả đại hội của những kẻ vô thần.

Các phóng viên nhà báo tỉnh giấc và chạy bổ ra khu người Ý. Họ được sắp bảo phải quay về với một câu chuyện, nếu không thì đi luôn đi khỏi về nữa; họ được hứa đủ các loại tiền thưởng nếu mang về được một câu chuyện nóng sốt. Nhưng mà kiếm được chuyện ở đâu bây giờ? Cũng có thể đã có người đi xuống chỗ bờ biển và phỏng vấn cả một cộng đồng câm như hến ở đó. Dân Ý, như là một quy luật, họ rất kín miệng. Nhưng vào dịp đó, người Ý ở New Orleans lại còn kín miệng hơn trước nữa. Thứ nhất, họ không có gì để nói, bởi vì họ không biết gì hơn điều mà phóng viên đã biết. Thứ hai, họ sợ đến gần chết chứ ở đó mà dám mở miệng.

Thực vậy, họ đang ở trong một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Không thể phủ nhận mình là thành viên của hội bí mật vì sẽ bị kết luận là đứng về phe tội phạm. Cũng không thể nhận là thành viên của hội vì sẽ nguy hiểm đến tính mạng. Đường nào cũng kẹt.

Vấn đề còn tồi tệ hơn, mỗi con người khốn khổ đó đều tin vào sự tồn tại của cái hội tưởng tượng này. Đúng, mọi người nghĩ rằng họ đã bị hội kín này loại ra không liên hệ. Nếu là

công dân tốt thì họ lo lắng. Họ cảm thấy mình đã bị loại ra bởi vì mình bị nghi là kẻ xấu. Nếu là công dân xấu, thì rõ ràng họ nghĩ là bản thân đã lộ và bị hội kín kia nghi ngờ cho vô danh sách đen rồi. Mà không chỉ lo lắng thôi đâu, họ còn sợ nữa.

Ông mục sư và tôi không nhận thức được sự việc sẽ thế nào cho đến khi chúng tôi đi bộ xuống khu người Ý như thường lệ. Thật đáng buồn khi quan sát một số người này. Những người thường ngày hoạt bát và lảm chuyện giờ cảm như hén mà còn thô lỗ nữa. Hoặc có nói thì họ nói chuyện thì thầm, thường xuyên lén nhìn sau lưng. Với vẻ mặt nghiêm trang, họ thường gặp nhau trên đường và trao đổi dấu hiệu. Dấu hiệu là các câu hỏi và trả lời không âm thanh. Đặc biệt là những người Ý phía nam, không âm thanh nhưng nó có âm lượng, âm lượng của nỗi sợ hãi và lo lắng đối với một tình hình nằm ngoài sự hiểu biết của họ.

Ông mục sư và tôi không loanh quanh khu vực đó lâu. Chúng tôi không thể. Vì chúng tôi biết rõ cái hội kia, nên phải cố lảm mới không cười. Một nụ cười đơn thuần cũng sẽ là tai họa. Nó có thể là nụ cười cuối cùng trong đời chúng tôi. Khu vực đó đã mất hết óc hài hước. Chúng tôi phải về nhà nghỉ ngơi thôi. Và để gọi điện cho ông bạn biên tập của chúng tôi nữa.

Chúng tôi gọi. Ông nói Thị trưởng muốn gặp chúng tôi và muốn cảm ơn những gì chúng tôi đã làm. Cảnh sát trưởng cũng vậy, ông ấy rất nôn nóng được hội ý. Cả hai vị muốn biết thời gian và địa điểm gặp mặt. Chúng tôi đề nghị một cuộc hẹn. Ông biên tập đưa xe đến đón chúng tôi và chở ra đâu đó bên ngoài thành phố. Ở đó chúng tôi gặp xe chở Thị trưởng do Cảnh sát trưởng lái.

Hai xe quẹo vào lề đường và dừng lại. Tất cả xuống xe và

chúng tôi giới thiệu qua lại. Sau đó chúng tôi nói chuyện. Cuộc hội ý kéo dài chừng một tiếng đồng hồ, chủ yếu với Cảnh sát trưởng. Chúng tôi phải sắp xếp với ông ấy để có thể báo cáo hàng ngày các hoạt động của hội. Ông ấy cho chúng tôi số điện thoại và một loại mật khẩu nào đó để nhận ra nhau. Ông nói sẽ luôn có người bên kia đầu dây nhận tin của chúng tôi. Ông cũng đề nghị cho cảnh sát bảo vệ chúng tôi. Nhưng chúng tôi từ chối; không thể để cảnh sát có cơ hội phát hiện ra rằng chúng tôi là hàng giả được.

Ông Thị trưởng không nói nhiều, chỉ hứa hợp tác toàn diện. Mà chúng tôi cũng muốn thế. Nhưng ông biên tập đã xen vào. Ông đề nghị thành phố trích ra một số tiền giúp hội làm kinh phí điều tra. Ông Thị trưởng chấp nhận ngay lời đề nghị. Nó có phải tiền của ông ấy đâu. Ông nói sẽ dành sẵn 30,000 đô la ngay. Cứ nghĩ mà xem! Ông ấy sẵn sàng ném 30,000 đô vào đúi chúng tôi đấy! Vị mục sư và tôi “chân thành cảm ơn” ông ấy về sự hào phóng đó. Nhưng, thực sự thì chúng tôi cũng sợ. Nhận tiền trong tình hình đó rõ ràng là cực kì nguy hiểm.

Hội nghị giải tán. Chúng tôi về nhà bàn kĩ lại vụ việc. Chúng tôi xác định là họ đã đi quá xa. Chúng tôi phải làm gì bây giờ? Chúng tôi không muốn nhận số tiền đó hoặc bất cứ tiền gì khác.

Chúng tôi chỉ là hai kẻ bốc đồng. Không phải dân lừa đảo. Nhưng làm sao có thể từ chối số tiền mà vẫn giống như thật bây giờ?

Càng thảo luận tình huống đó, chúng tôi càng tin là tình hình giờ đây ngập tràn hiểm nguy. Chỉ cần một sai sót nhỏ thôi là chúng tôi cầm đầu ngay.

“Mình chuồn thôi,” tôi đề nghị. “Thành phố này không êm rồi.”

“Cùng trốn à?” vị mục sư hỏi.

“Không nên!” tôi trả lời. “Tôi thích Cha và thích tất cả vụ việc này. Nhưng Cha và tôi giống hệt nitric acid và glycerin. Nếu để cách xa ra thì vô hại. Nhưng nếu trộn lại, có ngày diện kiến Thần Chết.”

Chúng tôi chia tay. Vị mục sư cố gắng xin xỏ và được chuyển đi ngay đến một nhà thờ ở nơi xa xôi nào đó. Tôi nhận công việc chào hàng người nước ngoài cho một công ty xe tải ở Wichita Falls, Texas. Ông Thị trưởng, ông Cảnh sát trưởng, ông biên tập báo New Orleans States bị bỏ lại tự lo tìm cách dập đám cháy. Tôi chưa bao giờ bận tâm tìm hiểu xem họ đã nghĩ gì về chúng tôi, có phát hiện ra là họ đã bị lừa hay không. Nếu họ chưa biết thì bây giờ đọc sách rồi biết luôn vậy.

Nhưng cũng có thể tôi sẽ nói với họ rằng vụ đó là trò nghịch ngợm chứ không phải ác ý. Tôi hi vọng họ có thể mỉm cười xí xóa.

## CHƯƠNG X

Từ rừng hoa muôn sắc của nước Mỹ, Ngài Ponzi  
chọn được nụ hồng xinh của đời mình

Tại Wichita Falls, Texas, tôi tham gia khóa huấn luyện đầu tiên làm thư tín viên kiêm chào hàng nước ngoài. Công ty tôi đang làm lúc ấy sản xuất xe tải. Họ chuyển hàng đến khắp mọi nơi, có nhân viên và người dùng ở hầu hết các nước trên thế giới. Dĩ nhiên là ngoại trừ nước Đức và liên minh.

Toàn bộ mảng ngoại thương của chúng tôi chủ yếu tiến hành giao dịch bằng thư và điện tín, sử dụng tiếng Anh, Pháp, Ý, Tây Ban Nha hoặc Bồ Đào Nha. Nó đòi hỏi chúng tôi phải biết rõ về các tuyến đường và mức giá vận chuyển, về thuế quan hải ngoại, về ngoại tệ và ngoại hối, về mức giá các loại thư tín. Tất cả kiến thức đó sau này đóng một vai trò quan trọng ở giai đoạn rực rỡ nhất trong sự nghiệp của tôi tại Mỹ.

Cuộc sống ở Wichita Falls không sôi động lắm. Nhà máy cách thành phố chừng hơn 3 cây số, nằm cạnh thảo nguyên, đặc trưng của xứ Tây Nam, không xa ranh giới bang Oklahoma là mấy. Tôi ở trọ cách sở làm chỉ gần trăm mét. Mà, thông thường, tôi vẫn làm việc khi đã tan sở bởi vì chẳng biết đi đâu.

Thứ duy nhất hay ho ở nơi này là một chàng gấu. Không

phải tay đấm Max Baer đâu nhé,<sup>i</sup> chỉ là một con gấu bự mà thôi. Tôi không nhớ nó là của người bảo vệ hay của ông giám đốc nữa; chỉ nhớ là chúng tôi có đặt cái cũi của nó ở trước nhà máy. Sau giờ làm, người bảo vệ thường thả nó ra một lát, cho đi lang thang quanh đó. Chẳng lần nào mà anh chàng gấu không mò vào phòng làm việc của tôi ở trên lầu, hù tôi đến xanh xám mặt mày. Nó thường lén vào không một tiếng động, cứ như nó mang giày cao su vậy. Rồi, bất thành linh, tôi nghe tiếng thở phì ngay sau ghế ngồi hoặc chột nhìn thấy nó đang đứng ở góc bàn. Thế là tôi nhảy dựng. Và văng tục.

Tôi không thể tranh luận với nó, hoặc suýt đuổi nó đi. Thường thì tôi lặn gập và đóng cửa lại. Tôi không xài nổi cái loại thú cưng đó, vì cỡ nó mà tát một cái là tôi văng từ đầu phòng tới cuối phòng. Chẳng hấp dẫn gì cái giống đó cả, ngoại trừ mỗi mùi hương. Về phương diện này, một anh gấu ngoại hạng có thể chấp cả tá chồn hôi.

Công ty xe tải Wichita Falls do Kemp và Kell làm chủ. Lúc này tôi không biết Kemp và Kell là ai cả. Trước đây tôi không suy nghĩ gì, chỉ hiểu đó là biệt hiệu của Wichita Falls. Họ sở hữu mọi thứ ta thấy. Cái gì không phải của Kemp thì là của Kell, và ngược lại.<sup>ii</sup> Nhưng tôi không thể nói chắc họ là người hay chỉ là huyền thoại. Tôi chưa bao giờ nhìn thấy ai hết. Với lại, tôi cũng chưa bao giờ nhìn thấy “Người Giàu Nhất Nước Mỹ.” Tuy nhiên, có nhiều bằng chứng về sự hiện diện của ông ta ở Mỹ: các trạm xăng, chuỗi cửa hàng A & P, ngân hàng National City, và vân vân. Mà khi nào đồng tiền xu khan hiếm

---

<sup>i</sup> “Baer” đọc theo tiếng Anh gần giống “bear” (gấu).

<sup>ii</sup> Ý nói Franklin Marian “Frank” Kell (1859 – 1941) và Joseph Alexander Kemp, (1861 – 1930), hai doanh nhân nổi tiếng giai đoạn mà khu vực Wichita Falls, Texas vừa mới được phát triển.

đi, thì chắc chắn là ông ta ở đâu đó trong khu phố của ta thôi. Con người đó buộc sở đúc tiền phải làm việc ngoài giờ để bổ sung lượng tiền xu. Nghe nói ông ta phát tiền xu ra làm đồ lưu niệm. Nhưng có vẻ như mỗi khi tặng đi một xu thì đồng thời ông cũng tự giữ lại cả trăm xu cho riêng mình.

Nói chuyện triệu phú, ở Wichita Falls tôi đã có một cơ hội trở thành đại triệu phú như ông ta. Một cơ hội ngàn vàng. Sau khi tôi đi, ở vùng đó người ta đã làm ra hàng trăm triệu đô la. Các mỏ dầu được phát hiện. Người ta khoan giếng. Các giếng dầu phun đi vào khai thác. Nhưng các mỏ dầu đó thời tôi cũng đã có. Đầy bằng chứng ra đó. Chỉ có điều, tôi đui mù nên không thấy bằng chứng mà thôi.

Thực vậy, chúng tôi thường đi chơi cuối tuần ở cái chỗ mà bây giờ ai cũng biết là bãi đầu Burke Burnett. Một chiếc xe tải đầy nhóc bọn thư kí chúng tôi thường đến đó các chiều thứ Bảy, mang theo nhiều bia bọt và đồ ăn. Chúng tôi thường qua đêm ngoài trời. Trời đêm trên thảo nguyên. Vào ban ngày, chúng tôi thường săn thỏ đuôi bông và ếch bò để thêm vào thực đơn.

Ếch ở trong nhiều hồ nước rải rác khắp các đồng cỏ. Nước trong các hồ đó có đầy những vệt dầu. Những mảng dầu óng ánh nổi trôi khắp nơi. Mà thứ dầu đó có thể đến từ nơi nào khác nữa đây, nếu không phải là từ các mỏ nằm sâu dưới đất? Thế nhưng tôi chưa bao giờ dừng lại để nghĩ về điều đó. Nếu mà có nghĩ đến thì tôi đã mua toàn bộ khu vực đó giá 5 đô la một mẫu! Chà, vùng đất đó chứa đầy dầu nên giá trị của nó cũng tương đương giá bất động sản vùng đô thị New York.

Tôi rời Wichita Falls vào tháng Giêng 1917, bỏ lại đó cơ hội bạc triệu để đến Boston làm thư tín viên nước ngoài cho một công ty xuất khẩu. Một kiểu đánh bạc với tương lai đấy, vì



công việc này lương không nhiều. Nhưng mà viễn cảnh có vẻ êm. Công ty này cũng ăn nên làm ra. Dĩ nhiên là ăn nên làm ra cho chủ công ty. Công ty cũng khá hào phóng với nhân viên, hào phóng nhất là những lời hứa hẹn. Rắc rối duy nhất là những lời hứa hẹn đó không dùng để mua đồ ăn thay cho tiền mặt được. Tuy nhiên, bằng cách cứ một bữa ăn ít, một bữa nhịn hẳn, đám nhân viên chúng tôi luôn xoay xở tốt và mắc nợ một cách bền vững.

Mặc dù công việc của tôi ở công ty đó không lấy gì gọi là thành đạt, nhưng nó lại là nguồn vui sống đối với tôi. Nó khiến tôi nhận thức được rằng, sau 13 năm trời ở Mỹ, tôi đã đạt đến đẳng cấp không cần phải quay lại làm cu li nữa, bởi xét trên mọi phương diện, tôi đã được trang bị đủ kĩ năng để làm văn phòng. Đặc biệt là với một công ty có liên quan đến ngoại thương. Vì vậy, ngay cả dù công việc này lương không nhiều, nhưng tôi vẫn làm để có thêm kinh nghiệm, để gặp gỡ người mới, để xây dựng cho mình mối quan hệ rộng rãi. Cuối cùng, tôi dự định tự tách riêng.

Bấy giờ tôi đã 35 tuổi. Một anh chàng sống vô tư có thiên hướng ham vui. Đôi lúc cũng thấy cô đơn chút chút, khi nhận ra rằng mình chẳng có nhà cửa vợ con gì cả. Nhưng thế thì khỏi lo nghĩ. Có điều là tôi khá mê gái đẹp. Tôi thích hết thấy các em, lạ Chúa ban phước lành cho các em ấy! Theo kiểu bạn bè thân thiết vậy mà, các bạn biết thế nào rồi đấy. Chẳng bao giờ tôi nghĩ rằng trong khu phố, trong phạm vi vài dãy phố cách chỗ tôi đang ở trọ, lại có một cô gái của định mệnh, được sinh ra để làm vợ tôi...

Đó là đêm trước ngày Chiến sĩ Trận vong. Khoảng nửa đêm. Tôi vừa ở phòng trà về và đang đợi xe điện ngầm tại trạm Boylston Street. Một quý bà đứng tuổi cùng đợi xe với tôi.

Đằng kia là một cô gái đẹp, có chàng thanh niên đi cùng làm vệ sĩ. Như chúng tôi, họ đang đợi xe. Có thể cô gái chưa tới đó lâu, bởi vì tôi biết mình cảm giác được sự hiện diện của nàng. Cảm giác đó thôi thúc tôi quay nhìn về hướng đó, vừa lúc thấy nàng đang bước chân lên thềm chỗ đợi xe.

Lén nhìn nàng một cái. Đó là tuyệt tác của sự đáng yêu và lòng tử tế, cùng nét rực rỡ tinh khôi... Đôi mắt đen huyền sâu thăm mím cười... Khuôn trăng đầy đặn dễ thương với những lọn tóc xoăn tỏa sáng ... Đáng đáp yêu kiều quyến rũ làm sao... Và tôi không rời mắt khỏi nàng được nữa. Tôi sững sờ, nhìn trân trân, bởi cảm giác mẩn mộ lộ liễu không kìm nén, nên chắc trông có chút thô lỗ.

Tôi không nhớ đã đứng nhìn nàng bao lâu nữa. Có lẽ chỉ vài ba giây. Nhưng những giây ấy có thể là vĩnh cửu, mà tôi cũng chẳng còn biết sự khác biệt giữa phút giây và vĩnh cửu là gì nữa. Thời gian, không gian, thế giới và vạn vật quanh tôi ngưng tồn tại, chỉ còn mỗi em thôi.

Quý bà đứng đợi xe cùng tôi chắc đã chú ý thấy cái dáng vẻ đê mê của tôi và nhìn theo hướng tôi đang nhìn. Bà không chỉ nhìn thấy cô gái, mà còn nhận ra người quen nữa.

“Ồ, Rose kìa!” bà nói với tôi. “Con bé là học trò tôi đấy.”

Chúng tôi bước tới chỗ đôi thanh niên.

“Rose,” quý bà nói với cô gái. “Cô muốn giới thiệu em với anh Ponzi đây.” Rồi quay sang tôi, “Đây là cô Gnecco,” bà nói.

“Em chào ông!”<sup>i</sup> cô gái đáp lại lời giới thiệu bằng một giọng giọng êm ái như dáng vẻ của mình.

---

<sup>i</sup> Rose Gnecco nhỏ hơn Ponzi khoảng 14 tuổi, tức lúc này nàng chỉ khoảng 20-21 tuổi.

“Chào em!” tôi chào đáp lại, không cố che giấu cảm giác của mình. Tôi không quan tâm ai biết tôi ra sao cả. Thực vậy, tôi muốn cả thế giới biết rằng tôi đã gặp cô gái trong mơ của mình và đầu hàng vô điều kiện trước vẻ đẹp yêu kiều ấy.

Cô gái sống ở Somerville, không xa chỗ tôi lắm. Vì vậy, chúng tôi đi cùng tuyến xe điện ngầm khoảng chừng 20 phút tiếp theo. Cô gái và cậu thanh niên cùng đi ngồi trước chúng tôi, bên tay phải. Suốt đoạn đường đến Somerville, mắt tôi không rời cô nửa phút.

Khi chúng tôi về tới nhà, quý bà mà tôi đang đi cùng hỏi tôi nghĩ gì về nàng.

“Cháu thấy em ấy thật tuyệt vời!” tôi trả lời. “Cháu sẽ cưới em ấy.”

“Ồ, Ponzi!” quý bà nói. “Anh hẳn là điên mất rồi!”

“Phải! Cháu điên vì nàng,” tôi thú nhận, rõ ràng tôi chẳng hề nói quá.

...

Tám tháng sau, Rose và tôi làm đám cưới tại “một nhà thờ nhỏ xíu bên góc đường” ở phố Vine Street, Somerville. Nàng đã trở thành bạn đồng hành của tôi kể từ đó. Người vợ bé bỏng, trung thành, thủy chung đó chưa bao giờ dao động trong nhiều ngày khó khăn và buồn khổ. Nguồn cảm hứng duy nhất cho tôi sức mạnh đối mặt với những khủng hoảng quan trọng nhất trong đời với trái tim bền vững và một tình yêu son sắt.

Rose là món quà quý giá nhất mà nước Mỹ đã ban tặng cho tôi. Nàng được sinh ra và lớn lên tại Mỹ. Tại Boston. Tôi hạnh phúc và biết ơn nước Mỹ về món quà ấy. Vợ tôi là phần thưởng lớn bù cho những gì tôi đã nếm trải, dù công bằng hoặc bất công, trong suốt 31 năm ở Mỹ. Tôi không thể mảy may mang

lòng thù hận và ác ý đối với một đất nước đã quá rộng rãi, hào phóng đặt vào tay tôi cả một vườn đầy hoa đẹp, và tôi đã chọn được nụ hoa tuyệt vời nhất trong tất cả các loài hoa. Một Nhan Sắc Mỹ. Rose—đóa hồng của riêng tôi!

## CHƯƠNG XI

### School Street, Boston, hiện trường vụ nổ vang dội khắp thế giới

“Phát súng vang dội vòng quanh thế giới” được khai hỏa trên cây cầu nối liền Lexington và Concord.<sup>i</sup> Phát súng nào đó đã bay vòng quanh thế giới! Chả biết đầu đạn có bay theo cái âm thanh đó không! Nếu đầu đạn ấy mà đi đúng một vòng quanh trái đất, thì người bắn phát súng đó hẳn đã chết vì chính đầu đạn của mình rồi. Nghe ảo tung cả chảo. Ngay cả chuyên mục nhạc kịch hài của hãng thuốc lá Lucky Strike cũng phải ngả mũ chào thua. “Ông có mặt ở đó á hả Charlie?” Không, Baron ơi.<sup>ii</sup> Tôi phải thú nhận là tôi không có mặt ở đó, mà thậm chí cũng chẳng ở gần đó nữa.

Phát súng đó không liên quan trực tiếp câu chuyện này. Nó

---

<sup>i</sup> Câu thơ trong ngoặc kép được trích từ bài Concord Hymn của Ralph Waldo Emerson, ý nói về phát súng đầu tiên của Cách mạng Mỹ.

<sup>ii</sup> “Vas you dere, Sharlie?” là câu nói đỉnh của diễn viên hài Jack Pearl trong chuyên mục The Jack Pearl Show của đài NBC, tài trợ bởi hãng Lucky Strike. Trong chương trình này, Jack Pearl đóng vai thám tử Baron Munchausen. Những câu đùa này khá phổ biến vào thời Ponzi nên ông dùng rất nhiều, tuy nhiên có thể khó hiểu đối với bạn đọc Việt Nam ngày nay.

được khai hỏa đã lâu lắm rồi. Vào cái thời khi mà Paul Revere mỗi sáng còn cho ngựa phi nước kiệu, khi ông chưa có đoàn người ủng hộ ở mọi thành phố từ North End đến Lexington.<sup>i</sup> Vào cái thời khi mà mấy anh chàng nhà Dawes còn hút thuốc bằng ống cùi bắp xuôi chiều, thay vì ống rỗng cây thạch nam kiểu Pháp lộn ngược.<sup>ii</sup> Và nhồi toàn loại thuốc lá nhà chứ không phải thuốc lá sản xuất bởi Công ty R.F.C.<sup>iii</sup>

Tuy phát súng vang khắp thế giới đó không liên quan trực tiếp câu chuyện này, nhưng nó lại có liên quan xa về vấn đề giới hạn âm thanh: vụ nổ được biết đến với cái tên “bong bóng tài chính” của tôi cũng vang dội khắp thế giới. Nó được tất cả các địa chấn kế dưới tầng bình lưu ghi lại. Và nó đã làm nên lịch sử cho School Street, tương tự phát súng làm nên lịch sử cho Lexington và Concord vậy.

School Street là một trong những cột mốc cổ xưa nhất của Boston. Nó đã có ở đó kể từ khi những ngôi nhà đầu tiên được xây dựng hai bên đường. Cho đến cách đây khoảng vài năm, nó ngắn ngủn, hẹp, và tắc nghẽn. Bây giờ nó vẫn ngắn. Và vẫn tắc nghẽn. Nhưng không hẹp lắm từ ngang thắt lưng trở lên. Về phía đường Tremont, nó đã được mở rộng. Các chính trị gia

---

<sup>i</sup> Paul Revere (1734–1818) vào thời Cách mạng Mỹ đã phi ngựa khắp các thành phố của quân thuộc địa vào ban đêm, thông báo với họ rằng quân đội Anh đang tấn công. Ông được xem là một trong những người hùng của quân Mỹ, góp phần quan trọng vào chiến thắng của nước Mỹ thuộc địa.

<sup>ii</sup> Ý nói gia đình William Dawes, một trong những gia đình góp phần quan trọng trong chiến thắng của nước Mỹ thuộc địa. William Dawes Jr. (1745–1799) là người đã thông báo cho quân Mỹ tại Massachusetts biết về cuộc tấn công của quân Anh.

<sup>iii</sup> Công ty Reconstruction Finance Corporation, một công ty quốc doanh Mỹ, tồn tại trong giai đoạn 1932–1957, đầu tư vào rất nhiều ngành (kể cả thuốc lá).

bụng nước lèo khi đi đi về về tòa Thị chính chẳng thể nào đi ngang qua mà không bị ép bụng. Mà chính trị gia Mỹ thì ghét nhất là bị ép (nên họ mở rộng đường ra).

Xưa có một thời, School Street nổi tiếng với những tòa nhà lịch sử nằm trên đường này. Chẳng hạn như tòa nhà Parker House tại góc đường Tremont, nó được chú ý vì những “buổi tiệc trà Boston.”<sup>i</sup> Chuyện cũng lâu rồi, nhưng không đến nỗi lâu lắm. Trong hiện tại vẫn có tiệc trà. Nhưng cái thời trà là trà đã qua đi rồi. Ngày nay chỉ toàn tiệc whiskey hoặc tiệc gin thôi. Chỉ rượu và rượu.

Kể từ vụ chuyển nhượng khách sạn cũ Copley Square và kết thúc giai đoạn quản lý của anh Spraklin, thì tòa nhà Parker House đã trở thành trụ sở chính trị của Greater Boston.<sup>ii</sup> Người ta có thể thấy ở đó bóng hình của cả đảng Dân chủ lẫn đảng Cộng hòa, trong những giai đoạn thịnh suy khác nhau, cũng có đôi lần cả hai bóng đen ấy chồng lấn lên nhau, vô cùng khủng khiếp.

Những tòa nhà đáng kính khác ở School Street gồm có một nhà thờ nhỏ bên góc đường đối diện với Parker House, ngân hàng Five-Cents Saving, và cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng là Tòa thị chính. Tôi không thể nói nhiều về nhà thờ vì cũng không có biết gì nhiều. Tôi chưa bao giờ đến đó cả. Nhưng đó là kiểu nhà thờ khá độc đáo. Ít nhất là rất độc đáo về

---

<sup>i</sup> Ý nhắc đến vụ nổi loạn Boston Tea chống lại đạo luật Trà (Tea Act) của chính phủ Anh. Đây là vụ nổi loạn làm tiền đề cho Cách mạng Mỹ. Ponzi chơi chữ “party” (vừa có nghĩa là *buổi tiệc*, vừa là có nghĩa *đảng phái*).

<sup>ii</sup> Các tòa nhà Copley Square và Parker House đều là những tòa nhà nổi tiếng về chính trị. Có khá nhiều tổng thống hoặc ứng viên tổng thống đã từng tuyên bố ứng cử tại đây. John Wilkes Booth, kẻ ám sát Abraham Lincoln, cũng đã ở Parker House tám ngày trước khi hành động.

lòng tin: lòng tin ở đó trượt giá nhanh không thua gì tờ 10,000 đô la.

Ngân hàng Five-Cent Savings ở đó mà lại không phải ở đó. Nó ở đó trong thời của tôi, có một mặt tiền School Street. Ngày nay, nó ở góc đường Province. Có người nói nó chuyển qua bên kia là vì thói trường giả học làm sang, do có quá nhiều tầng lớp hạ lưu bên kia đường, chỗ tôi đặt văn phòng. Các nhân viên ngân hàng này thường xuyên đứng tim khi nhìn đoàn người thật dài rút tiền tiết kiệm từ ngân hàng của họ rồi mang nộp qua công ty của tôi. Thế là họ phải xoay mặt tòa nhà ngân hàng cho nhìn sang hướng khác cho đỡ tủi.

Tòa Thị chính thì xưa nay vẫn thế, là nguyên nhân bất hòa của phe Dân chủ. Ở đó xuất hiện ngang xương vô số những tay càn tung đảng Dân chủ, với số lượng vượt trội so với các đảng khác. Thường thì có từ 12 đến 20 ứng viên tranh chức Thị trưởng. Trong số này, thường là 11 đánh 1, hoặc 19 đánh 1, với số đông là phe Dân chủ. Chiến binh cô độc luôn là ứng viên của đảng Cộng hòa. Tay ứng viên cô độc này luôn được toàn bộ đảng Cộng hòa nhất trí ủng hộ. Thế nhưng, vào ngày bầu cử chính thức, thì y lại không bao giờ có cửa thắng phe kia.<sup>i</sup>

Dĩ nhiên, thi thoảng điều kì diệu cũng xảy ra. Cựu thị trưởng Nichols là ví dụ: ông là ứng viên đảng Cộng hòa thắng cử. Một lần duy nhất. Nhưng không phải dựa vào sức mạnh của chính ông, cũng chẳng phải nhờ sức của đảng Cộng hòa. Lí do thắng cử đơn giản là ông vào cuộc đúng lúc phe Dân chủ đang dần mỏng lực lượng. Những chàng trai ham vui người Ireland ở đảng Dân chủ đang hỗn chiến, và Nichols nhà ta “ngọa sơn quan hổ đấu” với nụ cười toe toét của quỷ Satan.

---

<sup>i</sup> Boston thuộc Massachusetts, một bang trung thành của đảng Dân chủ.



Nhưng ngoài trường hợp của Nichols, thì tất cả những tay Cộng hòa từng ngồi lên ghế thị trưởng đều phải ngụy trang. Chú voi con hai mặt đội lốt lừa<sup>i</sup> ở đoạn cuối đoàn diễu hành, gồm đoàn người 50-50 Dân Hòa-Cộng Chủ,<sup>ii</sup> kẻ nào cũng có bằng cử nhân Luật từ địa chỉ 53 State Street.<sup>iii</sup>

Tôi nhớ không lầm thì Quý ngài Thị trưởng lúc ấy, bây giờ là Quý ngài Thống đốc James Michael Curley, là thị trưởng Boston bám dai nhất từ trước tới nay và khó tránh không thua gì bệnh cúm. Những nhiệm kì bốn năm hợp lệ của ngài giống như những chu kì bảy-năm-đổi-kém của các vua Ai Cập cổ đại vậy.<sup>iv</sup> Nhưng không ai ganh tị với ngài về tính hợp lệ đó cả. Với phong cách thô kệch và rối loạn đặc trưng, ngài đã xây dựng được hình ảnh một thị trưởng tốt, một gã đáng mến, vượt xa những người tiền nhiệm cũng như kế vị ngài. Điểm xấu duy nhất của ngài là ngồi dai quá. Nếu mà ngài ngồi ghế thống đốc dai như ngồi ghế thị trưởng, thì các anh chàng trên đồi Beacon Hill<sup>v</sup> sẽ lập đàn cầu trời cho một cơn động đất ngay, hay bất cứ loại thảm họa nào có thể búng ngài ra khỏi ngài vàng thống đốc cũng được.

Nếu School Street nổi tiếng ngày xưa, thì ngày nay nó cực

---

<sup>i</sup> Voi là biểu tượng của đảng Cộng hòa, lừa là biểu tượng của đảng Dân chủ.

<sup>ii</sup> *Demoblicans* và *Repucrats*, ý Ponzi muốn nhấn mạnh đảng phái ở đây trông vậy mà không phải vậy, và chỉ là công cụ cho dân tài chính.

<sup>iii</sup> 53 State Street là sở giao dịch chứng khoán Boston ở thời Ponzi. Hiện nay (2017), đây là tòa nhà Exchange Place và là trụ sở của nhiều công ty nổi tiếng như Boston Consulting Group hay Hachette Book Group.

<sup>iv</sup> Dựa theo câu chuyện trong Sáng thế kí (Kinh Thánh), rằng Pharaoh nằm mơ thấy bảy con bò mập (bảy năm giàu có) và bảy con bò đói (bảy năm đói kém), và được giải mộng rằng cứ chu kỳ bảy năm giàu có và bảy năm đói kém sẽ liên tiếp xảy ra.

<sup>v</sup> Ý nói chính quyền bang Massachusetts.

kì khét tiếng vì những sự kiện gần đây. Vẻ huy hoàng của những tòa nhà cổ kính hầu như nay đã tàn phai. Những chuyến xe buýt du ngoạn không còn dừng lại các nơi này nữa, ngay cả tòa Thị chính cũng bị bỏ qua. Họ đi xa hơn một chút, về hướng Washington Street. Họ lái lên vỉa hè trước một lối vào hẹp, nằm giữa hai tòa nhà Posner's và Purcell's. Địa chỉ 27 School Street. Tòa nhà Niles Building.

Thực vậy, họ không cần đi xa hơn để đáng đồng tiền tham quan đã bỏ ra. Vì Niles Building, trong cái đơn giản khiêm tốn của nó, có một lịch sử. Một quá khứ. Một quá khứ sôi động. Nhưng một sự sôi động còn lớn hơn cái quá khứ ấy xuất phát từ các mối quan hệ của tòa nhà với tài sản của dòng họ Eben D. Jordan. Lịch sử đó là gì à? Quá khứ gì à? Người hướng dẫn của một xe du lịch nào đó sẽ kể với bạn. Anh ta sẽ chỉ vào Niles Building với lòng kính trọng. Hãy lắng nghe câu chuyện của anh ta.

Anh ta sẽ cầm loa nói với khách tham quan:

Đây là Niles Building, thưa quý bà quý ông. Xưởng đúc tiền tí hon này đã đúc ra nhiều tiền cho người dân New England hơn tất cả các điều luật nhằm phục hồi nước Mỹ gộp lại. Tòa nhà này đã nhìn thấy nhiều *tỏi*<sup>1</sup> hơn cả hệ thống lò bánh của Công ty Ward. Tòa nhà này đã tặng cho các anh chàng ở State Street và Federal Street nhiều con đầu tim hơn cả vụ hoảng loạn tháng Giêng và tháng Hai năm 1933 nữa.

Hãy nhìn kĩ tòa nhà, thưa quý vị, vì đứng trước mắt quý vị là kì quan thứ tám của thế giới. Trụ sở trước đây của

---

<sup>1</sup> Trong văn bản gốc, Ponzi dùng từ "dough," là một từ lóng chỉ tiền đô, cũng có nghĩa là bột làm bánh. Ở đây người dịch dùng chữ "tỏi," là từ lóng chỉ tiền tỷ (nói trại từ chữ "tỷ"), cũng là một loại nguyên liệu xuất hiện khi làm bánh.

Charlie Ponzi, tay phù thủy tài chính đã tạo ra 15,000,000 đô la trong vòng chín tháng từ một cái coupon trị giá 6 xu. Quý vị cứ nghĩ mà xem! Mười lăm triệu đồng tiền vàng! Nhiều tiền hơn cả chúng ta có thể tưởng tượng! Quý vị có thể hình dung được không, con người ấy có thể làm được gì cho đất nước này trong thời đại suy thoái, nếu trong tay có một ngàn đô la, thay vì chỉ một cái coupon 6 xu kia? Ông ta có thể trả được nửa tá lần nợ quốc gia, ngay cả sau khi chính phủ này thoái mái chi tiêu và dồn đống nợ lại. Ông ấy có thể trả trong chớp mắt mà vẫn còn nhiều tiền hơn tất cả các dòng họ Morgan, Rockefeller, Mellon và Ford cộng lại!

Hãy nhìn lại một lần cuối, thưa quý vị, rồi chúng ta tiếp tục di chuyển. Nói xong tự tôi nghe cũng muốn hoa mắt luôn rồi.

Tuy nhiên, những gì anh hướng dẫn viên nói với khách du lịch không giải thích việc tôi đã tình cờ đóng đô tại đường School Street như thế nào. Đó không chỉ là chi tiết quan trọng, mà còn liên quan chặt chẽ với câu chuyện. Đặc biệt, nếu mà lúc đó tôi không chuyển đến School Street, thì tôi vẫn còn ở lại Công ty Tremont Trust ở Court Street rồi. Và anh Simon hẳn đã phun ra một ngàn lẻ một con tức giận vì đã lỡ cho tôi thuê nhà.

Chuyện là thế này: Mùa xuân 1919. Nhiều tháng trước đó, tôi đã tự giải phóng mình ra khỏi công việc đang làm. Chán vì làm việc cho những cái hoài bão mà không trả nổi tiền thuê nhà hoặc com áo hàng ngày. Chán vì làm ra tiền cho mấy ông chủ nói chung mà chẳng có đồng nào cho mình cả.

Tôi có vài đô la. Rất ít. Chỉ đủ để đáp ứng ngân sách gia đình một thời gian ngắn. Mà tôi thì không quyết định được nên tìm một công việc khác lương 20-25 đô la, làm thuê cho người ta, hay là tự mình lao ra làm một phát kinh doanh mạo hiểm, mở công ty riêng luôn cho máu. Nhưng rồi tôi đã không dứt

khoát. Thế là tôi đi thuê một căn phòng phía trên Công ty Puritan Trust. Phòng nội bộ.

Phòng có một bàn giấy và một ghế bành. Có thể gọi nó là cái văn phòng, giả như tôi có kinh doanh gì đó. Nhưng không. Tôi chỉ dùng nó để ngồi vài tiếng đồng hồ riêng tư tập trung suy nghĩ, viết ra sổ đây những con số. Những con số to đùng. Kiểu như những con số của Charlie Dawes tại Hội nghị Bồi thường Chiến tranh ở Đức vậy. Chỉ khác là số của tôi đơn vị là đô la và xu. Còn của ông ấy thì đơn vị là đồng mark Đức. Ừ, đồng mark dễ ăn quá mà.

Khó mà nói được số tiền đô tôi ghi ra sổ là thật hay không. Hay chỉ là hy vọng hão. Nhưng rồi tôi chợt nhận ra vấn đề ngay khi tòa nhà được Công ty Tremont Trust tiếp quản với một kế hoạch thay đổi sâu rộng. Tôi kết luận rằng, nếu tôi là tài sản giá trị đối với một ông chủ nào đó, thì tôi sẽ có giá trị lớn hơn nữa đối với chính mình. Lúc đó tôi nghĩ mình là “vật giá trị,” mà không phát hiện rằng dính với tôi còn có thêm một chữ “vô” giữa ngực nữa. Vì vậy, khi tòa nhà bị tiếp quản, tôi mang hết giấy bút (vì đồ nội thất có phải của tôi đâu) và chuyển đến Niles Building ở School Street. Tại đó, tôi sở hữu một văn phòng bé tí tẹo và dơ dáy ở tầng năm.

Đồ nội thất và trang thiết bị cần thiết, chẳng hạn như bàn ghế, máy đánh chữ, hồ sơ và thậm chí một cái máy multigraph,<sup>i</sup> multigraph,<sup>i</sup> tất cả đều là đồ mua trả góp. Sách, danh bạ... một số thì lấy ở nhà, một số thì mua ở hiệu sách cũ. Tôi lắp một cái điện thoại, sắm một số văn phòng phẩm chạm trổ ấn tượng, và thuê sơn một cái bảng hiệu đặt trên cửa để cho cả thế giới biết rằng Charles Ponzi là một nhà xuất nhập khẩu.

---

<sup>i</sup> Một loại máy in quay tay thô sơ.

Đó là bước đường đưa đẩy tôi tình cờ đến đóng đô tại School Street. Chẳng tính toán gì trước. Chẳng âm mưu gì trước. Chẳng có ý định chõ mũi vào mấy anh chàng bên kia con hẻm, chỗ tòa Thị chính. Mà nếu muốn, từ cửa sổ tôi có thể nhìn thẳng vào trong chỗ họ. Cả tòa nhà Hội Trấn áp Tội phạm lẫn tòa nhà Ủy ban Tài chính cũng chẳng làm gì được với cái vị trí siêu đẹp đó. Thật là kì diệu. Vì những tên cú vọ kia chưa hề đánh hơi trật một vụ nào ngon ăn. Chưa kể chúng lại còn có thói quen đào xới nhiều thứ dơ bẩn hơn cả cái máy xúc đất.

## CHƯƠNG XII

Ngài Ponzi quảng bá ấn phẩm *The Trader's Guide*, tổng 3,000,000 bản được phát hành trong chớp mắt

Khi thuê văn phòng ở đường School Street, tôi định trở thành đại diện thương mại cho các công ty trong và ngoài nước. Một kiểu phòng dịch vụ giao thương quốc tế, đặc biệt phục vụ cho các công ty không đủ khả năng duy trì một phòng đầy đủ chức năng như vậy riêng cho nội bộ công ty mình. Và tôi có thể tự tin rằng mình đủ khả năng làm tốt công việc đó. Nhưng tôi không có các mối quan hệ, ở Mỹ cũng như nước ngoài. Vì vậy tôi bắt đầu thiết lập quan hệ thông qua các kênh quảng bá. Cuối cùng tôi nhận ra rằng ngoài chi phí quản lý, văn phòng phẩm và bưu phí, tôi còn phải tốn thêm 5 xu cho dịch vụ thư quảng bá trong nước và 8 xu cho các đợt quảng bá nước ngoài. Tốn kém quá. Với mức giá đó, nguồn tài nguyên hạn chế của tôi hẳn sẽ tiêu tan chẳng còn gì trước khi nhận được bất kỳ kết quả nào.

Tôi kiểm quanh, tìm cách ít tốn kém hơn để tiếp cận khách hàng tiềm năng. Tôi nghiên cứu các công cụ quảng cáo, đặc biệt là sử dụng các xuất bản phẩm ngoại thương. Và ngay lập tức tôi phát hiện ra rằng lĩnh vực đó chưa được quan tâm đầy đủ.

Xuất bản phẩm ngoại thương hàng đầu lúc đó lưu hành chỉ 50,000 bản một tháng. Giá quảng cáo của nó hoàn toàn không tương xứng với các dịch vụ mà nó cung cấp. Rõ ràng, cần phải có một xuất bản phẩm mới, phát hành số lượng lớn hơn và giá thấp hơn. Vì vậy, tôi đã tạo ra một xuất bản phẩm như thế. Tôi tự làm hết, từng chi tiết luôn. Tôi gọi nó là *The Trader's Guide* (Cẩm nang của Thương nhân). Rồi tôi quảng bá nó dưới cái tên Công ty Quảng cáo & Xuất bản Boston (The Bostonian Advertising & Publishing Company). Một cái tên dài, chỉ tốn thêm tiền làm bảng hiệu gắn lên cửa và tốn mực in trên tiêu đề thư.

Vấn đề đầu tiên là làm sao để xuất bản phẩm của tôi lưu hành rộng rãi. Khấp thế giới luôn. Phân phối miễn phí chính là giải pháp. Người ta chẳng bao giờ từ chối những thứ không tốn tiền. Bản chất con người đâu cũng thế. Nhưng họ sẽ không thể nào dùng được xuất bản phẩm của tôi, trừ phi họ đọc được nó. Vì vậy, nó phải được in bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau. Không phải tất cả, chỉ các thứ tiếng Anh, Pháp, Ý, Đức, Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha là đủ.

Vấn đề danh sách gửi thư thì dễ giải quyết. Các danh bạ, cả trong lẫn ngoài nước, Cục Nội & Ngoại Thương Hoa Kỳ và Cục Lãnh sự Hoa Kỳ cung cấp cho tôi tất cả những cái tên tôi cần, được phân loại theo đủ kiểu tiêu chí trên đời. Nhưng tôi không thể nào gửi đi hàng triệu bản mỗi kỳ phát hành. Chi phí và khối lượng công việc sẽ không cho phép. Vì vậy, tôi quyết định gửi 100,000 bản, 6 tháng một lần. Và mỗi lần đến một đối tượng độc giả khác nhau, cho đến khi các danh sách gửi thư của tôi được sử dụng hết. Đó là một cuộc "vận lí trường chinh" vì tôi có đến hơn 3 triệu cái tên cần gửi.

Đó là khi tôi phải huy động tất cả khả năng để cứu rỗi chính mình. Trước hết, tôi phải duy trì sự quan tâm đối với các

bản *The Trader's Guide* đã được phân phối. Những xuất bản phẩm khác thực hiện việc này bằng cách phát hành mỗi tháng một số mới. Nhưng họ luôn chỉ phục vụ số ít người đã đăng ký nhận xuất bản phẩm. Trong khi đó tôi có một con số độc giả hầu như vô hạn cần tiếp cận.

Thứ hai, vì *The Trader's Guide* chứa một số nội dung cả thông tin lẫn quảng cáo mang tính vùng miền, nên tôi phải tìm cách gửi vào mỗi khu vực chỉ những gì mà dân địa phương ấy quan tâm. Ví dụ, người Eskimo thì không quan tâm đến tủ lạnh hay quạt điện, còn người Congo thì áo lông thú và các máy sưởi ấm không phải là thứ thu hút họ.

Cách duy nhất để giải quyết những khó khăn này là sử dụng bì a rời. Thực vậy, tôi đã chọn ra một loại bì a rời rẻ tiền có hai đỉnh vít. Tôi dự tính sẽ gửi đến mỗi độc giả chỉ những trang nội dung và quảng cáo mà họ quan tâm thôi. Cứ mỗi lần phát hành trang nội dung mới, tôi sẽ gửi đến họ những trang này để họ bổ sung vào tập sách của mình để cập nhật thông tin. Mỗi đợt 100,000 độc giả mới sẽ nhận cùng một cái bì a như đã gửi cho những người khác, kèm theo tất cả những trang đã phát hành cho tới thời điểm đó. Kế hoạch phân phối này sẽ đặt một bản *The Trader's Guide* đầy đủ và cập nhật vào tay 200,000 độc giả trong năm thứ nhất, và 200,000 độc giả mới mỗi năm sau đó.

Tôi trả tiền cho tất cả các thứ đó bằng cách nào, nếu xuất bản phẩm được phân phối miễn phí? Cũng khá dễ: Bằng cách bán không gian quảng cáo. Tỷ lệ nội dung đọc với không gian quảng cáo là 1-3. Nghĩa là, mỗi trang nội dung đọc, tôi bán 3 trang quảng cáo. Tôi bán được không? Dĩ nhiên! Nếu người ta bán được, chẳng có lý do gì tôi lại không bán được. Tôi có nhiều thứ để mời chào hơn họ, mà tiền thì ngang nhau, thực ra là tôi thậm chí còn thu phí rẻ hơn nữa đấy.



Các xuất bản phẩm hàng đầu lúc bấy giờ đòi khoảng 500 đô la một trang không gian quảng cáo cho mỗi số hàng tháng. Họ chỉ phát hành báo tới khoảng 50,000 người đăng kí. *The Trader's Guide*, cùng một số tiền đó, quảng cáo được tới 100,000 độc giả. Không chỉ có vậy, đặc tính bìa rời cho phép các nhà quảng cáo tiếp cận chỉ những độc giả họ cần, loại ra tất cả những đối tượng khác.

Lại nữa, mỗi kỳ của một tờ nguyệt san chỉ tồn tại 30 ngày. Mỗi bản in được xem là số mới cho đến khi số tiếp theo được phát hành. Sau đó nó lỗi thời và thường bị vứt bỏ, hoặc bán giấy loại. Vì vậy, để duy trì cùng một trang quảng cáo trước mặt 50,000 người đăng kí báo trong một năm, nhà quảng cáo phải tốn 6,000 đô la. Nhưng *The Trader's Guide* thì không hề bị lỗi thời. Nó là một quyển sách tham khảo vĩnh viễn, và độc giả phải lưu giữ từ năm này đến năm khác, họ phải đặt và phân loại những trang mới phát hành vào cái bìa cũ. Vì vậy, giữa việc trả 500 đô la để trưng bày 30 ngày với việc trả cùng số tiền mà trưng bày vĩnh viễn, trong khi số lượng độc giả lớn gấp đôi, khỏi cần nói cũng đoán được các nhà quảng cáo chọn ai. Hẳn là họ ưu tiên chọn *The Trader's Guide*; bởi vì các lí luận bán hàng của tôi bất khả chiến bại, thậm chí các đối thủ của tôi còn không theo kịp nữa là.

Tính hết các chi phí, một kì *The Trader's Guide*, gồm cả bìa, 50 trang nội dung thông tin, 150 trang quảng cáo và bưu phí đến địa chỉ nhận, cả thảy tôi tốn 35 xu một bản, hay là 35,000 đô la cho 100,000 bản. 150 trang quảng cáo sẽ mang lại trên 75,000 đô, quảng cáo trang bìa thêm 5,000 đô nữa. Biên lợi nhuận ròng sẽ là khoảng 15,000 đô cho 6 tháng đầu tiên. Sau đó thì lợi nhuận ngày càng tăng.

*The Trader's Guide* là một sản phẩm tốt. Tôi đã nghĩ vậy. Bây giờ tôi vẫn nghĩ vậy. Tôi đã nói vậy. Mọi người đồng ý với

tôi và cũng nói vậy. Tuy nhiên, dường như chẳng có ai chịu suy nghĩ đằng hoàng về nó để rút vốn cho nó cả.

Trong số những người đó có một cựu thống đốc Massachusetts. Ông rất rộng rãi khi phỏng vấn. Và cả khi động viên người khác nữa. Nhưng về vụ tiền bạc, thì ông là một tay keo kiệt rít chúa ngô công kẹo. Tôi mời ông mua một nửa quyền sở hữu xuất bản phẩm *The Trader's Guide* với giá 5,000 đô la mà ông cũng không chịu. Tôi nghĩ là nếu có được mời mua đất công Boston giá 5 đô một mẫu, chắc ông cũng chê mắc nữa ấy chứ.

Tôi tìm vốn khắp nơi. Chẳng đâu có cả. Tuy nhiên, tôi vẫn chiến đấu đến cùng. Chăm đồ nữ trang gia đình. Thế chấp đồ nội thất. Tôi không bán linh hồn mình cho quỷ dữ, bởi vì hắn đã phát hiện rằng hắn có thể lấy linh hồn tôi không mất xu nào nếu hắn đợi đủ lâu.

Trong phút tuyệt vọng, tôi quyết định hỏi vay ngân hàng. Hắn là lúc đó tôi vô cùng tuyệt vọng. Lẽ ra lúc đó tôi nên biết là sẽ chẳng tới đâu. Tôi hỏi vay 2,000 đô la tại Công ty Hanover Trust.<sup>1</sup> Nhiều tháng trước, tôi đã mở tài khoản ở đó. Nói cho đúng ra thì nó là cái xương cá kẹt ở cổ họng chứ tài khoản cái gì. Dĩ nhiên đó là cách nghĩ của ngân hàng, chứ không phải tôi. Cứ cách ngày, tôi phải chạy đua đến chỗ thu ngân vào đúng 9 giờ sáng để nạp đủ tiền trả những tờ séc tôi đã kí ngoài giờ

---

<sup>1</sup> Ở Mỹ, các công ty quản lý quỹ (trust company) cũng có hoạt động tương tự ngân hàng thương mại (commercial bank): nhận tiền gửi, dịch vụ bảo chứng (escrow), quản lý tài sản... Trên thực tế, đa số công ty quản lý quỹ và ngân hàng thương mại đều có quan hệ sở hữu nhau: nhiều công ty quản lý quỹ là công ty con của ngân hàng thương mại và ngược lại (xem thêm trong sách *Tiền chùa* của Louis Brandeis). Do vậy, ở đây nhóm dịch sẽ gọi chung các công ty quản lý quỹ và ngân hàng thương mại là ngân hàng (chính bản thân Ponzi cũng gọi lẫn lộn nhau như vậy trong bản gốc).

ngân hàng làm việc. Lúc nào tôi cũng đến nạp tiền trước khi có người rút séc, tuy nhiên tay kế toán chắc cũng phải theo dõi toát mồ hôi hột.<sup>1</sup>

Khi làm đơn xin vay nợ, tôi cố làm ra vẻ không để tâm lắm. Tôi hỏi vay 2,000 đô la với giọng điệu kiểu như hỏi món tiền lẻ 5 xu vậy. Hồ sơ vay của tôi không đi được xa lắm. Nó chưa bao giờ tới được ủy ban duyệt vay tiền, vì ông giám đốc ngân hàng vừa thấy hồ sơ, bập hai hơi thuốc xì gà rồi quăng mớ hồ sơ vào một xó luôn. Tờ hồi phiếu tôi gửi cho ngân hàng làm tài sản thế chấp không gây ấn tượng cho ông ấy. Dòng thư ghi rõ rằng tôi đang là khách hàng có mở tài khoản tại ngân hàng ông ấy cũng không được để tâm mấy thì phải.

“Rất tiếc,” ông lạnh lùng nói, “nhưng tôi không thể chấp thuận khoản vay này. Tuy chính sách của chúng tôi là giúp đỡ người kị gửi bất cứ khi nào có thể, nhưng tài khoản của ông gây nhiều phiền toái hơn là lợi ích cho chúng tôi. Chúc ông vui vẻ.”

Nhận xét cuối cùng của ông ta làm tôi điên đến độ muốn phun nọc độc ra được. Tôi *ngắm* ông ta quay vào lại phòng riêng. Sau đó tôi rời ngân hàng miệng lẩm bầm: “Sẽ có một ngày chú mày biết tay anh!”

Một vài tháng sau đó lời tiên tri ứng nghiệm. Lúc bấy giờ, tôi sở hữu Hanover Trust. Toàn bộ. Kể cả nôi niêu xoong chảo đứng tên công ty này cũng dưới quyền sinh sát của tôi. Tôi có một tài khoản 5,000,000 đô la trong đó. Tôi là cổ đông lớn nhất,

---

<sup>1</sup> Ponzi không có sẵn tiền mặt trong tài khoản. Do vậy, khi cần thanh toán, Ponzi sẽ kí séc cho khách hàng (hoặc nhà đầu tư, chủ nợ...), sau đó tìm cách xoay tiền mặt rồi nạp vào tài khoản để có tiền chi khi khách hàng ấy đến rút séc thành tiền mặt. Ponzi phải nạp tiền trước khi khách hàng đi rút séc (thường họ không rút ngay nên vẫn còn thời gian cho Ponzi).

chủ tịch hội đồng quản trị, và là thành viên thường trực của ủy ban điều hành.

Tại một trong các cuộc họp tuần, giám đốc nguồn vốn (treasurer) đề nghị tăng lương giám đốc. Một trong những người của tôi trong ban điều hành phản đối bản đề nghị này. Tôi ngồi ở đó vẻ thờ ơ. Giám đốc nguồn vốn rất tức giận, đề nghị đưa vấn đề ra bỏ phiếu. Đề nghị được chấp thuận. Chúng tôi bỏ phiếu trên cơ sở quyền sở hữu. Giám đốc nguồn vốn tính rằng với lượng cổ phần của ông ta và tay giám đốc tổng gộp lại, cùng những giấy ủy nhiệm mà họ giữ, cộng thêm các phiếu độc lập rải rác, họ sẽ nắm quyền quyết định trong tay. Nhưng mà tôi sở hữu 1,625 cổ phiếu và kiểm soát theo thỏa thuận 600 cổ phiếu nữa, trong tổng số 4,000 cổ phiếu.

Tôi phán “không.”

“Thua rồi!” tay giám đốc nói sau khi phiếu đã được đếm.

“Dĩ nhiên là ông thua!” tôi nói với ông ta. “Ông thua khi ông từ chối cho tôi vay 2,000 đồng khoảng 6 tháng trước. Ông nhớ chứ?”

“Có lẽ ông không nhớ. Nhưng tôi thì chưa quên,” tôi tiếp tục. “Lúc đó ông bảo tôi rằng tài khoản của tôi gây nhiều phiền toái hơn là lợi ích cho ngân hàng này. Nhưng ông tỏ ra rất thiếu tế nhị với tư cách một giám đốc ngân hàng. Cái tài khoản nhỏ đó hôm nay là 5,000,000 đô đấy; nhiều hơn tất cả các khoản kí gửi khác cộng lại. Sau nhận xét của ông 6 tháng trước, lẽ ra tôi có đủ lí do để đóng tài khoản luôn. Khi đó, ngân hàng này sẽ chẳng có tài khoản kí gửi khổng lồ của tôi nữa. Hôm nay tôi từ chối tăng lương cho ông bởi vì tôi không tin ông là vật có giá trị đối với ngân hàng này.”

“Vậy thì chẳng có gì để cho tôi làm nữa, ngoại trừ nộp đơn từ chức,” ông ta nói.

“Đơn từ chức à?” tôi bẻ lại. “Cái đó tùy ông. Nhưng tôi có thấy ông đang giữ cái chức vụ nào đâu mà đòi từ chức. Tôi làm chủ ngân hàng này. Ông là một trong những người làm công cho tôi. Ngay bây giờ, ông có thể tiếp tục là giám đốc. Nếu một lúc nào đó mà tôi quyết định không cần ông nữa, tôi sẽ sa thải ông.”

Nãy giờ lạc đề, cho phép tôi bắt đầu lại câu chuyện. Quay về với văn phòng của tôi, nhân tiện nói luôn là nó đã được dời đến khu vực lớn hơn trên tầng hai. Từ chỗ Hanover Trust về, tôi mời những người trợ giúp tôi đến, gồm hai tay tốc kí và một cậu bé. Tôi thông báo cho họ biết rằng thứ Bảy tới họ không cần đi làm nữa, bởi vì tôi không đủ khả năng trả lương cho họ. Họ xin tiếp tục ở lại, để thực hiện “hoài bão.” Tôi không đồng ý—không thể đồng ý. Nhưng tôi xúc động sâu sắc bởi lòng trung thành của họ.

Bước tiếp theo của tôi là chèn một quảng cáo nhỏ vào tờ báo. Văn phòng cho thuê lại, hay đại loại gần như thế. Quảng cáo này có kết quả ngay lập tức. Chưa tới một tuần lễ đã có nhiều người thuê. Tiền thuê của tôi đã được giải quyết. Cái cửa kính trước đây là: “Charles Ponzi, Xuất Nhập Khẩu” và “Công ty Quảng cáo & Xuất bản Boston,” giờ đã có thêm những cái tên mới, bắt đầu trông chẳng khác nào một cái danh bạ. Có lẽ, phẩm giá của tôi cũng chịu đau thương đôi chút. Nhưng những gì tôi mất mát ở phẩm giá, tôi nhận được ở sự bình yên trong tâm trí.

Tôi loại *The Trader's Guide* khỏi tâm trí của mình. Một lâu đài cát khác đã sụp đổ. Điều đó không quan trọng. Tôi đã quen với việc đuổi bắt cầu vồng khuyết. Cái này mà phai đi, tôi đuổi theo cái khác. Nếu là một kẻ mộng mơ, chắc chắn tôi là một kẻ mộng mơ rất kiên nhẫn. Tôi không bao giờ bỏ cuộc. Không nản lòng vì thất bại, tôi chuyển sự chú ý của mình từ *The Trader's*

*Guide* sang các phiếu trả trước bưu phí quốc tế (IRC).<sup>i</sup> Một cầu vồng mới hiển hiện trước mắt tôi. Đẹp chưa từng thấy bao giờ. Bằng năng lượng và lòng nhiệt tình mới, tôi rượt đuổi theo nó. Tôi bắt kịp nó. Lúc tôi bắt kịp, tôi tìm thấy 15,000,000 đô la ở cuối cầu vồng. Lẽ ra lúc đó tôi nên dừng lại là vừa. Buông bỏ khi nên buông bỏ. Tôi đã không làm thế.

Kể từ đây, câu chuyện thực sự bắt đầu.

---

<sup>i</sup> Tức là *international reply coupon*, hay còn gọi là IRC. Khi A gửi thư cho B ở một quốc gia khác và muốn trả phí gửi thư phản hồi luôn cho B, thay vì mua tem tại quốc gia của B hoặc gửi kèm tiền ở quốc gia của B để B tự mua tem, A có thể mua và dính kèm IRC. B sẽ dùng IRC để đổi ra tem của nước mình và gửi lại cho A. IRC được chấp nhận tại các nước thuộc Liên minh Bưu chính Quốc tế (Universal Postal Union, hay UPU).

## CHƯƠNG XIII

Ngài Ponzi cuối cùng cũng phát hiện một con đường chưa có dấu chân người để đến với giàu sang như trong cổ tích

Cái “cần câu” IRC thực sự rơi vào chân tôi như một trái táo chín. Tôi thậm chí chẳng cần phải rung cây để nhặt trái. Tôi chỉ việc vươn tay tới chỗ nó rụng, cứ thế mà nhặt thôi. Trông nó khá hấp dẫn, ngon lành. Tôi quan sát xem có bầm dập gì không. Không thấy. Phải cắn một miếng thôi. Không thích cắn thì không phải là người.

Khi sắp xếp lại thư gửi cho mình, tôi chú ý một bức thư gửi từ Tây Ban Nha. Nó có một phiếu IRC đính kèm bên góc. Bức thư nằm trên bàn của tôi nhiều ngày rồi. Tôi đọc. Chả có nội dung gì nhiều, chỉ hỏi xin một bản *The Trader's Guide*. Còn phiếu IRC đính kèm là để trả trước cho bưu phí phản hồi thư. Trước đó tôi đã thấy và sử dụng loại phiếu này rồi. Tôi biết đó là cái gì, biết chức năng chính xác của nó.

Tờ phiếu trước mặt tôi giống hệt về hình thức với những tờ tôi đã dùng trước đây. Nó được một bưu điện ở Tây Ban Nha phát hành, nhưng mọi chi tiết thì tương tự với phiếu của các nước khác. Khác biệt nhỏ duy nhất là, ở dưới cùng, nó có chữ

“España” (Tây Ban Nha), thay vì tên của một nước nào đó khác. Tương tự như thế, ở trên cùng, giá trị xuất hiện bằng tiếng Tây Ban Nha như sau: “30 centavos” (30 xu Tây Ban Nha).

Lời chú giải chính xuất hiện trên mặt trước và mặt sau của tờ phiếu bằng nhiều ngôn ngữ. Nội dung như sau:

Tờ phiếu này có thể được trao đổi tại bất cứ bưu điện nào của bất cứ quốc gia nào trong Universal Postal Union (Liên minh Bưu chính Quốc tế), để trả bưu phí trong phạm vi giá trị 25 centime (xu Pháp), hoặc tương đương.

Tờ phiếu tình cờ xuất hiện trước mặt tôi, vào một thời điểm mà đầu óc tôi rất là cảnh giác. Nhưng cũng hoàn toàn nhờ những gì tôi đã biết về tờ phiếu và tỉ giá hối đoái mà tôi nhìn thấy trong đó một cơ hội để kinh doanh. Một con đường tắt chưa có dấu chân người để đến với bạc tiền một cách dễ dàng. Cũng thật kì lạ là con đường này đã bị bỏ hoang cho đến khi tôi phát hiện, mà các phù thủy tài chính Wall Street không hay biết. Nhưng nó đã thực sự diễn ra như vậy đấy. Và những con cú vọ ấy chẳng bao giờ tha cho tôi kể từ lúc đó, vì đã rình lúc họ lơ đãng mà cướp mất mồi. Khi bạn phồng tay trên với họ, tôi dám cá là họ sẽ bám theo dấu vết của bạn cho đến khi người thừa kế bạn đến nhận tài sản của bạn mới thôi.

Phát hiện của tôi không liên quan gì đến nghiên cứu khoa học. Thực vậy, nó chẳng dính tới khoa học hoặc nghiên cứu gì cả. Nó đơn giản hơn thuyết tương đối của Einstein nhiều. Thực vậy, nó quá đơn giản đến mức tôi mất không tới năm phút tính toán trên giấy nháp để nhận ra tính khả thi của nó.

Bản thân tờ phiếu đã kể một câu chuyện ngắn. Nó đã được mua tại một bưu điện Tây Ban Nha giá 30 xu Tây Ban Nha.



Tính ra tỉ giá thì tương đương 6 xu Mỹ. Có thể được đổi tại Mỹ để lấy tem thư có mệnh giá tương đương 25 xu Pháp, hay 5 xu Mỹ. Để chắc chắn phiếu này thực sự trao đổi được tại Mỹ hay không, thì ghé vào bưu điện Boston hẳn sẽ rõ ngay. Nhưng không có gì phải vội.

Điều khiến tôi suy nghĩ là việc biết rằng đồng peseta Tây Ban Nha bấy giờ được trao đổi với tỉ giá 15 xu tiền Mỹ, thay vì 20 xu theo mệnh giá.<sup>1</sup> Một chút tính toán thấy ngay rằng, với tỉ giá đó, 6.66 peseta có thể đổi 1 đô. Vì một peseta bằng 100 xu Tây Ban Nha, 6.66 peseta bằng 666 xu Tây Ban Nha. Không có gì khó để thấy rằng với 666 xu Tây Ban Nha, tôi có thể mua tại bất cứ bưu điện Tây Ban Nha nào 22 bộ phiếu IRC giống y như cái phiếu trước mặt tôi. Phiếu này tôi có thể đổi ở Mỹ lấy tem thư 5 xu Mỹ mỗi phiếu. Được tổng cộng 1 đô la 10 xu. Sau khi giao dịch, lãi 10%.

Biên lợi nhuận 10% thì không nhiều với một phi vụ lướt sóng ăn chênh lệch. Nhưng ý tưởng này dẫn đến ý tưởng khác. Một số ngoại tệ bị trượt giá còn hơn cả đồng peseta. Đồng lira của Ý chẳng hạn. Lúc bấy giờ tỉ giá của lira rơi vào khoảng 5 xu thay vì 20 xu Mỹ. Một lira bằng 100 xu Ý. Một đô có thể đổi 20 lira, hay 2,000 xu Ý. Với 2,000 xu Ý, tôi có thể mua 66 phiếu giá 30 xu Ý mỗi phiếu. Đủ phiếu để đổi tại bưu điện Boston lấy 3 đô la 30 xu loại tem 5 xu. Lợi nhuận gộp là 230%.

Ngay lúc đó tôi chỉ mới giao dịch trên lí thuyết. Trong thâm tâm của tôi, tôi cảm thấy chắc chắn về những tính toán và kết luận của mình. Nếu mà tôi chỉ cần có vài trăm đô ít ỏi thôi, là

---

<sup>1</sup> Ở thời điểm này, tỉ giá giữa các đồng ngoại tệ là cố định, chứ không thả nổi như hiện nay. Tuy nhiên, trên thực tế thì ở thị trường chợ đen, giá trị trao đổi các đồng ngoại tệ vẫn có thể trao đổi với tỉ giá thả nổi, và đó là nền tảng cho hoạt động ăn chênh lệch giá (arbitrage) của Ponzi.

tôi đã không ngần ngại chơi một mình rồi. Tình hình tài chính của tôi lúc đó không cho phép. Như thường lệ, tôi có một cơ hội tốt mà không bao giờ có khả năng tự xoay lấy một mình.

Đối mặt với nhu cầu vay mượn người khác, tôi phát hiện ra rằng cần có cái gì đó quan trọng hơn các lý thuyết và niềm tin của chính mình. Tôi không thể tiếp cận được một người cho vay tiềm năng nào cho đến khi có được bằng chứng rõ ràng rằng những khẳng định của tôi là tuyệt đối chính xác.

Trước hết, quan trọng là phải tìm hiểu chắc chắn sự trượt giá tiền giấy có ảnh hưởng gì đến giá bán các tờ phiếu đó không. Để kiểm tra, tôi gửi đi ba bức thư. Mỗi bức thư gửi kèm 1 đô la Mỹ. Một bức tới Tây Ban Nha, một bức tới Pháp, và bức thứ ba tới Ý. Trong mỗi trường hợp, tôi đều yêu cầu người nhận đổi tờ đô la sang tiền nước họ. Rồi thì lấy tiền đó mua phiếu càng nhiều càng tốt và gửi lại cho tôi. Trong khoảng thời gian một vài tuần, tôi nhận được thư trả lời và phiếu. Kết quả trùng với mong đợi của tôi.

Trong khi đó, tôi hỏi tại bưu điện Boston và chắc chắn rằng các phiếu này có thể đổi ở đó mà không có rắc rối gì.

Một bản Hướng dẫn Bưu chính Hoa Kỳ và một tờ báo có tỉ giá ngoại hối hiện hành đã hoàn tất chuỗi bằng chứng cần thiết để chống lưng cho kế hoạch của tôi. Tổng cộng, tôi mất chưa tới 4 đô để đặt nền móng cho công ty. Và chín tháng sau, nó đã hình thành một khoản nợ 15,000,000 đô la.<sup>i</sup>

Điểm đặc biệt về toàn bộ sự việc là các luật lệ và hiệp ước

---

<sup>i</sup> Hầu hết câu chuyện chính diễn ra tại thời điểm 1920. Khi chuyển về năm 2017, thì 1 đô la năm 1920 sẽ tương đương khoảng 12.25 đô la năm 2017 (tính lạm phát theo số liệu CPI công bố bởi Chính phủ Mỹ). Con số 15 triệu đô la mà Ponzi nhắc tới tương đương khoảng 184 triệu vào năm 2017.

liên quan đến việc mua đi bán lại phiếu IRC đều bảo vệ người sử dụng phiếu chứ không bảo vệ các chính phủ liên quan. Họ không thể từ chối bán hoặc mua lại phiếu nếu không thông báo trước lí do thích đáng. Ngay cả dù họ có thể biết được rằng người ta đang đầu cơ, và biết chắc rằng họ sẽ mất tiền.

Các phiếu đó là một mặt hàng giống như tem thư, là một bộ phận không tách rời của dịch vụ bưu chính. Là một mặt hàng độc quyền của chính phủ, nên chính phủ phải bảo đảm cho mặt hàng đó, và phải thực thi chính sách của mình một cách thỏa đáng.

Bất kể phiếu IRC có lời hay lỗ cũng vậy: Các bưu điện của bất kỳ quốc gia nào cũng không thể từ chối bán tem cho tôi. Họ không thể giới hạn số lượng phiếu mà tôi cần mua hoặc mua lại. Họ không thể giảm hoặc tăng lượng cung bình thường, nếu không việc đáp ứng nhu cầu gia tăng sẽ nhanh chóng trở thành gánh nặng cho họ. Nói cách khác, gánh nặng thực thi các điều khoản của hợp đồng là hoàn toàn thuộc về phía chính phủ chứ không phải về phía tôi. Tất cả nghĩa vụ của tôi trong hợp đồng này đơn giản chỉ là phải trả tiền khi mua phiếu mà thôi. Phiếu đổi lấy tem. Nhưng tôi làm gì với mấy con tem sau đó là việc của riêng tôi, không phải việc của họ.

Tôi không phạm phải bất kỳ luật lệ hay quy định nào khi buôn bán phiếu, được tiến hành như đã mô tả ở đây. Nhiều lắm chỉ có thể nói là việc buôn bán đó trái đạo đức mà thôi. Nhưng vi phạm đạo đức không phải là vi phạm pháp luật. Dù sao thì môi trường sống đã khiến cho tôi khá chai lì với chủ đề đạo đức. Bây giờ, cũng như bây giờ, không ai ngồi lại nhai chuyện đạo đức cả. Đồng tiền toàn năng là mục tiêu duy nhất. Có tiền rồi thì người ta chẳng ai phải lo bị phê phán vì vi phạm đạo đức liên quan đến việc kiếm tiền.

Những nỗ lực ban đầu của tôi nhằm vay mượn tiền đã thất bại hoàn toàn. Người ta muốn biết quá nhiều về kế hoạch của tôi, vượt quá giới hạn an toàn nên không nói được. Nếu mà tôi quá hào phóng về thông tin, thì có người sẽ sử dụng nó cho riêng mình, và mặc tôi bơ vơ đói lạnh. Vì vậy tôi chỉ nói vừa đủ để kích thích lòng tham và tính tò mò của họ thôi. Không hơn.

Tôi bỏ phí rất ít thời gian và nỗ lực để hỏi vốn lớn. Tôi sớm từ bỏ cách này, xem như không ổn. Bởi vì, tôi biết mình có thể vay mượn 10 đô la từ 10 người dễ hơn nhiều so với vay mượn 100 đô la từ 1 người. Nhưng để vay, dù số tiền nhỏ, từ những người xa lạ, thì mình cũng cần có một uy tín nhất định. Một cái tên công ty để vay chẳng hạn. Bởi vì công ty thì có vẻ bền vững hơn.

Vậy là tôi quyết định thành lập công ty. Và tôi đặt cho nó cái tên Securities Exchange Company (Công ty Giao dịch Chứng khoán). Tin tưởng mình đang đi đúng hướng, tôi quyết tâm đi đến cùng. Tuy nhiên, tôi không thực hiện được điều đó! Một kết cục rất khác với những gì tôi đã suy tính trước!

## CHƯƠNG XIV

### Ngài Ponzi tổ chức Công ty Securities Exchange theo mô hình ban-nhạc-một-người

Việc tổ chức Công ty Securities Exchange là một vấn đề rất đơn giản. Vào những ngày đó, không có những luật về mua bán cổ phiếu để mà đối phó. Ít nhất ở Massachusetts không có, bởi vì cái gọi là Đạo luật Chứng khoán đến năm 1921 mới được ban hành. Tiện thể nói luôn, cái vụ này tôi thấy giống kiểu mất bò mới lo làm chuồng vậy.

Dù là đơn giản, nhưng vấn đề tổ chức cũng gặp chút rắc rối nhỏ. Trước hết là đơn đăng kí thành lập công ty cổ phần. Tôi chả biết điền hết các mục đăng kí thế nào cả. Tôi lại không thể tin tưởng thuê luật sư. Những luật sư mà tin được thì tôi không thuê nổi. Còn người thuê được thì lại không tin nổi. Vậy là chi phí thành lập công ty cổ phần nó nhiều hơn tôi tưởng.

Vì tôi đã quyết định không lập doanh nghiệp tư nhân, nên công ty hợp danh là lựa chọn duy nhất. Sau một nghiên cứu nhỏ về tình hình, tôi lại thấy nó không phù hợp. Những đối tác mình mơ có thì nằm ngoài tầm với. Ngược lại thì mình không cần. Chẳng biết phải làm gì nữa, ngoại trừ bày ra một hình thức tổ chức mới nào đó. Một cái gì đó thật phù hợp mà không

tổn tiền. Một hình thức hợp danh “phi đối tác” là hướng hợp lý nhất.<sup>1</sup>

Tư cách pháp nhân của một công ty hợp danh như thế có thể là vấn đề gây tranh cãi. Tuy nhiên, điểm đó không hề được nêu lên trong suốt cuộc tranh tụng sau vụ sụp đổ của công ty tôi. Công ty Securities Exchange được xem như “công ty một người.” Rõ ràng theo luật, về mặt kỹ thuật cho phép một người “tự hợp tác với chính mình.” Thành thật mà nói, có nhiều gã kì dị hoạt động trong ngành luật hơn cả trong một trung tâm giải trí bình dân. Mà cũng không phải tất cả họ đều làm quan tòa.

Khi một thư kí nhiệt tình ở tòa Thị chính Boston cung cấp cho tôi phiếu đăng kí cần thiết, tôi phát hiện ra rằng mình được yêu cầu điền họ tên tất cả các thành viên khác của công ty. Tôi điền tên mình là người quản lí, để kéo dài thời gian và suy nghĩ thật nhanh. Nếu mà mình ngộp ngừng, tay thư kí kia sẽ nghĩ gì nhỉ?

Cái tên John S. Dondero xuất hiện trong đầu tôi. Ông ấy là chú vợ của tôi, một người đáng kính. Dù sao thì phiếu đăng kí cũng chỉ là hình thức. Tôi không nghĩ trước hậu quả. Vì vậy, tôi

---

<sup>1</sup> Các loại hình công ty (company) ở Mỹ không giống như các loại hình công ty ở Việt Nam. Nhìn chung, có thể phân thành: (1) đơn danh-doanh nghiệp tư nhân (proprietorship) trong đó chủ doanh nghiệp chịu trách nhiệm vô hạn; (2) hợp danh (partnership) trong đó các đối tác chung, hay thành viên hợp danh (general partner) chịu trách nhiệm vô hạn và các đối tác hữu hạn, hay thành viên góp vốn (limited partner) chịu trách nhiệm hữu hạn; cuối cùng là (3) các công ty trách nhiệm hữu hạn như công ty trách nhiệm hữu hạn (limited liability company) và công ty cổ phần (corporation). Ở đây, Ponzi không chọn doanh nghiệp tư nhân, phần vì trách nhiệm vô hạn, rủi ro cao, phần vì công ty kiểu này sẽ không có được lòng tin nhiều để vay nợ. Công ty trách nhiệm hữu hạn và cổ phần thì có nhiều quy định, thành lập khá rắc rối. Vì vậy, Ponzi buộc phải chọn hình thức hợp danh.

ghi tên ông làm đối tác, nghĩ là ông sẽ không bao giờ biết. Nếu ông biết, tôi có thể giải thích rõ việc sử dụng tên ông trái phép.

Cái tên thứ hai tôi nghĩ tới là một người mình có biết ở Ý. Một người mà tôi nghĩ là đã chết. Nhưng sau đó tôi phát hiện ra là tin tức về sự qua đời của ông ta “có hơi phóng đại.” Giống cái chết của Mark Twain vậy. Ông ta vẫn còn sống nhăn. Do không biết điều đó, tôi ghi tên ông mà bụng cười thầm. Ông này chắc chắn không biết cũng chả quan tâm nữa rồi!

Đó là khái niệm công ty hợp danh “phi đối tác” của tôi. Một mô hình tổ chức rất lí tưởng: im lặng, kín đáo, nhưng vẫn đủ che mắt pháp luật. Nếu bây giờ tôi mà biết điều gì sẽ diễn ra, tôi còn làm cho nó lí tưởng hơn nữa, bằng cách đặt một người chết vào vị trí ông chú vợ tôi. Như thế thì ông ấy đã không bị nhiều rắc rối vô duyên. Mà lại an toàn hơn cho tôi nữa chứ. Người chết không thể tạo ra sự bất đồng. Họ không bị trát gọi hầu tòa, cũng không bị kết tội coi thường pháp luật.

Công ty Securities Exchange bắt đầu sự nghiệp kinh doanh dưới sự đỡ đầu của những điếm lành. Sự thật thì nó không có vốn. Nhưng nó cũng không có tiếng xấu. Không có các khoản nợ. Thật tuyệt vời, toàn bộ chi phí tổ chức không bao nhiêu cả, chỉ bằng giá hơn ba gói thuốc lá và một phiếu trả tiền trước cùng giá đó.

Sau khi đăng kí, công ty của tôi chính thức tồn tại. Nhưng tất cả chỉ có bấy nhiêu: một cái địa chỉ, vài bộ bàn ghế và trang thiết bị. Không có giấy viết thư in sẵn địa chỉ và các văn phòng phẩm chủ yếu khác. Tôi vẫn cần khoảng 50 đô để thực sự sẵn sàng kinh doanh. Với một ngân sách cá nhân cứ thiếu hụt bần vũng như ngân sách quốc gia, có thể 50 tháng nữa tôi cũng chẳng thể để dành đủ 50 đô. Mà tôi cũng không thể trụ lâu đến thế.

Mọi việc trông chả ra làm sao cả. Đường như cả cái thành phố Boston cũng không có nổi 50 đô. Chắc chỉ có vài ngân hàng lớn là có sẵn 50 đô thôi. Để cho vấn đề thêm phần tồi tệ, một số chủ nợ bắt đầu quấy rối tôi về các khoản tiền đặt cọc, nợ đến hạn và quá hạn. Tôi nhém chưa xong lỗ này thì xì ra lỗ khác. Đó là tình trạng xì lỗ một tồi tệ nhất mà tôi từng gặp phải.

Có một chủ nợ xuất hiện thường xuyên. Ông ta bán đồ nội thất ở vùng North End. Đặc sản của ông là mọi thứ hàng gia dụng cho các cặp mới cưới, từ lò xo giường không kê cho đến trực lăn. Tôi nợ ông ta tiền mấy cái bàn ghế văn phòng. Mấy bộ bàn ghế vớ vẩn bằng gỗ thông trắng mà họ đã lừa tôi trả với cái giá quý tộc của gỗ sồi.

Ngày hôm đó, ông ta ghé, mặt như vừa mất số gạo xong. Ông ta sẽ trông thật nguy hiểm, nếu tướng đáng to hơn xiu. Vì ông chỉ là một gã còi nhỏ thó như tôi thôi, nên tôi không sợ. Tôi mời ông ngồi và ông ngập ngừng.

“Có gì cứ ngồi xuống đi cái đã!” tôi mời. “Cái ghế kia vẫn là của ông và nếu có chuyện gì xảy ra khi ông ngồi lên nó, ông sẽ chẳng phải đền đâu.”

Ông ta ngồi xuống và bắt đầu lôi giấy tờ ra khỏi túi. Giấy thể chấp, hóa đơn, biên lai, đủ cả. Tôi phớt lờ cái vụ trình bằng chứng. Chẳng cần giấy tờ để nhắc tôi nhớ những thứ mà tôi không thể quên. Tôi vẫn nhớ là tôi còn đang nợ ông ta.

Ông ta quyết tâm lấy cho được một ít tiền. Hoặc tiền hoặc bàn ghế. Món tiền đó không làm tôi lo lắng. Tôi không có tiền, cứ yên chí như thế đi, và ông ta làm sao có thể lấy được máu từ cái xác ve này. Nhưng tôi không muốn mất bàn ghế. Cái hình ảnh phải ngồi trên bục của sổ không hấp dẫn tôi tí nào. Tôi là một gã mắc cười vậy đó.

Tôi phải đầu hàng thôi. Không có tiền mặt, tôi tung ra đề



ngihtốt thứ nhì: một tờ giấy hẹn trả nợ.

“Ích gì cái tờ giấy nợ đó?” ông ta hỏi bằng một giọng khinh rẻ. “Tôi có giấy thế chấp của ông đây nè.”

“Tôi biết ông có,” tôi bảo ông ta, “nhưng cái này nó khác. Nghe này.” Tôi tiếp tục cố gắng thuyết phục, “Tôi định đề xuất với ông một việc, nhưng trước tiên ông phải trả lời tôi vài câu hỏi. Dĩ nhiên là ông có tài khoản ngân hàng chứ?”

“Tôi có,” ông ta công nhận.

“Khoản tín dụng của ông tại ngân hàng đủ tốt để ông có thể thỉnh thoảng bán chiết khấu vài giấy nợ không?”

“Có,” ông ta trả lời.

“Ông có thường gặp khó khăn trong việc bán chiết khấu không, ví dụ như, một giấy nợ 200 đô la chẳng hạn?” tôi hỏi tiếp.

“Không, tôi nghĩ là không,” ông ta nói.

“Vậy, bây giờ,” tôi nhấn mạnh, “nếu tôi mà đưa cho ông một giấy nợ 200 đô la đáo hạn trong 60 ngày, ông có thể đem đến ngân hàng bán chiết khấu lấy tiền chứ?”<sup>i</sup>

“Tôi làm được,” ông ta thừa nhận.

---

<sup>i</sup> Chủ nợ có thể lấy giấy vay nợ chưa tới hạn để mang đến ngân hàng bán chiết khấu (với giá thấp hơn mệnh giá, tức là thấp hơn khoản tiền vay) để lấy tiền mặt ngay. Ví dụ, với trường hợp ông chủ hãng nội thất ở trên, ông có thể cầm giấy nợ 200 đô của Ponzi bán cho ngân hàng—ví dụ với giá 190 đô la. Lúc này, ngân hàng trở thành chủ nợ của Ponzi. Khi đến hạn 60 ngày, ngân hàng sẽ thu nợ từ Ponzi. Ông chủ thì có tiền mặt ngay, còn ngân hàng thì có lãi 10 đô la sau khi chi 190 đô la sau 60 ngày (lãi 5.28% trong 60 ngày). Do việc bán chiết khấu nợ này ngân hàng chịu rủi ro người vay nợ không chịu trả nợ đúng hạn, nên họ cần người bán chiết khấu hoặc/và người vay nợ có uy tín (nếu không họ sẽ không mua hoặc mua với giá rất thấp).

“Được rồi. Không phải là lúc đó ông coi như cầm được tiền trả hóa đơn mua nội thất của tôi rồi sao? Chuyện lượng tiền mặt đó bắt nguồn từ đâu có ảnh hưởng gì tới ông không?” tôi tiếp tục.

“Không. Dĩ nhiên là không. Nếu anh trả nợ đúng hạn thì chả sao,” ông ta thừa nhận.

“Chính xác. Bây giờ, đề xuất của tôi là thế này,” tôi nói. “Tôi sẽ đưa ông một giấy nợ 60 ngày mệnh giá 200 đô la. Ông sẽ bán chiết khấu nó tại ngân hàng của ông và gửi lại vào tài khoản của tôi 100 đô la. Phần còn lại là phần tôi trả nợ ông. Tôi sẽ rút ở đó khi cần.”

“Ông phải chỉ cho tôi trước cách ông sẽ xử lí giấy nợ thế nào khi tới hạn,” ông ta nói.

“Dĩ nhiên,” tôi đồng ý. “Tôi sẽ làm ngay bây giờ.”

Khoảng 15 phút sau đó tôi nói chuyện với ông ta về phiếu IRC. Tôi cho ông biết toàn bộ câu chuyện, từ hiệp ước Rome năm 1907 cho đến giờ. Tôi cho ông xem một phiếu, bảo ông giữ lấy và đem đổi ở bưu điện. Tôi chỉ ông đọc Hướng dẫn Bru chính Chính thức Hoa Kỳ trang 37. Sau đó tôi giải thích cho ông ta bảng tỉ giá ngoại hối. Nói cách khác, tôi cho ông ta biết tất cả. Và khi tôi giải thích xong, ông ta hoàn toàn bị thu hút. Ông chấp nhận tờ giấy nợ.

Nhân tiện nói luôn, thỏa thuận duy nhất của tôi với ông ta là trả giấy nợ đó khi tới hạn với lãi suất thông thường. Tôi đã làm đúng thỏa thuận. Không chỉ đã xử xong tờ giấy nợ đó, tôi còn trả hết tất cả các khoản nợ với ông ta. Và thế là tôi xóa khỏi bộ nhớ cái vụ bàn ghế.

5 tháng sau, vào một ngày đẹp trời, tôi bỗng thấy mình trở thành bị cáo trong một vụ kiện triệu đô bởi chính cái ông này. Dựa vào sức mạnh của tờ giấy hẹn nợ, ông ta tuyên bố đòi một

nửa lợi nhuận trong Công ty Securities Exchange. Ông ta khởi tố. Và tôi đã tốn 50,000 đô la cho vụ kiện này. Nhưng, sau đó còn nhiều hơn.

Có đủ tiền để in văn phòng phẩm và các chi phí phụ khác, tôi hoàn tất kế hoạch hoạt động. Tôi quyết định vay mượn từ công chúng các khoản tiền từ 10 đô la trở lên, theo hình thức lệnh phiếu<sup>1</sup> của Công ty Securities Exchange. Tiền đó được dùng để mua IRC. Lệnh phiếu được thanh toán trong 90 ngày và có lãi suất 50%. Thực ra tôi áp dụng chính sách thanh toán lệnh phiếu sớm 45 ngày. Như thế là tương đương lãi suất 400% một năm.

Khi thấy mình đã trang bị đầy đủ để kinh doanh, tôi bắt đầu tìm kiếm nhà đầu tư. Gọi điện chỗ này chỗ kia, nói chuyện về công ty của mình, về lệnh phiếu, về IRC, nhưng chả bao giờ thu hút được họ. Tôi biết rằng sự tò mò cuối cùng mới là thứ sẽ dẫn đến việc tìm hiểu xa hơn về công ty của tôi.

Thực vậy, ngày nọ một người đến chỗ tôi. Người đầu tiên. Ông ta đã nghe về kế hoạch của tôi và muốn biết nhiều hơn. Tôi nói cho ông tất cả những điều cần biết.

Tôi không thể khẳng định rằng ông ta tin những lời trình bày của tôi. Ông ta hiểu sự việc, đúng. Nhưng ông ta dường như ấn tượng bởi cái khoản 50% hơn cái kĩ thuật trong kế hoạch của tôi. Rõ ràng, ông ta không phải dân có máu nghệ sĩ rồi. Tôi có thể thấy từ biểu hiện trên nét mặt rằng ông ta đang tính toán trong đầu, có lẽ là đang xây dựng khoản đầu tư tưởng tượng. Điều gì diễn ra trong đầu ông chẳng biết, nhưng

---

<sup>1</sup> Lệnh phiếu (promissory note) là một công cụ tài chính, ở đó bên phát hành cam kết trả một khoản tiền với lãi suất định trước vào một thời gian xác định. Có thể xem lệnh phiếu là giấy mượn nợ của công ty.

đủ thận trọng để chống lại cám dỗ. Ông ta không đầu tư, nói là không đủ khả năng.

Việc ý thức rằng mình sắp mất khoản doanh thu đầu tiên, mà nhờ đó có thể tạo ra một lượng niềm tin nhất định, đã thúc giục tôi mời chào ông ta làm đại lí. Đó là một ý tưởng mới toanh, kết quả của sự bốc đồng hơn là cân nhắc chín chắn. Nhưng sự bốc đồng và táo bạo bấy giờ đã tạo nên khoảng chín phần mười tài sản của tôi.

Khi tôi nói với ông ta rằng, bằng cách giải thích kế hoạch của tôi cho bạn bè, ông ta có thể kiếm được hoa hồng 10% cho bất cứ số tiền nào họ đầu tư, ông ta chấp nhận làm đại lí. Tôi không đưa chứng thư gì cho ông ta cả. Ông ta không cần. Nhưng tôi giảng cho ông ta một khóa nhất-dương-chỉ về kĩ năng bán hàng và tâm lí học. Ông ta cần thứ đó, đặc biệt là theo góc nhìn mới của tôi về chủ đề này.

Tôi có một sản phẩm tốt. Không nghi ngờ gì nữa. Vì là sản phẩm tốt, nó không cần kĩ năng bán hàng áp lực cao. Không cần quá nhấn mạnh về ưu điểm của sản phẩm. Tôi đang bán những đồng đô la của mình với giá 66 xu. Tất cả chỉ có thế. Và đó đều là những đồng đô la tốt. Nếu quá tích cực giúi tiền vào tay nhà đầu tư tiềm năng, họ sẽ nghi ngờ hơn là tin tưởng. Vì vậy, tôi nói với ông ta rằng, để thành công, đừng bao giờ nài ép khách hàng tương lai, đừng bao giờ nói quá chi tiết về các giao dịch phiếu đơn thuần. Một khi họ đã dính câu, tự nhiên họ sẽ đầu tư.

Và họ đã đầu tư. Các sự kiện sau đó đã chứng minh là tôi đúng, rằng tôi hiểu bản chất con người, rằng theo bản năng tôi là người bán hàng giỏi hơn những người được huấn luyện khác. Vào những ngày đó, bất cứ kế hoạch nào liên quan đến ngoại hối đều được ưa chuộng hơn cả một mỏ vàng. Tôi nhờ

vào đó để thu hút sự chú ý, để cho tôi có cơ hội mở cánh cửa đi vào kế hoạch chi tiết. Cái khoản 50% sẽ thực hiện phần còn lại. Nó sẽ tạo nên sự hưởng ứng nhiệt tình trong trái tim mọi người. Mà đúng như thế. Bởi chúng ta ai cũng có máu đỏ đen. Chúng ta ai cũng khao khát đồng tiền để kiếm, mà lại nhiều nữa. Nếu không, chẳng có kế-hoạch-làm-giàu-nhanh nào có thể thành công được.

Kế hoạch của tôi rõ ràng là rất quyến rũ. Rõ ràng là ngu cổ nào cũng làm được. Nó có thể được thử nghiệm với 10 đô la. Có thể nhìn qua thì vụ đầu tư này trông không kinh tế lắm, nhưng nó cực kì hấp dẫn, như một canh bạc.

Những người đánh bạc với tôi—tôi nghĩ họ vậy đó—đặt cho tôi 10 đô la chơi cầu may thôi. Khi họ nhận được 15 đô sau 45 ngày, mọi cảm giác thận trọng tan biến khỏi đầu họ. Họ lao vào chơi khô máu. Họ dẫn theo bạn bè. Đội ngũ các nhà đầu tư của tôi phát triển thành hàng hàng lớp lớp. Mỗi khách hàng thấy thỏa mãn đều trở thành một người bán hàng tự nguyện. Chính kĩ năng bán hàng kết hợp của họ, chứ không phải của tôi, đã giải thích sự việc rõ ràng. Tôi công nhận là mình khởi đầu một trái banh tuyết nhỏ lăn xuống đồi. Còn tự nó đã phát triển thành một vụ sụt lở.

Người bán hàng đầu tiên của tôi là trái banh tuyết. Cho đến ngày 1 tháng Giêng, 1920, ông ta tìm được chính xác 18 nhà đầu tư. Tổng số tiền là 1,770 đô. Trái banh tuyết bắt đầu lăn xuống đồi. Nó có được động lực khi vào khoảng tuần lễ thứ hai của tháng Hai, tôi trả cho các nhà đầu tư ban đầu của mình 2,478 đô la cho khoản tiền đầu tư gốc 1,770 đô la.

Từ đó trở đi, con số các nhà đầu tư tăng lên nhanh và bền vững. Vào cuối tháng Bảy, có chính xác 30,219 người. Họ giữ lệnh phiếu của Công ty Securities Exchange, trị giá khoảng

chừng 15,000,000 đô la. Trái banh tuyết đã đạt tầm vóc của một trận sụt lở. Lẽ ra nó có thể đi xa hơn nhiều trước khi chạm đáy. Nhưng chính vì tôi quá tin tưởng người ta và số phận, nên mới có một câu chuyện khác được viết ra đây.

## CHƯƠNG XV

### Cuộc sống Ngài Ponzi trở thành cơn ác mộng của cảnh sát và thanh tra bưu chính

Người bán hàng đầu tiên của tôi để vượt mất sự nghiệp cả đời khi hóa thân thành chủ tiệm. Lẽ ra ông nên làm một nhà truyền giáo mới đúng. Trình độ của ông chắc chắn truyền bá được sách Phúc Âm! Các hoạt động của người bán hàng này không thể đo lường bằng thành công, mà phải được đo lường bằng tác động lên xã hội. Trong vòng một tuần, chả hiểu ông tuyên truyền thể nào mà đến được đôi tai thánh của một trong những vị thần canh giữ Boston. Và tôi được vinh dự tiếp đón cuộc viếng thăm chính thức của bộ phận này.

Vị đại diện là một quý ông đeo kính. Tuổi tác khó đoán, đâu đó giữa giai đoạn lão suy và bắt đầu lẩm cẩm. Có thể chờ đợi gì từ một tòa cổ kính thế kia. Đó là hình ảnh Boston đó, lạy trời! Trong bán kính chưa tới một cây số từ tòa tháp Custom House Tower, ta có thể gặp các xác ướp lang thang tương tự quý ông kia, có khi còn nhiều hơn cả trong hầm mộ Vua Tut Ai Cập nữa.

Vị khách không lãng phí bất kì phút giây quý giá nào để nói chuyện vu vơ. Ông đi thẳng vào vấn đề. Ông nói rằng cơ

quan ông cảm thấy quan ngại khi phát hiện tôi mời chào một khoản lãi từ 40 đến 50 phần trong 90 ngày với các nhà đầu tư. Ông bảo là hương hồn những người cha khai sinh ra đất nước này, vốn đang yên giấc đời đời dưới đất mẹ giờ đây hẳn đang bất an vô cùng. Tôi nghe ông nói “đời đời” mà cứ nghĩ là “lời lời.” Phải rồi, cứ nghe có lời thì ai chả bất an. Cũng tự nhiên thôi. Các lão già khú đế 4% ở phố chứng khoán State Street cũng đang bất an đấy.

Tôi nở một nụ cười thật thân mật với quý ông già cả đó. Rồi bắt đầu giải thích cho ông thấy rằng thế giới cũng đã có một số tiến bộ trong 3 thế kỉ qua. Tôi đưa ra một phiếu IRC trước cái nhìn chăm chăm của ông, giải thích cho ông biết đó là cái gì. Ông kiểm tra cẩn thận tìm hình Tướng Lee hoặc “Bức tường đá” Jackson. Chẳng tìm thấy hình ai cả. Hất ra một tiếng thờ dài như trút được gánh nặng, ông yên chí là ít nhất đó không phải truyền đơn của quân đội miền Nam.<sup>i</sup>

Khi tôi nói ông biết phiếu này là một sản phẩm của Liên minh Bưu chính Quốc tế Universal Postal Union, ông bối rối không hiểu. Ông không biết rõ, liệu cái liên minh này có phải là kết quả sáp nhập của Công ty Postal Telegraph và Công ty Western Union,<sup>ii</sup> hay chỉ là thành viên của Liên đoàn Lao động Mỹ. Tôi giải cứu ông khỏi đồng rối bù, nói cho ông biết tất cả về Hội nghị Bưu chính Quốc tế ở Rome năm 1907. Ông vẫn còn

---

<sup>i</sup> Vị đại diện này không rõ Ponzi đang có hoạt động mờ ám gì, và chỉ đang lo liệu có phải Ponzi theo phe bên thua cuộc trong Nội chiến Mỹ hay không. Robert Lee và Andrew Jackson là những người trong đội ngũ lãnh đạo quân đội miền Nam trong Nội chiến Mỹ.

<sup>ii</sup> Ở đây Ponzi chỉ muốn chơi chữ để mỉa mai vị đại diện. Vào thời điểm đó, hai công ty này là đối thủ lớn của nhau. Tuy nhiên, vào năm 1943 (khoảng 7 năm sau khi Ponzi viết lại câu chuyện này), hai công ty này thực sự sáp nhập.



hơi nghi ngờ. Thế là tôi mở Hướng dẫn Bưu chính Chính thức Hoa Kỳ trang 37. Thấy quyển sách, ông bỗng đứng lên và đưa tay phải lên chào như ông thường chào Lá Cờ Sao vậy.

Một khi ông đã tin tưởng, hết lẩn tẩn rằng món hàng của tôi được bảo đảm bởi Đại Ấn của Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ (mà cũng chả rõ hay là nước Đại Anh mới là thứ gây ấn tượng với ông nhất?), thì việc làm cho ông quen với những điều huyền diệu của ngoại hối là chuyện dễ dàng. Về mặt rạng ngời của ông đã theo tôi suốt con đường dẫn vào các vương quốc của bảy con số, cho đến khi ông hầu như mọc cánh, chầm chầm nhìn vào một thế giới đầy ánh dương bất diệt!

Kể từ đó, cơ quan của ông không bao giờ còn quấy rầy sự yên bình trong tâm trí tôi nữa. Thực vậy, tôi nghĩ mình đã trở thành một thành viên “danh dự” của cơ quan này kể từ đó. Một khi bạn đã trả lệ phí gia nhập 200 đô la, thì chắc chắn bạn sẽ lên đẳng cấp danh dự ngay và luôn.

Nhưng khi cơ quan đó đã thôi các cuộc kiểm tra, thì các cơ quan khác lại bắt đầu.

Ngay lập tức, tôi bắt đầu xã giao với tất cả cảnh sát và thanh tra bưu chính ở Boston. Vào thời điểm tôi đạt đỉnh cao sự nghiệp, số thanh tra làm việc cho tôi còn nhiều hơn số thanh tra làm cho chính quyền thành phố. Họ bu quanh tôi đông đến độ văn phòng tôi trông chẳng khác nào trụ sở cảnh sát vào lúc điểm danh quân số.

Thực vậy, nếu trụ sở cảnh sát trước đó không chuyển từ quảng trường Pemberton đến Berkeley Street, thì chắc tôi sẽ làm cho cả cái sở đó phục vụ cho tôi mất. Địa điểm mới thì không có chuyện đó được. Cả giám đốc sở Curtis lẫn trưởng phòng Crowley đều biết là họ không thể biên chế đủ nhân sự

để canh ở chỗ tôi. Nó quá xa School Street. Chắc lúc đó bên sở nghĩ, có khi nên chuyển bảng hiệu của sở cảnh sát từ Pemberton xuống School Street và đóng hẳn lên cửa văn phòng tôi luôn cho nhanh. Mà cũng tiết kiệm hơn.

Đừng vì những gì tôi nói mà cho rằng tôi thực sự cố làm thân với cảnh sát đâu nhé. Tôi không phải là loại người đó. Người ta muốn làm thân với tôi thì có. Nhưng tôi quá lịch sự không muốn họ thất vọng. Làm vậy sẽ chọc tức họ. Họ thả thính tôi và tôi chỉ thả thính ngược lại thôi, có thể nói như vậy. Kiểu như, nhiều người hay đùa bỡn với Tử thần vì biết rằng kiểu gì cũng chả thể tránh khỏi cái chết ấy.

Thực vậy, một chiều kia, khi tôi đang ngả người trên chiếc ghế xoay, hai chân gác trên lò sưởi, thì điện thoại reo. Tôi với lấy ống nghe thì một giọng quen thuộc vang lên ở đầu dây bên kia.

“Charlie nè, có lệnh bắt giam ông đó.” Đúng y vậy đấy!

Mấy chuyện khác không quan trọng nữa. Cái câu nói đó đủ để làm tôi rụt chân khỏi lò sưởi. Dọa bắt giam khi nào mà chẳng sốc. Buổi sáng, một người ngấm mình trong gương, và phát hiện ra rằng mình đã nổi đậu mùa hồi đêm. Hẳn có thể đón nhận sự thật một cách thản nhiên. Nhưng để chính con người đó biết rằng hẳn sắp bị bắt giam, thì cảm xúc đầu tiên của hẳn sẽ là ba chân bốn cẳng tìm nơi ẩn núp.

Lời báo trên điện thoại thực sự làm tôi không yên. Ở nhà còn bao nhiêu món ngon mà vô tù thì... Mà tôi còn không biết thực đơn ở trại giam Charles Street có thứ gì nữa. Chừng một lát, tôi định gọi cho cảnh sát trưởng Kelliher và hỏi ông ta, bảo ông nhớ chú ý theo dõi. Nhưng những suy nghĩ khác lại nảy ra trong đầu. Mình định ngồi lì tại văn phòng chờ lệnh bắt hay gì

đây? Không. Mình không thể đợi vậy chứ.

Tôi đội nón và khoác áo, rồi đi bộ đến Pemberton Square. Tới trụ sở cảnh sát, tôi hỏi về tờ “lệnh bắt” và được hướng dẫn xuống tầng hầm. Tôi không ngạc nhiên lắm. Trước đây tôi đã vào các cửa hàng bách hóa rồi, và tôi biết rõ vùng tôi ở. Tôi nghĩ, có khi họ đang tổ chức nhận lệnh bán hạ giá chứng khoán đây. Và có thể tôi sẽ đòi họ hạ giá xuống.

Dưới đó, tôi bước tới “quầy” chứng từ. Có lẽ, đó là cái bàn. Cái “cô em bán hàng” ở đó là... một anh cóm. Ngạc nhiên chưa, anh ta rất chi là lịch sự. Anh ta hỏi tôi cần gì.

“Tôi đến hỏi về một lệnh bắt,” tôi nói với anh ta.

“Được rồi,” anh ta nói. “Cho chúng tôi biết vấn đề khiếu nại. Đương sự ông muốn bắt là ai?”

“Tôi không muốn bắt ai cả,” tôi bắt đầu giải thích.

“Vậy thì ông muốn cái quái gì thế?” anh ta bắt đầu bực bội.

“Một lệnh bắt của các anh, đòi bắt tôi,” tôi nói.

“Ý ông nói là ông đến để thi hành lệnh đó à?” anh ta ngạc nhiên hỏi. “Ông muốn tự thú à?”

“Ừ, đại loại là như thế,” tôi thừa nhận. “Mấy anh mất công lùng bắt tôi làm gì, khi mà tôi tới đây luôn thì tiện hơn nhiều.”

“Tôi không biết gì về chuyện đó cả,” anh ta thú nhận, “nhưng ông chắc chắn đáng được khen ngợi về thái độ của mình. Nào, tên ông là gì?”

“Charles Ponzi,” tôi trả lời.

“Họ của ông viết thế nào?” anh ta hỏi.

“P-o-n-z-i,” tôi đánh vần cho anh ta.

Anh ta rà tìm hết một quyển sổ lớn, sổ nháp, mãi mới tới mục cần tìm. Sau đó anh ta thông báo cho tôi biết là không có lệnh bắt nào cả.

“Chúng tôi đã được yêu cầu tìm ông,” anh ta nói, “và ông đến đây do ý muốn của chính ông, đó là một điểm tốt. Ông vui lòng đợi đầu đây cho đến khi tôi xác định được viên thanh tra phụ trách vụ này nhé?”

“Không sao, anh cứ làm đi,” tôi nói một cách vui vẻ. Khi biết không có lệnh bắt, tôi cảm thấy thoải mái.

Trong vòng vài phút, tôi được giới thiệu với một viên thanh tra. Ngồi với ông ấy là một tay Joseph Merenda nào đó. Tôi quên người này ở đó với vai trò gì rồi. Có lẽ là thông dịch viên. Nhưng anh ta chỉ ngồi đó thôi, vì tôi không cần thông dịch. Viên thanh tra và tôi bước đến một cái bàn và ngồi xuống. Hóa ra sở cảnh sát đã nghe về cái cần câu phần trăm của tôi và khá quan ngại. Họ thường như thế.

Viên thanh tra khá mù mờ về các vấn đề bưu chính. Và cả ngoại hối nữa. Với ông ta tôi cũng phải giải thích là Liên minh Bưu chính Quốc tế không phải thuộc “Địa phương” như Liên đoàn Bốc vác. Còn những tờ phiếu không phải là phiếu cắt ra từ trái phiếu tự do Liberty Bonds.<sup>1</sup> Nhưng tôi phát hiện thấy ông ta rất có thành kiến với vấn đề ngoại hối, chỉ vì ông ghét “ngoại.” Ông ta không thể nuốt trôi hai chữ “ngoại hối” vì chả thấy những điều khoản loại trừ trong luật nhập cư có nói gì về ngoại hối cả. Hơn 10 năm sau, tới lượt tôi mắc nghẹn vì vấn đề này. Khi mà luật mới còn chưa kịp ráo mực.

Tóm lại, viên thanh tra rất ấn tượng với cái sườn kế hoạch

---

<sup>1</sup> Trái phiếu được Mỹ phát hành để tài trợ cho Thế chiến I.

tổng quát của tôi. Ông ta tuyên bố nó hợp pháp (dựa trên sự chứng nhận chi tiết hơn từ bên ngành bưu chính). Về nhiều điểm, dường như ông ta đang tưởng mình hiểu rất rõ ràng. Còn tất cả những điểm khác thì ông ta không hiểu, nên ông ta hoàn toàn đồng ý với tôi.

Trong khi đó, kể từ ngày đầu năm mới, người bán hàng của tôi bắt đầu khó gặp hơn cả thành viên hội kín nữa. Ông ta không đến gần tôi. Ông ta không gửi các nhà đầu tư đến chỗ tôi. Thậm chí ông ta cũng không gọi điện thoại cho tôi luôn.

Bây giờ thì tôi biết là ông ta tránh mặt tôi. Lí do: Sau khi thuyết phục vài người bạn đầu tư, ông ta thấy có lẽ nên tránh mặt đi cho đến khi có tiền thanh toán. Nếu xui mà không có tiền, thì ông ta cũng không mất nhiều. Chả thể trách ông ta được, ai mà chẳng muốn nắm đằng cán.

Thực vậy, bản thân tôi hoàn toàn thoải mái. Tôi đã giao tiền mua phiếu cho một người bạn làm việc trên một tàu thủy xuyên Đại Tây Dương.<sup>1</sup> Tôi không sợ hấn hành động gian dối, nhưng tôi sợ hấn gặp chuyện. Có thể hấn bị bệnh. Có thể hấn lộn cổ xuống biển. Hoặc gặp tai nạn gì đó. Khả năng chỉ có hai kẻ xấu có thể phá hỏng chuyện làm ăn này: hấn và tôi.

Với mỗi ngày trôi qua, sự nghi ngờ của tôi lớn dần, cho đến khi hấn đến chào tôi, xuất hiện bất ngờ vào khoảng tuần đầu tháng Hai. Câu chuyện hấn kể với tôi thật là thú vị. Phiếu mua ở đâu cũng có. Ngay cả bưu điện nhỏ nhất cũng có hàng cung cấp hợp lí. Nếu có báo trước rõ ràng thì người ta cung cấp số

---

<sup>1</sup> Theo Ponzi, người này là Lionello Sarti. Tuy nhiên, không có bằng chứng cho thấy có một người tên Lionello Sarti nhập cảnh tại Boston. Có thể đây là tên giả, hoặc Sarti nhập cảnh trái phép, hoặc vẫn có khả năng Ponzi đã bịa ra người này.

lượng lớn hơn. Có thể hợp tác chính thức nếu biết đút tiền trà lá cà phê đúng chỗ. Còn thứ âm nhạc nào êm ái hơn thế này với đôi tai tôi nữa?

Lòng đầy hăng hái, tôi bắt đầu thực hiện đợt chi trả đầu tiên. Tôi bồi hồi xúc động với mỗi tờ phiếu nợ được thanh toán, như một cô nữ sinh trung học vừa nhận nũ hôn đầu. Nếu nhà đầu tư của tôi rút tiền, cũng chẳng vấn đề gì. Tôi biết họ rồi cũng sẽ quay lại, hoặc bảo bạn bè tìm đến. Họ quay lại không? Dĩ nhiên là có. Họ bắt đầu xuất hiện lại chỉ trong vòng một hoặc hai tuần lễ. Và cho đến cuối tháng, họ gửi lại chính xác 5,290 đô la cho vòng quay khác. Và tôi quay cho họ.

## CHƯƠNG XVI

Ngài Ponzi bác bỏ lí thuyết cho rằng không thể có lợi nhuận nếu không có một khoản lỗ tương ứng của người khác

Hóa đơn của tôi đã đạt đến mốc 1,000 đô la một ngày. Bạn tôi đang trên đường trở lại Châu Âu. Mọi chuyện đang diễn ra suôn sẻ thì có người thọc gậy bánh xe.

Rắc rối bắt đầu tận dưới vùng North End. Tôi đã đưa cặp phiếu cho một khách hàng tiềm năng người Ý, bảo anh ta đem thử nghiệm ở bưu điện. Đó là phiếu Mỹ phát hành. Anh ta cầm đến trạm tàu điện ngầm ở góc đường Hanover và North Bennett để đổi thử. Người phụ trách ở đó không chịu đổi. Anh chàng Ý trở lại chỗ tôi, nghĩ rằng tôi đang bịp anh ta.

Tình hình đòi hỏi phải hành động, không ngoại giao gì hết. Danh tiếng của tôi đang lâm nguy. Tôi không thể nào làm ngơ được. Vì vậy tôi nhắc điện thoại và gọi cho ông bưu cục trưởng trước mặt khách hàng của tôi. Vì chủ yếu tình thế buộc phải nói đại diện cho lợi ích khách hàng, nên tôi cố tạo ấn tượng, chứ cũng chả phải chu đáo gì cho cam.

Bưu cục trưởng lí luận rằng phiếu IRC phát hành ở Mỹ chỉ có thể được đổi ở nước ngoài. Tôi thì lí luận rằng, dù phát hành

ở đâu, phiếu cũng đều có thể đổi được tại bưu điện của bất cứ nước nào thuộc Liên minh Bưu chính Quốc tế, bao gồm cả nước phát hành. Chắc cần một cái gì đó như bản tin từ Trợ lý Tổng cục trưởng mới có thể thuyết phục được người này. Cuộc trao đổi của chúng tôi không giải quyết ổn thỏa vấn đề. Nhưng anh chàng người Ý nghĩ rằng chắc hẳn là tôi đúng, nếu không thì tôi đã không nói chuyện với đáng vẻ cứng rắn như thế.

Sự việc không khép lại khi gác ống nghe. Tôi vứt bỏ nó khỏi đầu, nhưng tay bưu cục trưởng thì không. Ông ta báo cáo vấn đề đó lên cấp trên. Thế là tôi có một cuộc viếng thăm bất ngờ.

Tôi đang ở trong phòng riêng nói chuyện với một khách hàng tiềm năng thì họ đến. Chú Dondero và vợ tôi đang ngồi ở phòng chờ, đợi tôi xong việc. Tiếng bước chân nặng nề của mấy anh cớm báo tôi biết ngay ai đang tới thăm. Tôi chẳng biết họ có đi qua phòng đợi hay không, hai tay họ sẽ khuỳnh ra để phô bày mấy cái huy hiệu trên áo. Rất có khả năng là họ đã làm thế. Tôi không thể nhìn thấy họ từ chỗ đang ngồi, nhưng tôi nghe tiếng họ.

“Chúng tôi muốn gặp ông Ponzi,” một người nói bằng giọng phách lối.

Bạc mặt vì sợ, chú tôi xuất hiện trước cửa văn phòng riêng của tôi. Chú sợ đến đơ người. Chú nói, bằng tiếng Ý, rằng có 3 thanh tra đến gặp tôi. Sao chú không xưng danh Đức Chúa Cha, Đức Chúa Con và Đức Chúa Thánh Thần cho bớt sợ nhỉ?

“Chú bảo họ đợi,” tôi nói với chú. “cháu đang bận tiếp chuyện với quý ông ở đây. Cháu sẽ gặp họ khi xong việc.”

Chú nhìn tôi kinh ngạc. Chú không thể nào hiểu nổi là có người dám cà chớn bảo một ông cớm là đợi đi chút nữa tôi tiếp



ông sau. Chú quá tôn trọng pháp luật đến độ kính sợ một anh cóm như thể là chú đang đứng trước mặt Frederick Đại Đế mặc triều phục vậy.

Sự thật thì tôi không có thái độ khinh thị chút nào. Nhưng tôi hiểu mấy anh cóm Mỹ. Thô lỗ là bản tính thứ hai của họ: họ thích khẳng định quyền lực. Phương pháp thường dùng của họ là thử hù dọa trước. Nếu chơi chiêu này không xong, họ sẽ kiềm chế lại và thử trò tế nhị.

Tôi để các vị ấy đợi chừng dăm bảy phút. Tôi làm thế để có thời gian suy nghĩ, chứ chẳng phải gì đâu. Tôi biết cuộc phỏng vấn sắp tới sẽ rất cân não. Và tôi muốn chuẩn bị sẵn sàng để đối phó.

Tôi đi theo vị khách hàng đến cửa để tiễn chân. Khi ông đi rồi, tôi quay sang 3 vị cảnh sát hỏi họ là ai, và họ muốn gì. Các câu hỏi đó không thực sự cần thiết. Một vị là viên thanh tra mà tôi đã gặp trước đó. Ông ta nói thay cho các vị kia.

"Tôi là thanh tra từ Sở cảnh sát," ông ta nói. "Chúng tôi đến để chất vấn ông."

"Ồ, vâng," tôi nhận xét. "Các vị đang chính thức đến gặp tôi. Thế thì, cho tôi xem giấy lệnh."

"Chúng tôi không có giấy lệnh," viên thanh tra buu chính xen vào. "Chúng tôi không đến để thực hiện việc bắt giữ, chỉ để hỏi ông vài vấn đề thôi."

"Trong trường hợp này," tôi nhận xét, "các vị phải biết rằng các vị được đến cơ sở của tôi hay không hoàn toàn tùy vào sự chấp thuận của tôi. Tôi không cần phải trả lời bất cứ câu hỏi nào của các vị, trừ khi tôi muốn."

"Nhưng ông không từ chối trả lời câu hỏi của chúng tôi chứ?" ông ta hỏi.

“Không à? Chắc chắn tôi từ chối đấy,” tôi cho ông ta biết. “Các vị không thể vào ra cơ sở của tôi như chỗ không người thế được. Các vị có thể bắt giam tôi nếu có lệnh bắt đảng hoàng. Và tôi sẽ không chống lại. Nhưng nếu không có lệnh, tôi có quyền không bằng lòng với sự hiện diện của các vị ở đây.”

Viên thanh tra bưu chính chắc đã nhận ra rằng không thể hù dọa được tôi. Ông ta thay đổi chiến thuật. Ông công nhận các quyền của tôi trong vấn đề này, chỉ đề nghị có một cuộc trao đổi ngắn, trên tinh thần hữu nghị, có lợi hơn cho cả hai bên. Tôi đồng ý với ông ta, và mời họ vào văn phòng riêng.

Cuộc trao đổi bắt đầu như một trận đấu kiếm. Một loạt những cú nhử và đỡ đòn. Rõ ràng, viên thanh tra muốn nghe lời tranh luận của tôi với tay bưu cục trưởng của trạm Hanover Street. Thực ra, họ chẳng quan tâm chút nào về chuyện đó cả. Điều họ muốn là bằng chứng gian lận trong những hoạt động của tôi về phiếu bưu chính mà ai đó đã báo lại. Nhưng tôi đã cảnh giác, và không để bị dụ thừa nhận sự việc nào cả.

“Tôi nghĩ chúng ta đang phí nhiều thời gian quý giá,” tôi bảo. “Báo cáo của bưu cục trưởng này về cuộc trao đổi được cho là giữa ông ta với tôi không có bằng chứng cho thấy là thực sự đã diễn ra. Nếu cuộc trao đổi đó mà đã diễn ra và các vị có lí do để tin rằng nó vi phạm pháp luật về phía tôi, thì hãy cứ việc cáo buộc và vấn đề sẽ được làm rõ tại tòa. Nhưng các vị đến chỗ tôi để kiểm lời lẽ nào đó nhằm cáo buộc tôi thì thật là gây thơ hết sức.”

“Chúng tôi không có tính chuyện cáo buộc ông đâu, ông Ponzi à,” viên thanh tra bưu chính trả lời. “Nhưng chúng tôi quan tâm tới vài vấn đề mà ông đã nói với bưu cục trưởng.”

“Khoan đã, ông thanh tra,” tôi cắt ngang. “Ông nói rằng ông quan tâm vài phát biểu mà ông bưu cục trưởng “quy cho” tôi nói. Chẳng có bằng chứng nào là tôi nói gì đó với ông ta cả.”

“Ồ, được rồi,” ông ta nhượng bộ, nhún vai một cái, “ta nói chuyện theo cách của ông. Tôi nghĩ ông cũng sẽ không thú nhận có biết về IRC chứ?”

“Ông thanh tra lại sai nữa rồi,” tôi nói. “Tôi không phản đối việc nói cho ông biết kiến thức ít ỏi của tôi về loại phiếu đó, nếu nó có giúp ích gì với ông.”

Ngay lập tức chúng tôi có một cuộc thảo luận sâu rộng về chủ đề đó. Chúng tôi phân tích từ mọi góc cạnh, và cuối cùng đồng ý với lý thuyết rằng đầu cơ phiếu sinh lợi là có khả năng diễn ra. Tuy nhiên, viên thanh tra có ý kiến là phiếu với số lượng lớn không thể mua cũng như đổi lại được.

“Tôi nghĩ khác với ông, ông thanh tra à,” tôi nói. “Ông biết là không có giới hạn số tem một người có thể mua từ chính phủ. Thế thì,” tôi tiếp tục sau khi ông ta đồng ý với tôi điểm này, “ông có tìm ra lý do nào thích hợp là tại sao người ta không thể mua số lượng phiếu tùy ý hay không?”

Ông ta không tìm ra được lý do nào hết. Ông cũng không biết lý do không được đổi với số lượng phiếu nào đó, nếu có.

“Có thể là phiếu giả,” ông ta đưa ý kiến.

“Chúng ta đâu có nói về loại phiếu đó, ông thanh tra,” tôi nhận xét. “Chúng ta đang nói về phiếu thật trăm phần trăm.”

“Thì,” ông ta dằng dai, “chính phủ có thể từ chối đổi phiếu.”

“Không,” tôi nói. “Chính phủ không thể làm việc đó. Chừng nào chính phủ còn là thành viên của Hiệp ước Bưu chính Quốc tế.”

“Tôi không biết gì về luật quốc tế cả,” ông ta tự thú nhận.

“Tôi cũng không,” tôi nói, “nhưng tôi hiểu theo lẽ thường và rút ra kết luận của chính mình.”

“Đường như ông biết còn nhiều hơn là tôi đã thầm khen ông lúc đầu nữa đó,” ông ta thốt lên.

“Nào, đừng làm tôi mắc cỡ, ông thanh tra à,” tôi nói tránh. “Thực sự thì tôi không biết được bao nhiêu đâu.”

Viên thanh tra chưa nghĩ là mình đã bị chiếu bí. Ông lí luận rằng nếu một vụ đầu cơ phiếu đưa đến lợi nhuận cho một người, nó hẳn phải đưa đến sự thua lỗ cho một người khác.

“Nếu thế, tôi chưa phát hiện ai là người bị lỗ cả,” tôi nói với ông ta. “Thực ra, tôi có khuynh hướng tin rằng mọi người đều có lợi.”

“Vô lí!” viên thanh tra không bằng lòng.

“Hươu cao cổ cũng vô lí,” tôi bẻ lại theo cách mới của mình. “Ông có nhớ câu chuyện về anh nhà quê chưa bao giờ thấy hươu cao cổ không? Khi được chỉ cho thấy một con, anh nhà quê cũng nói; ‘Không có loại cây hoa màu nào cao như thế cả!’ Bây giờ, ông thanh tra, nếu không phiền, tôi sẽ chỉ ông thấy một con hươu cao cổ...”

Tôi bắt đầu giải thích:

Chúng ta giả sử rằng, nước Pháp cần 15,000,000 franc Pháp. Tôi mượn ở nước Mỹ 1,000,000 đô la với lãi suất 50%, như tôi đang làm bây giờ với quy mô nhỏ. Triệu đô la đó, với tỉ giá hối đoái hiện tại, tương đương với 15,000,000 franc. Tôi gửi một hối phiếu đến chính phủ Pháp với điều kiện rằng Pháp sẽ phát hành cho tôi 50,000,000 phiếu IRC. Pháp có thể lấy phiếu từ Liên minh Bưu chính Quốc tế theo hình thức thanh toán tiền sau. Ngay khi tôi nhận được phiếu, tôi

đổi lấy tem thu ở đây. Bây giờ tôi bán tem, chiết khấu 10%. Chúng ta hãy giả định rằng tôi cũng trả hoa hồng 10% cho các nhân viên đã làm công việc kiếm vay cho tôi 1,000,000 đô la từ công chúng. Cuộc giao dịch, theo như tôi biết, sẽ thế

hiện rõ ràng trong bản thu chi sau đây:

Tiền mặt thu được từ việc bán 50 triệu phiếu IRC (đã trừ chiết khấu 10%)	2,250,000
Trả vốn gốc tiền vay	1,000,000
50% lãi	500,000
10% hoa hồng cho nhân viên	100,000
Lợi nhuận gộp cho tôi	650,000

Mặt khác, số cái tại UPU sẽ ghi phải trả Mỹ 2,500,000 đô la, phải thu Pháp 3,000,000 đô la. Tại sao lại là 3,000,000 đô? Tại vì tiền phiếu chính phủ Pháp nợ là 15,000,000 franc, chiếu theo tỉ giá bán vị vàng là 3,000,000, vì trên lí thuyết tỉ giá là 5 franc ăn 1 đô Mỹ. Tuy vậy, người ta không tính cho tôi giá đó, mà tính 1,000,000 đô Mỹ theo tỉ giá hối đoái hiện nay là 15 franc ăn 1 đô Mỹ. Chênh lệch giữa khoản phải thu Pháp và khoản phải trả Mỹ chính là phí cung cấp dịch vụ của UPU.

Bây giờ tôi giả định rằng Pháp được yêu cầu thanh toán nợ. Vì họ nhận chỉ 1,000,000 đô mà nợ 3,000,000, nên họ lỗ 2,000,000. Số tiền lỗ đó không thể tránh được chừng nào mà đồng franc vẫn nằm ở tỉ giá 15 franc đổi 1 đô. Còn nếu tỉ giá mà giảm thì số tiền lỗ sẽ giảm tương ứng. Khoản tiền lỗ hoàn toàn biến mất nếu, và khi, đồng franc được bán với đúng tỉ giá theo bán vị vàng: 5 franc đổi 1 đô. Tuy nhiên, như là một quy luật phổ quát, những đồng tiền mất giá cần vài năm để phục hồi.

Việc thanh toán với UPU thì Pháp không thể hoãn lại được. Việc chi trả phải được thực hiện sớm. Mà cách tốt nhất để huy động tiền trả nợ là phát hành trái phiếu—một đợt phát hành trái phiếu 3,000,000 đô, lãi 3%, đáo hạn 20 năm, bằng tiền đô Mỹ. Phí trả lãi cho trái phiếu sẽ lên đến 1,800,000 đô Mỹ trong 20 năm.

Nhưng ta phải nhớ rằng Pháp đã có trong tay 15,000,000 franc từ việc bán phiếu bưu chính cho tôi. Số tiền 15,000,000 franc đó, chính phủ Pháp có thể dùng tiền đó rót cho các doanh nghiệp công hoặc tư dưới hình thức trái phiếu tự thanh toán<sup>i</sup> trong thời hạn 20 năm, với lãi suất thường niên 5%, với tổng lượng vốn rót có thể đạt tối đa 30,000,000 franc, tương đương 6,000,000 đô Mỹ. Khi đó, họ sẽ xử xong vấn đề, với tiền lãi 1,800,000 đô la, ngoài ra còn thêm một khoản lợi nhuận 1,200,000 đô la cho chính phủ Pháp.

Như ông thấy đó, công chúng đầu tư 1,000,000 và có lợi nhuận 500,000 đô la trong 6 tuần. Nhân viên của tôi bỏ thời gian và bán dịch vụ kiếm được 100,000 đô la. UPU thu một khoản 500,000 đô la cho dịch vụ của họ. Bưu điện Mỹ bán 2,500,000 đô tiền tem thư và, chắc là, có một khoản lợi nhuận. Các công ty hoặc cá nhân mua tem từ tôi với giá chiết khấu, chia nhau khoản lợi nhuận 250,000 đô. Pháp có khoản lợi nhuận 1,200,000 đô. Những người nắm trái phiếu Pháp kiếm được 1,800,000 đô. Các doanh nghiệp vay 15,000,000 franc của chính phủ Pháp chắc cũng có lợi nhuận. Không chỉ có thế, họ còn cung cấp việc làm cho một số người để kiếm sống. Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, tôi

---

<sup>i</sup> Self-liquidating. Các khoản tài trợ (thường là nợ vay) tự thanh toán sẽ được dùng để mua tài sản, trong đó các nguồn thu từ tài sản này sẽ được cấu trúc để phát sinh kịp trả lãi và gốc nợ vay. Do nợ vay là để mua tài sản phát sinh dòng tiền vào, nên loại hình này được xem là khá an toàn. Ở đây, chính phủ Pháp có thể dùng tiền để mua chứng khoán trả lợi tức ổn định của các doanh nghiệp, hoặc cho họ vay để mua các tài sản tự thanh toán như trên.

kiếm được chừng 65,000 đô la trong vụ đó. Nếu ông chỉ cho tôi thấy toàn bộ cuộc giao dịch đã làm ai đó thua lỗ, tôi sẽ mua tặng mỗi ông một chiếc mũ Stetson.

Viên thanh tra lặng người vì kinh ngạc. Ông ta không có sự chuẩn bị để tranh luận về các con số của tôi. Nhưng ông không dễ dàng thua cuộc.

“Ông Ponzi, tôi có thể cho rằng,” ông ta hỏi, “ông là đại diện không chính thức tại nước này cho một chính phủ nước ngoài không?”

“Không, ông thanh tra à,” tôi trả lời kiểu pha trò. “Ông Ponzi không đại diện cho ai cả ngoài chính ông ta. Và hơn nữa, làm ơn nhớ rằng nãy giờ chúng ta tranh luận chỉ trên lý thuyết chứ không phải sự việc có thật.”

Cuộc phỏng vấn kết thúc, những vị khách của tôi ra đi te tua tơi tả. Cá nhân mà nói, tôi có nhiều thứ đáng để hài lòng. Tôi đã thắng hiệp đấu thứ ba mà hầu như không xây xước gì đến khoản nợ vay của tôi cả. Tôi cảm thấy thoải mái và đắc chí vô cùng. Tôi quay sang người vợ bé bỏng của tôi. Cô ấy lo lắng thấy mà thương. Đối với nàng, cuộc phỏng vấn đó là một thử thách cam go.

“Em, không sao đâu,” tôi nói với vợ. “Vui lên nào, cười cái coi. Chẳng còn lý do gì để em phải lo lắng nữa. Mình quên hết công việc mà thư giãn cho thật thoải mái đi. Mình sẽ kiếm chỗ nào đó ăn tối, chỉ hai đứa thôi, như đôi trẻ thơ vậy nhé.”

## CHƯƠNG XVII

Ngài Ponzi nói rằng, nếu bài bạc là tội lỗi, ngài sẽ phải chuẩn bị sẵn nhà thờ bên cạnh để rửa tội thường xuyên

Người bình thường không bao giờ thỏa mãn với những gì đang có. Hẳn không nhận ra khi nào thì mình đã gọi là đầy đủ. Nếu có một cái áo, hẳn muốn hai cái. Nếu độc thân, hẳn muốn có vợ. Nếu đã có vợ, hẳn muốn lập hậu cung. (Tôi hi vọng bà xã yêu dấu của tôi không đọc đoạn này). Hẳn luôn có tư tưởng du nguyệt điện, bước vào không trung. Y hệt như tôi.

Công việc của tôi bấy giờ cũng khá ổn. Không, nói đúng ra thì không thể nói vậy được. Công việc nhìn chung không ổn lắm. Tôi đang cầm đầu đi đến chỗ phá sản với tốc độ ngang ngựa đạn đại bác. Nhưng mà lúc đó tôi không biết. Ngụ thể mà có khi lại tốt.

Dù sao thì công việc cũng không đến nỗi quá tệ, nhưng mà không thể tệ hơn được nữa. Tôi đã có nhiều tiền, và rõ ràng, có cơ hội hốt vài mớ bạc cho mình. Nhưng tôi thiếu óc phán đoán và sự cẩn trọng. Cứ nghĩ là mình sẽ với tay dài ra thêm nữa. Tiền nó rành rành trước mắt kia mà. Tôi không chịu nhìn xa hơn. Mà nếu có nhìn thì cũng không thấy. Hẳn tôi đã bị mù bởi



tham vọng và tính kiêu ngạo của mình.

Bấy giờ Boston đang vượt qua tình hình khó khăn một cách tuyệt vời, y hệt người dẫn đầu đội trống diễu hành tí hon. Lợi ích mang lại vượt quá mong đợi. Thật đáng hãnh diện. Nhưng điều đó đang trở nên nguy hiểm. Nó khiến tôi tự đắc và thiếu thận trọng. Nó khiến tôi mơ tưởng đến giàu sang, quyền lực, danh tiếng và đủ thứ trên đời. Ôi, chúng ta, một lũ phàm phu ngu ngốc!

Tôi quyết định bành trướng ra và mở chi nhánh. Trong đầu tôi, tình hình công ty của tôi đủ để chứng tỏ rằng quyết định mở rộng là chuẩn xác. Tôi đang buôn bán thứ hàng hóa quan trọng nhất xã hội này: Tôi buôn bán tiền. Thế giới là thị trường. Toàn nhân loại là khách hàng.

Một yếu tố góp phần vào quyết định mở rộng của tôi là sự hiện diện đáng ghét của một người quen cũ trong văn phòng. Hắn làm thuê cho tôi.

Rõ ràng chúng tôi là bạn bè. Thực ra, tôi nằm trong tay hắn. Và hắn là kẻ thù khủng khiếp nhất của tôi. Tôi ngán hắn. Tôi ngán hắn không phải vì những gì hắn có thể làm cho tôi, mà vì những gì hắn dẫn dụ tôi làm cho hắn. Thiệt. Hắn hoàn toàn xứng đáng được hưởng một chuyến du lịch trọn đời xuống tuổi vàng. Và chắc chắn tôi hoàn toàn vui vẻ mua tặng hắn cái tua du lịch một chiều này.

Hắn và tôi đã gặp nhau trước đó. Chúng tôi đã gặp nhau trong một quá khứ mà tôi chẳng bao giờ có thể nghĩ đến một cách vui vẻ và tự hào: trong nhà tù St. Vincent de Paul hồi ở Canada. Hồi đó, hắn đã bóc lột được ba cuốn rồi.

Khi chúng tôi gặp lại nhau ở Boston nhiều năm sau, hắn nhận ra tôi ngay. Tôi cũng vậy. Nhưng rồi hắn lợi dụng tôi. Lúc đó tôi đã đi đường chính đạo. Còn hắn vẫn theo đường tà.

Trong hoàn cảnh đó, tôi buộc phải đầu hàng. Và sau đó phải cho hắn vào làm.

Toàn bộ sự việc ấy xảy ra mà không có bất kì dấu hiệu tổng tiền nào. Hơn ai hết, hắn biết rõ là không nên đe dọa công khai, hay thậm chí cũng không nên đe dọa ngầm. Hắn chỉ quan tâm một cách thân mật vào công việc của tôi, từ đó hắn đã chuyển tải thông điệp về ý định của hắn rõ ràng hơn cả lời nói. Về phía tôi, tôi hẳn là đã quá ngu ngốc khi ban cho hắn cơ hội thò tay vào, tạo ra một tình huống mà tôi chẳng thể nào có khả năng trở thành kẻ thắng cuộc. Vậy là, tôi đã làm việc tối ưu tiếp theo. Tôi đóng vai làm người nhân đức, làm kẻ tha về những linh hồn lạc lối. Tôi cho hắn lời khuyên và việc làm. Lẽ ra cho hắn một khoản tiền trợ cấp thì phù hợp hơn. Nhưng làm vậy chẳng khác nào thừa nhận là tôi đang sợ.

Gã nhân viên của tôi có khuynh hướng theo đuổi con đường lừa đảo. Hắn là một trong những tên trộm lén lút, dễ tiện, chuyên đi rình mò. Bề đẳng của hắn trong vương quốc thú vật là một lũ linh cẩu, một lũ chó rừng. Hắn từng “thổi bay” thùng tiền bố thí trong nhà thờ, từng móc túi người say xỉn, bất cứ thứ gì để hớ hênh là hắn chôm. Đôi khi, cùng với vài đứa đồng mưu, hắn chơi trò lừa với người nước ngoài không cảnh giác, trò ảo thuật biến bao thư thành khăn tay gì đó.

Lúc mà tôi cho hắn việc làm, hắn vừa trở về từ New Jersey, ở đó hắn đã “móc túi” một tay nhập cư Ba Lan. Vụ mua bán đó đã chứng tỏ phần nào quả báo là có thật. Mọi thứ suôn sẻ cho tới khi cả băng lừa đảo của hắn thu về chiến lợi phẩm. Chiến lợi phẩm này khiến hắn và mấy đứa đồng mưu chỉ thiếu chút nữa là suy tim. Khi chúng mở bao thư chứa tài sản của nạn nhân, chúng tìm thấy những tờ ngân phiếu nhiều mệnh giá khác nhau. Nhưng mà... tất cả đều là đồng mark Đức, đồng ruble Nga và đồng crown Áo! Toàn bộ cái đồng đó giá không

tới 25 xu một tấn!<sup>i</sup> Trong khi đó, bao thư chúng đã gửi cho phía nạn nhân lại có vài tờ *xanh* thứ thiệt.

Hắn điên tiết. Trong văn phòng riêng bình yên của tôi, hắn chửi rửa om sòm trời đất. Hắn chửi nạn nhân, chửi chiến tranh, chửi các xưởng đúc tiền nước ngoài, chửi hết cả cái làng, dĩ nhiên là trừ hắn ra. Hắn sạch túi, phẫn nộ, thất vọng tràn trề. Có lẽ hắn sắp liều mạng xin đều một thứ gì đó. Nhưng mà tôi đoán ý trước, cho hắn việc làm và một khoản lương khiêm tốn, không quên bọc đường bằng vài lời khuyên cha chú về những sai lầm của hắn. Nhỡ ý giúp đỡ đó phá vỡ mọi kế hoạch của hắn, dù kế hoạch đó có là gì đi nữa. Hắn nhận.

Có thể lời chấp nhận đó đã chấm dứt những khó khăn của hắn. Nhưng nó lại đánh dấu sự khởi đầu những khó khăn của tôi. Từ đó trở đi, tôi phải kiếm có không để hắn đến gần văn phòng mình càng lâu càng tốt. Tiếp xúc gần gũi với hắn là thứ cuối cùng tôi muốn chọn trên đời này. Thà rằng ôm dây điện cao thế còn hơn.

Bằng chiêu cho hắn chạy vật và đuổi theo vịt trời, tôi cũng đánh lạc hướng sự chú ý của hắn khỏi School Street. Có lần tôi còn sai hắn đến tận New York mua cho tôi chai Hennessy “Ba Sao” mới được hãng vận tải French Line chuyển qua. Tôi bắt đầu kiểm tra chất lượng thực thi lệnh cấm rượu của chính phủ và xã hội Mỹ. Hàm rượu của tôi đã cạn khô. Mà tôi thì thèm rượu chết đi được. Nhưng, dù thèm cỡ nào, ước muốn sâu xa nhất của tôi vẫn là mong cho hắn bị bắt vì mua rượu trái phép và đi thăm nhà đá ít lâu, hoặc nhiều lâu thì càng tốt. Nhưng tôi không gặp may trong vụ này! Tôi còn mua cho hắn một chiếc xe hơi, hi vọng hắn gây cổ cho rồi. Thế mà hắn không chịu gây

---

<sup>i</sup> Sau Thế chiến I, các đồng tiền này bị siêu lạm phát, và giá trị tương đương giấy lộn.

cổ. Nhưng thỉnh thoảng hắn cũng chịu đựng xe đẩy. Và tôi phải trả hóa đơn. Cái thằng ôn này trường tồn như tội lỗi!

Hắn trở thành “chuyên viên tiền trạm” của tôi do áp lực của hoàn cảnh. Tôi không muốn hắn loanh quanh chỗ tôi. Phải cử hắn đi đâu đó. Hắn đi càng xa và càng lâu thì tôi càng thích. Vì vậy, tôi dùng hắn để mở các chi nhánh.

Đến nay mọi người thường bình luận về sự tối tăm bản thủ trong các văn phòng của tôi, chẳng hiểu sao mà không trưng bày gì cả, thiếu hoàn toàn vẻ hoành tráng. Một số người lí luận rằng có chiêu trò trong cái điên của tôi. Một số người gán vẻ bề ngoài khiêm tốn cho kĩ năng bán hàng siêu đẳng, cho một hiểu biết tâm lí sâu sắc. Sai hết. Hắn mới là lí do chính.

Tôi không cần chi nhánh. Tôi không muốn có chi nhánh, nhưng tôi đặc biệt không cần hắn. Vì các chi nhánh cho tôi cái có rất hay để đẩy hắn đi khỏi thành phố nên tôi mới phải có các chi nhánh. Nhưng mắc mớ gì tôi phải tốn nhiều tiền cho đám chi nhánh đó. Thế nên chi nhánh nào cũng lụp xụp. Tôi xin gói gọn mọi chuyện trong vài dòng cho quý độc giả hiểu.

Thật ngẫu nhiên và tình cờ, tất cả các chi nhánh của tôi hóa ra lại là “những giếng dầu phun.” Chính sự tối tăm bản thủ của chi nhánh lại góp phần vào sự thành công. Về mặt tâm lí mà nói, vẻ bề ngoài khiêm tốn của các chi nhánh lại là một biểu hiện của thiên tài. Nhưng tôi không nhận đó là công của tôi. Tôi chẳng bao giờ nghĩ theo hướng đó. Nó chỉ tình cờ xảy ra như thế, như mọi thứ khác mà thôi, không phải do tôi tài giỏi gì đâu.

Dĩ nhiên, những phương pháp của tôi khiến cho các cụ ở State Street điên tiết. Một số tay gian hùng tài chính đến tận hôm nay vẫn còn đang bức hỏa với suy nghĩ rằng tôi đã phỗng tay trên của họ. Đổ ra bạc triệu đầu tư vào các phi vụ “giấy

treo”<sup>i</sup> để rồi cuối cùng họ đã phải nằm dưới cơ một “thằng nhóc Italy khốn kiếp” đã dám làm cóc ghẻ ăn thịt thiên nga!

Một số chi nhánh của tôi đã bị nốc ao ngay từ phút đầu. Số khác thì phải bom cho nó chạy. Từ góc nhìn tài chính, tôi không quan tâm có lợi nhuận gì đâu. Nhưng về mặt tự tôn cá nhân, tôi không thể chịu nổi thất bại. Nếu một chi nhánh mà ù lì thì tôi nhất quyết phải đẩy lưng cho nó chạy.

Một ngày kia tôi thấy ghen cái cuống họng khi biết rằng gã nhân viên của tôi đã xuất sắc tạo ra thêm một cái chi nhánh ù lì nữa. Vị trí chính xác không quan trọng, chỉ cần biết nó là một cộng đồng khá lớn, cách công viên Boston Common một tầm đại bác. Khá chua à nha!

Một chi nhánh đã được mở ở đó. Mọi người trong vùng đều biết nó ở đó. Tuy nhiên, không ai đến gần nó cả, và nhân viên của tôi thì chẳng biết xoay xở ra sao. Vì vậy, tôi cùng hẩn lên đó xem xét tình hình.

Tôi tốn vài cuộc điện thoại và sớm phát hiện ra rắc rối. Chẳng có gì nghiêm trọng, chỉ lại là một trường hợp tổng tiền trả hình. “Các vị làm ăn lớn,” ngụ ý trang dưới dạng vài ba chủ tiệm, muốn “xắn một miếng bánh” của tôi. Họ đã nhất trí rằng nếu công ty của tôi hoạt động phi pháp thì phải trả tiền bảo kê. Máy chủ tiệm này thuộc dòng họ xã hội đen Genovese. Ở Ý chúng tôi có một câu nói như sau: Bảy anh ngoại đạo không bằng một lão Do Thái, bảy lão Do Thái không bằng một ngài Genovese. Theo công thức này, tương quan lực lượng hiện tại là một ngài Genovese chống một thằng ngoại đạo là tôi, tức là

---

<sup>i</sup> “Paper hanging” — một hình thức lừa đảo, trong đó các tờ séc giả sẽ được dùng để rút tiền trước khi ngân hàng kịp phát hiện là séc giả (chú ý rằng thời đó chưa có máy móc hiện đại để phát hiện séc giả ngay tại chỗ).

49 đánh 1. Tôi sẽ phải xử sự cho khéo. Vậy đấy. Tôi đã phải cho tất cả bọn họ làm đại lí với tiền hoa hồng 5%. Vì họ muốn chọt ngón tay vào cái bánh, tôi cho họ dính ngập cả ngón tay vào đó luôn. Cuộc thỏa thuận này với tôi chỉ đáng 5 xu.

Tôi và tay nhân viên bán hàng kết thúc ngày đó bằng một cuộc gặp gỡ xã giao. Tôi khát cháy cổ vì nói chuyện. Khô rang. “Chẳng ai biết tôi khát khô đến cỡ nào đâu!” Đỉnh cao của sự khô luôn.

“Minh đi làm một li soda đi sắp,” anh ta đề nghị.

“Không chơi món đó,” tôi lắc đầu nói. “Uống vô là mất vị giác luôn.”

“Vậy thì kiếm một cốc nước cũng được,” anh ta nói.

“Nước a?” tôi kinh hoàng lặp lại. “Không. Tôi nghĩ là không. Tối thứ Bảy mà uống nước sao được. Tôi muốn uống bia.”

“Đến Milwaukee đi, ở đó nhiều bia lắm đấy,” anh ta lém lỉnh. “Đó là nơi gần nhất tôi biết.”

“Xuống Địa ngục đi đại ca. Ông định nói với tôi là ông đã đến thành phố này cả tháng rồi mà chưa gặp một con ‘lợn mù’ lén lút mời uống rượu bia ‘miễn phí’ à?”<sup>i</sup> tôi hỏi anh ta.

“Ừ,” anh ta nói. “Tôi chưa gặp con nào, ông hỏi thì tôi khai thật đó.”

“Trước giờ ông uống gì?” tôi chất vấn.

“Cà phê,” anh ta nói.

---

<sup>i</sup> Vào thời kì cấm rượu này, có nhiều tổ chức ngầm hẹn nhau đi xem một vật lạ nào đó, và trong quá trình đó người xem được đãi rượu bia miễn phí. Bên tổ chức sẽ thu tiền tham gia sự kiện. Người ta gọi đó là “blind pig” (lợn mù).

“Vậy sao?” tôi chọc. “Thấy ông toàn phê thì có. Chứ gì nữa, ông có thể độc thì tôi cũng chẳng tin. Ông không chịu giúp tôi chứ gì.”

“Giúp gì được đâu,” anh ta phủ nhận. “Li rượu duy nhất tôi đã uống ở đây cho tới tận bây giờ là ở nhà thờ.”

“Ông nói là ở nhà cha xứ à?” tôi hỏi.

“Dĩ nhiên,” anh ta thừa nhận. “Còn ai khác ở nhà thờ nữa đâu? Thầy chùa à?”

“À này,” tôi bảo anh ta. “Nếu ông biết điều thì dẫn tôi tới chỗ ông ấy đi. Mà ông ấy là ai vậy?”

“Đức Cha... X Văn Y,” anh ta trả lời, đề cập một cái tên làm tôi liên tưởng ngay thời còn trai trẻ.

Chúng tôi ghé thăm chỗ nhà thờ, được phép vào không gặp khó khăn gì. Thực vậy, chúng tôi được dang vòng tay đón nhận. Vị tu sĩ ấy và tôi chưa hề gặp nhau. Nhưng qua trao đổi thông tin về các dòng họ đáng kính của các bên, chúng tôi phát hiện ra rằng tất cả đều hầu như có bà con với nhau. Từ đó trở đi, chúng tôi tâm đầu ý hợp. Một chai rượu vang thượng hảo hạng xuất hiện giúp kỉ niệm sự kiện đó.

Trong khi đàm đạo, hóa ra rằng Cha X (hãy gọi ông ấy như thế) rất quan tâm đến kế hoạch làm ăn của tôi. Ngay cả một vị tu sĩ cũng không vượt qua được sự cảm dỗ. Ông đòi tôi cho biết chi tiết và tôi đáp ứng yêu cầu. Tôi mô tả cho ông biết cách thức 1 đô la bé nhỏ có thể bắt đầu cuộc hành trình vượt đại dương và trở về quê nhà trong vòng 6 tuần lễ, mang theo vợ và hai con.

Cha X là một người có học vấn. Những từ ngữ gốc Hy Lạp với ông chỉ là chuyện bình thường. Thực vậy, trong khi tôi nói chuyện, ông thậm chí còn đi trước tôi một bước. Ông khiến tôi

muốn hụt hơi với một nhận xét bất ngờ.

“Vậy chính xác sẽ là 1,350 đô la trong vòng 3 tháng,” ông nói bất thành linh.

“Gì ạ?” tôi hỏi, không biết là ông đã tự tính nhầm trong đầu.

“Một ngàn ba trăm năm chục đô la,” ông lặp lại.

Tuy nhiên, tôi không thấy được sự liên hệ nào trong nhận xét của ông. Tôi không biết ông đang nhắm tới điều gì. Tôi nhìn ông. Ông trông hoàn toàn bình thường.

“Đợi một chút, thưa Cha,” tôi giục ông. “Dường như Cha đang vượt qua mọi giới hạn tốc độ. Cha đang ở đâu vậy?”

“Tôi đang trước ông một dặm,” ông trả lời, miệng cười toe toét. “Tôi đã tính được rằng với vốn đầu tư ban đầu 600 đô, tôi có thể kiếm một khoản lợi nhuận 750 đô trong 3 tháng.”

Tôi gần như nuốt luôn cả lưỡi khi nghe điều đó.

“Cha... Cha nói là Cha muốn đầu tư một số tiền với tôi?” tôi hỏi ông, vẫn chưa tin được vào tai mình. Một cú đá vào cẳng chân từ tay nhân viên rắc rối của tôi còn chưa đủ mang tôi trở lại mặt đất.

“Có lí do chỉ rõ tại sao tôi không nên đầu tư cùng với ông sao?” Cha X ôn tồn hỏi, trong khi tôi thì vẫn đang vất vả để lấy lại thăng bằng.

“Không... không có đâu,” tôi quả quyết ngay lập tức. “Chúng tôi có các nhà đầu tư từ đủ mọi tầng lớp xã hội.”

Cuộc đàm đạo đi xa hơn, tiết lộ rằng Cha X... không có sẵn đồng tiền mặt nào cả. Nhưng nhà thờ của ông thì có một con heo đất nhỏ đang chứa trong bụng 600 đô. Số tiền đó đã được quyên góp để sơn sửa nhà thờ. Ba bốn tháng nữa mới cần tiền.



Vậy, Cha X lí luận, tại sao lại để nó nằm yên, trong khi đó Ngài Ponzi đây lại sắp thực hiện phép màu nhân đôi con cá và bánh mì?

“Ông hiểu là tôi không được phép đánh bạc món tiền đó,” Cha X nói với tôi. “Tôi chỉ có thể đầu tư vào thứ gì đó an toàn.”

“Dĩ nhiên,” tôi đồng ý với ông.

“Nhưng chưa hết,” ông tiếp. “Giả sử tôi cần món tiền đó trước khi tới hạn, ông có thể giúp gì cho tôi không?”

“Tôi sẽ trả lại cho Cha tất cả tiền gốc nếu cha bán lại trái phiếu của Cha tại bất cứ văn phòng nào của tôi hoặc thông qua một ngân hàng,” tôi bảo đảm với ông. “Đó là thỏa thuận thường xuyên của tôi với tất cả những người nắm giữ trái phiếu.”

Sự bảo đảm của tôi có vẻ thuyết phục. Cha X kí gửi 600 đô. Không ai có thể trách ông về điều đó cả. Sức quyến rũ quá mạnh, ngay cả với người tu hành. Sai lầm mới là con người!

Điều gì xảy ra với món tiền đó... tôi sẽ không kể nữa. Có thể nó đã nhân lên! Có thể nó thu nhỏ lại! Có gì quan trọng đâu! Chẳng sớm thì muộn, nhà thờ cũng sẽ được sửa sang sơn phết lại. Nếu nó phải đợi thì cứ đợi. Hơn nữa, Cha X và tôi vẫn là những người bạn tốt.

Amen.

## CHƯƠNG XVIII

Ngài Ponzi tự nhắc mình phải làm sạch vài ngân hàng mà không cần thuốc tẩy

Nhiều năm trước, và cả bây giờ nữa, cách bảo đảm nhất để kiếm com là rút cái gọi là phẩm giá đi. Tôi không tự cao tự đại. Không bao giờ tôi tỏ ra hiểu biết này nọ. Đúng kiểu của tôi là thế. Nhưng khi ai đó cố làm ra vẻ ta đây và xem tôi chả ra cái củ khoai tây gì là tôi bắt đầu bùng bùng nổi giận.

Giận dữ không đồng nghĩa với rắc rối. Tôi không hay gây rắc rối. Không nhiều. Ngoại trừ đôi lúc thích chọc gậy vào tổ ong vò vẽ thôi, chứ nhìn chung tôi thực sự không có xấu. Được cái cái lưỡi của tôi có nọc ong, đốt có khi nẻ cả lưỡi cày. Khi mà tôi thè cái kim chích ấy ra, ai lãnh phát nào là nhức nhối phát đó. Bên Pháp người ta nghe tôi đáp trả xong sẽ chỉ có thể bảo là "Touché," kiểu như, "Nói hay lắm, cạn lời!"

Nói về chuyện phẩm giá, nó gọi cho tôi nhớ lại chuyện quý bà trẻ tuổi bị hất khỏi yên, văng qua đầu ngựa. Bà rơi vào một đồng rơm, váy áo xộc xệch. Vội vàng đứng bật dậy, bà sung sướng thấy mình còn nguyên vẹn và không bị ai nhìn thấy.

"Tạ ơn trời đất! Phẩm giá của mình chưa bị tổn thương!" bà nói ra ý nghĩ của mình mà lòng thấy nhẹ nhõm.

“Tôi nghĩ là chưa, thưa bà. Chưa tổn thương gì lắm đâu,” một tay nông dân đã chứng kiến màn trình diễn từ phía sau đồng cỏ khô nhận xét, “nhưng chắc chắn bà đã toạc cái đũng quần rồi!”

Một ngày nợ phẩm giá của tôi cũng bị tổn thương đáng kể khi một ngân hàng nhỏ ngoại thành cứ đòi tôi phải cung cấp giấy tờ giới thiệu để tham chiếu trước khi tài khoản của tôi được chấp nhận. Việc đó làm tôi nóng gáy, nóng đến bốc khói luôn.

Thế là tôi viết thư cho họ như sau:

Thưa quý vị: Yêu cầu về giấy tờ giới thiệu của quý vị đã được lưu ý và bị từ chối. Rõ ràng, nhân viên của chúng tôi đã hiểu sai hoặc không để ý các hướng dẫn của chúng tôi khi anh ta đem kí gửi tại chỗ quý vị. Chúng tôi chỉ giao dịch với những cơ sở chính. Quy mô các tài khoản của chúng tôi buộc chúng tôi có thói quen không bao giờ kí thác tiền bạc vào các ngân hàng mà tổng nguồn lực của họ, bao gồm cả các bất động sản, có thể gói trong một cái túi con và có thể biến mất qua đêm. Trân trọng, v.v.

Cuối cùng, tôi nguôi giận và quay sang nghĩ về các nguồn tham chiếu. Tôi có cả tá người quen. Nhưng chả có lão nào là ông này bà nọ có tăm có tiếng cả. Chắc độc giả hiểu tôi muốn nói gì rồi đấy.

Đúng ra thì tôi có một khoản lớn ở Công ty Tremont Trust. Khoảng chừng nửa triệu. Nhưng nó giống như một chiếc nhẫn 10 carat trong một cửa tiệm cầm đồ vậy, chả tạo được uy.

Nếu dẫn Tremont làm nguồn tham chiếu, thì nói chung cũng có trọng lượng với dân thường. Phải, chỉ với đúng đối tượng đó thôi. Nhưng với mấy tay quý phái thì Tremont chả là

cái thá gì cả. Chủ tịch của công ty này, Simon Swig, là người Do Thái, bị con cháu những tiền nhân vượt biển trên tàu Mayflower ngày xưa khinh ghét thậm tệ.

Thứ các bạn đang thấy đây là mâu thuẫn giữa State Street và Salem Street. Hai phố này không thể hòa hợp với nhau, cứ như dầu với nước vậy. Và phần tệ hại nhất trong vụ này là Simon Swig thường xuyên dẫm đạp lên ngón chân những người Tin Lành kia. Và ép họ phải cười gượng khi bị đạp chân. Bởi vì ông ta có những mối quan hệ chính trị rất mạnh.

Nhưng chân thành mà nói thì Simon Swig có hơi chảnh chọe. Ông ta nghĩ rằng một người Do Thái lúc nào cũng ngon hơn một người Nam Âu. Tôi không thể đồng tình được. Tôi luôn tin rằng chẳng có gì ngon lành hơn một người Nam Âu, dĩ nhiên là trừ hai người Nam Âu. Tuy nhiên, chúng tôi chưa bao giờ choảng nhau về vấn đề chủng tộc. Nhưng, từ thái độ của ông ta, thấy rõ ràng là ông chẳng quan tâm gì về tôi ngoài cái con số chính xác trong tài khoản của tôi. Riêng tư mà nói, tôi chẳng cần quái gì việc ông ta có tình thương mến thương với tôi hay không. Thứ tôi cần ở ông ta là dịch vụ, chứ không cần ông phải vuốt ve âu yếm tôi. Vì vậy, tôi chẳng nhận được cái vuốt ve nào. Khốn nạn thay, ông cũng chả cho tôi được bao nhiêu dịch vụ luôn.

Bất cứ khi nào tôi đưa cái tên Tremont Trust ra làm giấy chứng nhận với một nhà đầu tư láo xược nào đó, tôi có thể đọc thấy một thông điệp rất ư là rõ ràng trên vẻ mặt hắn ta: “Đúng là mã tầm mã,...” Và tôi thường quạu. Nhưng quạu hoài cũng chán, vì vậy tôi nhìn quanh kiếm những mối quan hệ vui vẻ với nhau hơn.

Bây giờ tôi xin kể ra một ví dụ. Có một trong những ngân hàng quý tộc lâu năm trong thành phố, một chỗ chỉ dành riêng

cho giới quý tộc. Nó quan hệ với một ngân hàng tương tự khác y như chị em cha dưỡng mẹ ghẻ vậy. Cả hai đều đã lâu năm. Rất giàu có. Nhưng cũng khá tham lam. Họ chọt ngón tay vào mọi hoạt động của nhà nước, kiểm soát cả việc kinh doanh lẫn chính trị.

Tôi bắt đầu nhắm vào hướng đó. Nhưng xưa nay tôi luôn rất tùy hứng và bốc đồng trong việc tán tỉnh. Nhất gan chẳng bao giờ tán được gái đẹp đâu. Tôi đã cưới được một hoa khôi đấy thôi, bạn nhớ không? Vậy là một ngày kia, tôi nhét túi 25 tờ 1,000 đô, và thế là ghé đến chỗ Lão Nương kia để chiếm trái tim nàng. Nàng nổi tiếng rất lạnh lùng với kẻ lạ. Nhưng tôi phát hiện ra rằng nàng thực sự rất lẳng lơ với khách kí gửi có triển vọng.

Một vị phó chủ tịch đáng vẻ chần chu, bóng bẩy, để râu kềm vểnh lên, chú ý thấy tôi đi loanh quanh đáng vẻ ngập ngừng.

"Thưa, quý ông đang có hẹn à?" ông ta nói giọng Oxford lè nhè.

"Chưa," tôi nói với ông ta.

"Tôi có thể giúp ông không, thưa ông?" ông ta tự nguyện.

"Chắc là cần ông giúp. Tôi chỉ muốn mở tài khoản," tôi giải thích.

"Tôi rất hân hạnh được tiếp ông, thưa ông... ờ... Có lẽ tôi chưa được biết tên ông," ông ta nói.

"Tên tôi là Charles Ponzi," tôi vừa nói vừa đưa cho ông ta danh thiếp.

Ông nhìn vào danh thiếp một lúc, cố kết nối cái tên tôi với lịch sử xa xưa hoặc nhân vật thành công đương đại nào đó. Chịu. Ông ta chẳng liên tưởng đến nhân vật quan trọng nào với

cái tên của tôi cả.

“Ông muốn mở tài khoản loại gì, ông Ponzi?” ông ta hỏi.  
“Tiết kiệm hay vãng lai?”

“Vãng lai,” tôi trả lời.

“Tài khoản kinh doanh?” ông ta hỏi.

“Không. Chỉ là một tài khoản cá nhân nhỏ thôi.” Tôi trả lời.

Cái từ “nhỏ thôi” làm ông ta dừng lại và suy nghĩ. Tôi tiếp tục nhả khói thuốc. Ông ta gõ gõ cây bút chì về lo lắng.

“Thú thật với ông, ông Ponzi à, chính sách của ngân hàng chúng tôi chỉ chấp nhận các tài khoản tương đối một chút. Chúng tôi cố gắng cung cấp dịch vụ tốt nhất. Chúng tôi phải vận hành một tổ chức chất lượng nên chi phí cũng khá cao. Vì lí do đó, chúng tôi đòi hỏi tài khoản vãng lai phải đủ lớn. Ông có chuẩn bị đối với những yêu cầu của chúng tôi không?”

“Thật lòng tôi hi vọng là có,” tôi trả lời. “Tiện đây, có thể cho tôi biết khoản tiền gửi đủ để các ông xem xét là bao nhiêu không?”

“200 hoặc 300 đô trở lên,” ông ta nói.

“Ồ thế thì cũng được...” tôi chấp nhận. “Ông làm tôi hết hồn. Ông có thể cho tôi gửi một khoản tiền ban đầu hai ...”

“Hai ngàn?” ông ta hỏi.

“Không. Hai chục ngàn.” Tôi trả lời.

“Hai chục ngàn” ông ta lặp lại. “Sao... tôi nghe ông nói là ông muốn mở một tài khoản cá nhân nhỏ thôi?”

“Đúng rồi,” tôi thừa nhận. “Đây là tài khoản ngân hàng nhỏ nhất của tôi.”

“Ông có tiện cung cấp cho chúng tôi tên các ngân hàng khác của ông không?” ông ta hỏi.

Tôi không phản đối. Tôi nói một vài tên. Ông ta nhận khoản kí gửi của tôi rồi đi. Ngoài mặt thì ông ta đi lấy cho tôi cuốn sổ gửi tiền ngân hàng, nhưng thực ra là đi kiểm tra về tôi. Lúc ông ta trở lại, tôi biết ông đã gọi điện thoại đầu đó. Miệng cười niềm nở, chắc là ông ta đã gọi điện cho Tremont Trust, có lẽ thế, và biết về nửa triệu đô la đang nằm ở đó.

“Sổ gửi tiền của ông đây, thưa ông Ponzi,” ông ta nói. “Ông có muốn một sổ ngân phiếu đặc biệt được in sẵn tên ông không? Chúng tôi sẽ rất vui được gửi đến ông một cuốn. Nếu có gì ông cần đến, vui lòng lệnh cho chúng tôi.”

Nếu mà có sẵn một cái bàn chải, chắc hẳn ông ta đã chải áo quần cho tôi luôn rồi! Thế mới thấy, tiền bạc vẫn là giấy chứng nhận hữu hiệu nhất hết thấy.

Vấn đề nguồn tham chiếu đã giải quyết ổn thỏa, tôi bắt đầu tìm quanh kiếm cái gì đó để nghĩ. Làm như thu tiền từ sáng đến tối không phải nghĩ vậy! Ừ thì không phải. Nhìn nhân viên chất tiền xanh từ máy đếm vào các sọt rác hoài vì mấy ngăn kéo đã đầy hết rồi thì cũng chán, nó đơn điệu quá. Bản thân tiền bạc chẳng có ý nghĩa gì với tôi cả. Điều tôi muốn là thử sức mạnh của nó. Tôi muốn dùng nó để hưởng cái cảm giác đạt được những điều không thể.

Thế là tôi quyết định mua các ngân hàng. Cũng hợp lí thôi. Tôi có tài khoản trong một số ngân hàng, khắp New England và ở nước ngoài. Mà những tài khoản đó dĩ nhiên có lợi cho người khác, đem cổ tức đến cho người khác. Vậy tại sao không khiến nó làm lợi cho chính mình bằng cách sở hữu một ngân hàng nào đó luôn cho rồi?

Lựa chọn đầu tiên của tôi là Hanover. Không phải vì nó tốt hơn các ngân hàng khác, mà vì tôi muốn tính sổ với tay giám đốc ở đó. Tôi tính đó là cơ hội tốt để nhất tiễn hạ song điều.

Mua quyền kiểm soát Hanover thì cần cả ngoại giao nữa. Và cái giá cũng nằm ở cái mức mà tôi không định trả. Giá trị thực của nó không thể cao hơn thị giá 125 đô la một cổ phiếu ở hiện tại. Mà có lẽ cũng không tới mức đó. Vì vậy, tôi phải hốt nó một cách lạng lế.

Trước hết, tôi gửi ở đó khoảng 60,000 đô la. Tôi cứ gửi thêm, để cho nó tăng trưởng từng ngày lên đến hơn 500,000 đô la, không rút tiền ra. Tôi muốn tạo ra ấn tượng rằng đó là cái mà người ta gọi là tài khoản “nằm,” không hoạt động. Như thế các quan chức ngân hàng có thể cảm thấy chắc chắn rằng sẽ không có chuyện khoản tiền lớn này đột ngột bị rút ra. Và vì vậy, họ có thể đem đầu tư tài khoản của tôi, thay vì giữ tiền mặt dự trữ.<sup>i</sup>

Trong khi đó, thông qua Charles Pizzi, một nhân viên của ngân hàng này, và những người khác, tôi bắt đầu mua hết những cổ phần nhỏ của Hanover Trust. 125 cổ phiếu, bằng cách trả cao hơn thị giá vài đô la. Nhưng, thay vì chuyển quyền sở hữu sang cho tôi trên sổ sách của công ty, tôi chỉ yêu cầu các cổ đông chuyển nhượng nó cho tôi tại các đại lý ủy quyền quản lý

---

<sup>i</sup> Thông thường, với các khoản tiền gửi, ngân hàng thường trích một phần để đầu tư sinh lợi, phần còn lại là phần dự trữ để nếu người gửi tiền có rút tiền mặt ra, thì ngân hàng vẫn có sẵn tiền để trả. Tỷ lệ dự trữ này tùy thuộc vào loại tài khoản và tùy chính sách ngân hàng, thông thường thì tiền gửi kỳ hạn càng dài hoặc có ít khả năng bị rút ra sẽ có mức dự trữ ít hơn so với tài khoản vãng lai có thể rút bất kỳ lúc nào. Ở đây, Ponzi tạo cảm giác rằng 500,000 đô la tiền gửi không kỳ hạn của ông sẽ không được rút, khuyến khích Hanover Trust giảm tỷ lệ dự trữ và mang đi đầu tư phần lớn số tiền này. Một khi Ponzi rút hết 500,000 đô la đi, Hanover Trust sẽ ngay lập tức bị hụt lượng tiền mặt và nhiều khả năng không thể trả tiền cho Ponzi (hoặc ít nhất phải bán gấp giá thấp các tài sản đang nắm giữ để lấy tiền mặt về). Không có tiền để chi trả ngay lập tức là một tình thế cực kỳ nguy hiểm đối với một ngân hàng.



sổ cổ đông, giấy ủy quyền bỏ phiếu của họ tôi cũng giữ.<sup>1</sup>

Bước tiếp theo là tôi sắp xếp một cuộc họp với các cổ đông người Ý của ngân hàng đó. Stabile, Locatelli, Badaracco, Di Pietro và một hai người nữa. Tôi nói với họ là tôi muốn mua cổ phần để kiểm soát ngân hàng, và muốn loại bỏ hầu như tất cả các quan chức trong đó, những người mà nhóm cổ đông này vẫn ủng hộ từ trước cho tới lúc đó. Các cổ đông người Ý lúc đó không chống tôi. Họ biết rằng họ sẽ có lợi hơn nếu tôi về phe họ thay vì chống họ. Chúng tôi đi đến thỏa thuận rằng tất cả các cổ phiếu của cả nhóm sẽ được ủy quyền bỏ phiếu cho đại diện nhóm khi có bất kỳ đề xuất gì của đại hội cổ đông. Và tôi là người được ủy quyền. Vậy là tôi kiểm soát thêm hơn 600 quyền bỏ phiếu nữa.

Tới lúc đó tôi mới gọi điện cho các quan chức của ngân hàng với một bộ tứ quý trong tay. Một ngày kia, tôi thả bộ xuống ngân hàng đó ngay trước 3 giờ, và bước vào văn phòng riêng của họ. Họ mời tôi ngồi và hỏi tôi có điều gì cần tới họ không.

“Có. Tôi nghĩ là có,” tôi nói. “Tôi ghé vào để mua một lượng lớn cổ phiếu ở Hanover và vị trí giám đốc.”

“Tôi nghĩ là chúng tôi có thể dễ dàng giúp ông,” một người nói. “Ông định mua đến 100 cổ phiếu không?”

---

<sup>1</sup> Các công ty cổ phần thường sử dụng dịch vụ quản lý sổ cổ đông. Các hoạt động mua bán cổ phần nhỏ lẻ được thực hiện tại các đại lý này thường chỉ được báo cáo định kỳ hoặc khi có những hoạt động đặc biệt diễn ra (ví dụ như chốt danh sách dự đại hội cổ đông, hoặc chốt danh sách trả cổ tức). Việc mua bán tại các đại lý này sẽ giúp các phi vụ của Ponzi không bị những cổ đông lớn phát hiện. Chú ý rằng ở thời của Ponzi, mọi thứ đều quản lý bằng sổ sách giấy chứ không phải bằng sổ điện tử, nên quá trình báo cáo thay đổi quyền sở hữu và chốt danh sách cổ đông sẽ mất nhiều thời gian.

“100 cổ thì tôi chả hứng đâu,” tôi trả lời. “Tôi muốn mua khoảng 2,500 cổ.”

“Nhưng ngân hàng chúng tôi vốn hóa tổng cộng chỉ 2,000 cổ thôi,” người khác xen vào.

“Ông muốn nói vốn hiện tại phải không?” Tôi chỉnh lại. “Không phải các ông định phát hành thêm 2,000 cổ phiếu mới à?”

“Chúng tôi chưa có rao bán,” một người nói, hơi ngạc nhiên, có lẽ vì tôi biết đến việc tăng vốn dự kiến, “nhưng chúng tôi sẵn sàng rồi.”

“Tốt, vậy thì tại sao không phát hành hết cho tôi?” Tôi hỏi.

“Chúng tôi không thể làm thế bởi vì như vậy là bán cho ông quyền kiểm soát ngân hàng,” người kia trả lời.

“Đó chính xác là điều tôi muốn,” tôi thừa nhận.

“Chúng tôi rất tiếc,” một người nói, “nhưng chúng tôi không thể làm thế.”

“Chúng tôi sẵn lòng để ông làm giám đốc,” người kia thêm vào.

“Việc đó thì lợi gì cho tôi chứ?” Tôi hỏi. “Cổ đông thiểu số thì chẳng là ai cả.”

“Ông kỳ vọng chúng tôi giao quyền kiểm soát ngân hàng mà chúng tôi đã cật lực cày cấy trồng cấy để có sao?” người này hỏi.

“Các ông kỳ vọng tôi đặt vốn đầu tư của tôi vào khả năng kiểm soát ngân hàng chưa được chứng thực của các ông à?” Tôi bẻ lại. “Bạc triệu của tôi cũng quan trọng với tôi như quyền kiểm soát của các ông quan trọng đối với các ông vậy. Vị thế tài chính của tôi cho tôi quyền được các ông tin tưởng giao quyền

kiểm soát ngân hàng.”

Những lí lẽ của tôi không đưa tôi đến đâu cả. Họ quyết tâm sắt đá cố giữ quyền kiểm soát. Nhưng tôi cũng quyết tâm không kém lấy cho được quyền kiểm soát từ họ. Tôi nhìn đồng hồ. Khoảng 10 phút nữa đến giờ đóng cửa. Đó là cơ hội để chơi cây bài chủ. Và tôi xuất chiêu.

“Tôi cảm thấy rằng,” tôi nói, “những khác biệt giữa chúng ta khiến ta không thể thỏa hiệp được. Thôi bỏ chuyện đó. Cứ giữ lấy ngân hàng của các ông, còn tôi sẽ kiếm một ngân hàng khác.”

Tôi lôi tập ngân phiếu ra và bắt đầu viết một tờ.

“Các ông có thể nói cho tôi biết con số đang có trong tài khoản của tôi hôm nay không?” Tôi hỏi và họ hiểu ngay tức khắc tôi muốn làm gì.

“Ông không định rút tài khoản của mình chứ, ông Ponzi?” Các vị ấy hỏi, có vẻ hoảng hốt.

“Dĩ nhiên là tôi định rút,” tôi trả lời. “Ngay bây giờ.”

“Nhưng ông làm vậy đâu có được,” người kia nhận xét. “Ông có định rút một tài khoản lớn thì phải báo trước cho chúng tôi chứ.”

“Tại sao? Tiền của tôi là trong tài khoản vãng lai. Lí do gì mà tôi không được viết ngân phiếu trong giới hạn tài khoản của tôi chứ?” Tôi chất vấn.

“Không. Ông có toàn quyền làm như thế,” họ đồng ý. “Nhưng một ngân hàng thường không giữ một số tiền mặt lớn như thế trong tay. Chúng tôi sẽ phải bán một số chứng khoán đang nắm, có lẽ phải chịu lỗ, để trả đúng hạn tờ ngân phiếu của ông.”

“Việc đó không liên quan đến tôi,” tôi kiên quyết.

“Tại sao chúng ta không thể ngồi lại với nhau mà dàn xếp nhỉ?” một người đưa ra đề nghị.

“Ông định phải thế nào?”

“Chúng tôi sẽ bán cho ông 1,000 cổ phiếu mới.”

“Không xong,” tôi bảo ông ta. “Làm vậy chẳng khác nào tôi đã mua hớ rồi nên giờ phải mua thêm một ít. Chúng ta không thể dàn xếp trên cơ sở đó.”

“Nhưng chính chúng tôi cũng không sở hữu nhiều cổ phiếu như thế,” một người giải thích.

“Có lẽ không,” tôi thừa nhận, “nhưng các ông kiểm soát nhiều hơn các ông sở hữu.”

“Chúng tôi sẵn lòng bán cho ông tất cả cổ phiếu mà chúng tôi kiểm soát,” một người nói. “Nhiều đó thôi. Không hơn. Không kém. Nhưng các cổ đông độc lập sẽ bỏ phiếu với bất cứ bên nào họ thấy phù hợp.”

“Các ông nghĩ các ông kiểm soát bao nhiêu?” Tôi hỏi.

“Không quá 1,500 cổ phiếu tất cả,” ông ta nói. “Chúng tôi sẽ bán cho ông 1,500 cổ.”

Cả hai người này đều đang trông cậy rằng họ vẫn kiểm soát nhóm cổ đông độc lập người Ý, những người mà trong quá khứ đã luôn bỏ phiếu cho họ. Họ không biết rằng những cổ đông đó bây giờ đã hứa ủng hộ tôi. Trong khi đó tôi biết rằng 1,500 cổ phiếu hần sẽ cho tôi quyền đa số.

“Các ông cũng đồng ý để tôi làm giám đốc chứ?” tôi hỏi họ.

“Vâng. Chúng tôi sẽ triệu tập một cuộc họp đặc biệt để ông có thể được chọn làm giám đốc và thành viên thường trực của hội đồng quản trị.”

“Tôi cũng có vài người bạn muốn ở trong ban giám đốc.”

“Được rồi, chúng tôi cũng sẽ chấp nhận.”

“Tốt! Tôi sẽ lấy 1,500 cổ phiếu đó.”

Nửa giờ sau, tôi rời Hanover Trust với giấy chứng nhận 1,500 cổ phiếu. Ngân hàng đó là của tôi! Mọi thứ đứng tên của nó cũng là của tôi. Bao gồm cả tòa nhà 12 hay 14 tầng gì đó—tên là Journal Building—ở góc giao lộ Water Street và Washington Street. Hanover Trust ở ngay tại đó.

Với hơn 2,000,000 đô la một chút, tôi nắm quyền kiểm soát các nguồn lực bấy giờ lên đến chừng 5,000,000 đô la. Không chỉ thế, tôi còn nắm gáy các quan chức ở đó. Chính các vị này trước đó vài tháng đã từ chối không duyệt cho tôi khoản vay 2,000 đô bởi vì tài khoản của tôi “gây phiền toái hơn là lợi ích.” Trời ạ! Biết rằng mình bây giờ có thể nói với họ một đôi điều thì thật là thú vị làm sao!

## CHƯƠNG XIX

Ngài Ponzi đi mua sắm hết 1,000,000 đô la

Mua một ngân hàng không phải chuyện vặt, dù là một ngân hàng tương đối nhỏ như Hanover Trust. Một người bình thường, sau khi đạt đến giai đoạn sở hữu một ngân hàng rồi thì coi như xong, nghỉ chơi. Dĩ nhiên, dân xịn thì không nghỉ. Họ không bao giờ rời bỏ cuộc chơi. Họ không phải là những kẻ tầm thường. Họ khác thường, chuyên nghiệp trong suy nghĩ. Họ nuốt các ngân hàng nhanh hơn cả gà mổ thóc. Mà chẳng bao giờ cảm thấy mắc nghẹn.

Tôi không biết gì về tình trạng cái mẽ của chính mình. Sau khi mua Hanover, tôi không cảm thấy nghẹn mẽ. Ngược lại là đằng khác. Cái mẽ nó vẫn trống không như chưa ăn gì. Thực vậy, tôi trở nên háu ăn khủng khiếp, thấy gì cũng muốn mua.

Tôi thò cù nèo đến Prudential Trust. Tay chủ tịch ở đó nghĩ là có thể bán nó cho tôi với mức giá của tòa Custom House Tower. Ông ta không đi được bao nhiêu trên cái con đường đó. Tôi biết cái công ty của ông sắp cầm đầu xuống đất tới nơi rồi. Tất cả những gì tôi phải làm là dang vòng tay ra, bắt lấy ông trước khi ông tiếp đất. Tuy thế, tôi vẫn cho ông một cái giá hào phóng. Ông không chịu. Thế là ông tan tành xơ mướp. Có điều,

tôi không có ở đó để đỡ lấy ông ta nữa.

Tiếp liền sau đó, tôi mua Lawrence Trust, ở Lawrence. Nó nằm trong tòa cao tầng Carney Building, đường Tremont Street. Rồi những cơ ngơi khác. Tôi mua cho mình một ngôi nhà ở Lexington, một ở Winthrop, một dãy căn hộ nhỏ ở West End. Tôi mua cả nửa tá nhà thế chấp ở chỗ này chỗ khác. Tôi mua một lượng cổ phần đáng kể ở C. & R. Construction, một ít ở Fidelity Trust, ở Tremont Trust. Tôi còn mua công ty bán mì Ý Napoli Macaroni, để khỏi sợ hết mì Ý ở nhà.

Càng mua, tôi càng muốn mua thêm. Khùng điên vậy đấy. Đúng là tôi định mua cả Niles Building. Tôi có văn phòng ở tòa nhà này. Những người thuê văn phòng khác đã phản đối om sòm. Họ nói là họ không thể tới văn phòng được, vì các nhà đầu tư của tôi bít cả lối vào, thang máy, cầu thang và các hành lang. O'Brien, quản lý Niles Building, cho mời tôi đến.

"Tôi rất tiếc, ông Ponzi à," ông nói. "Nhưng nếu ông không thể chinh đốn lại đám đông đến văn phòng ông, tôi buộc phải báo để ông chuyển đi nơi khác."

"Tôi cũng thấy rất tiếc, ông O'Brien," tôi nói với ông ta. "Nhưng tôi sẽ không chuyển đi."

"Ông không thể làm tôi để mất những người thuê khác vì mỗi văn phòng của ông được," ông ta phản đối.

"Tôi sẽ lo chuyện bọn họ!" tôi trả lời, "Để họ chuyển đi. Tôi sẽ lấy hết cả tầng đặt văn phòng của tôi."

"Nhưng người của ông đang bít cả lối vào và các cầu thang," ông ta phản nản.

"Thôi được rồi. Chúng ta đừng tranh cãi chuyện đó nữa," tôi nói, "Ông ra giá đi, tôi sẽ mua tòa nhà này."

Ông quản lý không thể tìm ra được câu trả lời nào hay ho

cả. Ông biết tôi có tiền, và đủ khùng để thực hiện cuộc mua bán này, chỉ để chứng minh luận điểm mà thôi. Tôi không biết ông ta xoay xở ra sao để những người thuê khác thỏa mãn. Nhưng tôi đã không chuyển đi.

Ngày nào mà không mua được cái gì đó, tôi sẽ thực sự cảm thấy thất vọng. Một người chào bán ô tô đã thấy tôi ở trạng thái đó vào một buổi chiều.

“Tôi có xe hơi rồi,” tôi nói với anh ta.

“Xe ngon chứ?” anh ta hỏi tôi với một chút châm biếm.

“Chú nghĩ gì vậy, chú em?” tôi bẻ lại. “Chú cho là tôi đi đây đó bằng xe cút kít à?”

“Em nghe nói anh có chiếc Hudson,” anh ta nói.

“Rất chính xác,” tôi thừa nhận. “Và tôi rất hài lòng với nó.”

“Nhưng anh cần một chiếc lớn hơn và đắt tiền hơn nhiều kia,” tay chào hàng câu kéo.

“Chẳng hạn chiếc nào?” tôi hỏi. “À mà chú đang bán loại gì vậy?”

“Locomobile,” anh ta trả lời, mở catalog ra trước mặt tôi.

Tôi xem qua, tìm thấy hình chiếc xe mà mình thích.

“Chiếc kia bao nhiêu?” tôi hỏi, chỉ vào chiếc tôi muốn.

“12,600 đô, giao tận nơi, chìa khóa trao tay.”

“Được, đem qua ngay đi. Tôi mua.”

“Nhưng em không thể giao xe bây giờ.”

“Khi nào chú có thể giao?”

“Khoảng 3 tháng nữa.”

“Trễ quá. Tôi muốn chiếc đó ngay bây giờ.”

“Chiếc xe đó còn chưa hoàn thành,” anh ta nói. “Nó đang



được làm cho đơn đặt hàng của một triệu phú New York.”

“Khi nào nó xong?” tôi hỏi. Biết là khó mà lấy được chiếc đó, nhưng tôi muốn nó. Cứ trả cao hơn tay triệu phú New York kia xem sao.

“Khoảng hai tuần nữa,” anh ta nói với tôi. “Nó phải được giao trước ngày 1 tháng Bảy.”

“Tốt!” tôi nói to. “Để nó dưới chân cầu thang, trước cửa lớn, trước 1 tháng Bảy.”

“Nhưng chiếc xe đó đã bán rồi,” anh ta cố gắng thuyết phục tôi.

“Nghe này, chàng trai,” tôi cảnh báo anh ta. “Tôi muốn chiếc xe đó. Mà khi tôi muốn cái gì là tôi sẵn sàng mua ngay. Đưa chiếc xe đó lại đây trước 1 giờ, ngày 1 tháng Bảy. Tôi cho chú thêm 1,000 đô uống cà phê.”

Chiếc xe đặc biệt đó được giao cho tôi đúng hẹn. Một giờ kém mười lăm phút, ngày một tháng Bảy, 1920.

Những chuyện như thế là thường, xảy ra hàng ngày. Có cái ít tiền, có cái nhiều tiền, như chiếc xe chẳng hạn. Cách tiêu xài đó làm tôi thấy hào hứng như thể mình là Bá tước Monte Cristo vậy, có thể bước vào đầu đó và bảo người đứng bán: “Gói nó lại cho tôi,” bất kể vật đó là một hộp kẹo hay một tòa cao ốc.

Một ngày kia tôi thả bộ xuống khu chợ, đi vào chỗ đã làm việc trước đây chưa tới hai năm. Tôi muốn gặp các cô các cậu đồng nghiệp cũ, dừng lại tán chuyện với mỗi người. Sau đó tôi bước vào văn phòng riêng của Poole. Ông ta không ngờ tôi ghé thăm. Mà tôi cũng không định ghé gặp ông. Ông cũng không biết tôi là triệu phú, chỉ có nghe là tôi đang làm ăn khá.

“Ngồi chơi, Charlie. Người ta nói với tôi là anh đang kinh doanh, đang giao dịch chứng khoán nước ngoài gì đó hả?”

“Đúng rồi,” tôi thừa nhận.

“Công việc thế nào?” ông hỏi.

“Khá tốt.” tôi trả lời. “Tôi đến đây cũng vì công việc, cần ông tư vấn. Tôi có vài đô la muốn đầu tư.”

“Thế thì anh mua vài cổ phiếu ưu đãi chỗ tôi đi,” ông đề nghị. “Lãi suất 7%.”

“Tôi thích loại phổ thông hơn,” tôi nói. “Nó êm hơn.”

“Tôi nói với anh thế này,” ông nói. “Tôi sẽ nhượng anh 25 cổ phiếu mỗi loại.”

“Có nhiều thôi à?” tôi phản nản. “Chỉ chừng đó mà làm thủ tục mua thì mất công lắm.”

Poole trông kiểu như đang bối rối. Ông ta không biết tôi đang đùa hay thật.

“Anh muốn thêm bao nhiêu?” ông hỏi.

“Tôi sẽ lấy hết số ông có,” tôi trả lời hờ hững.

Poole cười to. Ông ta mắc cười, nghĩ rằng đó là lời pha trò khá thú vị, từ miệng một nhân viên cũ của mình. Nhưng đồng thời, ông cũng thương hại tôi một chút, nghĩ rằng chắc thằng này lên cơn khủng điên gì đây rồi.

“Nghe này, Charlie,” ông ta nói, cố gắng giải thích cho tôi hiểu một cách nhẹ nhàng, “Cần nhiều tiền lắm mới mua được công ty này.”

“Tôi biết,” tôi đồng ý. “Đó là lí do tôi đã đợi lâu như thế này mới viếng thăm ông. Tôi sợ mình không đủ tiền.”

“Và có thể anh vẫn chưa đạt được mục tiêu đâu,” ông ta hoài nghi bình luận. “Tuy nhiên, nếu anh đủ sức, anh có thể lấy 500 cổ phiếu ưu đãi giá 477,500 đô la và 200 cổ phiếu phổ thông giá 35,200 đô la.”

“Tôi có được kèm theo quyền làm giám đốc ở công ty ông không?” tôi hỏi.

“Có, anh cũng có quyền làm giám đốc nữa,” ông đồng ý, vẫn cứ nghĩ trong bụng rằng tôi chỉ đang nổ mà thôi.

“Thế thì làm chứng từ đi,” tôi bảo ông ta.

“Tiền đâu nào?” ông hỏi.

“Ngay đây,” tôi vừa nói vừa lôi sổ ngân phiếu ra.

Tôi viết tờ ngân phiếu, đưa cho ông. Ông cầm lấy, trông có vẻ hơi ngượng. Ông biết tờ ngân phiếu là thật.

“Tôi không nghĩ là anh làm thật,” ông ta nói.

“Ông J. R. Poole, Tôi chưa bao giờ nổ chơi cả,” tôi bảo ông ta, và lấy ra khỏi ví 6 ngân phiếu đã được chứng thực thuộc về tôi, mỗi tờ 200,000 đô la, tôi trải trước mắt ông.

“Trời đất!” ông nói. “1,200,000 đô la!”

“Đúng, và ngoài mấy phiếu này còn nhiều triệu nữa,” tôi bảo đảm với ông.

Vài ngày sau, tôi mua của Poole 550 cổ phiếu phổ thông còn lại, trả khoảng 206,000 đô la. Và tôi cho công ty này vay thêm 155,000 đô la. Poole và tôi đã đồng ý tăng vốn công ty lên 1,000,000 đô la và mở các chi nhánh ở nhiều nước.

Cuộc mua bán làm đa dạng tài sản của tôi. Nó cho tôi một nhà máy cá mòi trên tận Maine. Và một nhà máy đóng gói thịt ở ngoại ô thành phố Kansas. Cả hai đều do Công ty J. R. Poole sở hữu. Chắc hẳn lúc đó tôi đã cảm nhận tận xương tủy rằng cuộc suy thoái đang xảy đến. Bởi vì với những gì tôi chiếm được, chắc chắn tôi phải chuẩn bị để đối đầu với khủng hoảng rồi mới phải.

Không chỉ mua chỗ này chỗ kia, tôi còn mở chi nhánh khắp

nơi. Tôi có 35 chi nhánh ở New England. Tôi có tài khoản lớn ở chừng 45 ngân hàng. Tôi làm rần rần như cháy nhà vậy!

Hắn người ta nghĩ rằng tôi đã phát hiện ra kho tàng chôn giấu ở Incas, hoặc cây đèn thần của Aladdin. Nếu họ mà có nghĩ về các phiếu IRC, chắc là họ đã chóng mặt tính xem tôi cần bao nhiêu phiếu đó để đủ tiền làm điều tôi đang làm. Thực vậy, tài sản thấy được của tôi bấy giờ vượt quá 5,000,000 đô. Giả sử tôi kiếm được 2 xu mỗi phiếu IRC, tôi sẽ phải có trên 250,000,000 phiếu! Vô lí. Không có nhiều phiếu như thế trên thế giới. Chưa bao giờ có nhiều như thế. Mà có lẽ muốn in số đó cũng mất nhiều tháng trời!

Nôm na trong chuyện đó là, có một thời gian, tôi không mua bán IRC gì cả. Thực vậy, sau cái lô đầu tiên, tôi không mua được nữa. Chỉ mua được số lượng nhỏ thôi. Không vì lí do nào khác hơn là lượng cung hiện có không đủ đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng. Phải có lệnh phát hành từ UPU mới được. Nhưng lúc đó, các cơ quan bưu chính nhiều nước liên quan bắt đầu chú ý thấy một hoạt động bất thường trong việc mua bán IRC, cái kim đã lòi ra khỏi túi. Từng nước một họ bắt đầu nghi ngờ hoạt động mua bán IRC của tôi.

Tôi sớm biết điều đó rồi. Thực ra còn sớm hơn cả chính quyền Washington. Nhưng không đủ sớm để thoát thân. Tin tưởng rằng IRC đang yên ổn, tôi đã trả một số trái phiếu bằng tiền mặt có được từ việc phát hành trái phiếu mới. Khi vụ IRC bể, tôi thấy mình ở vào vị thế không thể nào thanh toán được đầy đủ tất cả các trái phiếu chưa trả. Không chỉ không trả nổi lãi suất 50% đã cam kết, mà thậm chí tôi còn không thể trả lại tiền nợ gốc, tối đa chỉ có thể trả 75 xu cho mỗi đô tiền nợ mà thôi.

Tôi phải làm gì đây? Tuyên bố phá sản và đối mặt với tòa

án, hay tiếp tục nỗ và phó mặc cho sự may rủi? Tôi đã chọn tiếp tục nỗ, hi vọng rằng cuối cùng cũng có thể thực hiện được một kế hoạch nào đó để trả đầy đủ cho tất cả chủ nợ. Tôi chẳng bao giờ tính chuyện bỏ túi tất cả số tiền mặt sẵn có và trốn đi. Nếu mà tôi làm vậy thì đã không bị gọi là thằng ngu xuẩn khốn kiếp nhiều lần như thế.

May thay, một thằng ngu xuẩn khốn kiếp không có dịp để mà cô đơn ở bất cứ nơi đâu. Nói chung hẳn luôn có bạn đồng hành, hệt như tôi đã làm, ở những nơi bất ngờ nhất. Đó là lí do tôi đã xoay xở sống sót thêm vài tháng.

Thực vậy, một buổi sáng các thanh tra bưu chính ghé thăm chỗ tôi; một trong những cuộc ghé thăm đều đặn, có thể nói như thế, vì họ đã có thói quen thỉnh thoảng ghé vào. Lúc tôi nhìn thấy vẻ mặt của họ, tôi có thể đoán rằng họ có gì đó bí mật, mà đúng thật. Nhưng cái gì đó như là “những chiếc áo phao,” với họ thì giỏi lắm cũng chỉ mấy chuyện như thế. Tuy nhiên, phao cứu sinh của họ làm tôi cảnh giác.

“Ông Ponzi,” một vị nói, “chúng tôi đã phát hiện rằng một số những tuyên bố của ông giờ đang mâu thuẫn với một số thông tin từ sở gửi về cho chúng tôi.”

“Như thế chẳng khác gì nói rằng vì các vị không nghi ngờ sở bưu chính, nên tôi hẳn là tên nói dối,” tôi nhận xét.

“Không, không,” ông ta vội vàng bảo đảm với tôi, “nhưng chúng tôi đến để nghe ông giải thích.”

“Về chuyện gì?” tôi hỏi.

“Về chuyện mua IRC. Ông mua các phiếu đó ở đâu?”

“Tôi không định nói việc đó,” tôi trả lời, từ chối nói ra, “tôi chỉ nói rằng phiếu đó có thể được mua và có lợi nhuận ở bất cứ nước nào mà tiền giấy bị mất giá.”

“Ví dụ?” ông ta hỏi tới.

“Ví dụ, Ý, Pháp, Romania, Hi Lạp, và nhiều nước khác.”

“Chính xác. Bây giờ chúng tôi có thông tin rằng Ý, Pháp và Romania đã rút khỏi hiệp ước bưu chính và ngưng bán IRC kể từ ngày 31 tháng Ba.”

“Các vị không cho tôi biết thông tin gì mới cả,” tôi bẻ lại. “Thông tin đó sở bưu chính của các vị đã thông báo cho tất cả bưu điện một thời gian rồi và tôi cũng có giữ mấy bản tin.”

“Ông thừa nhận IRC không còn mua được ở những nước đó nữa à?” ông ta hỏi, cố ghìm tôi xuống.

“Không, tôi không thể thừa nhận điều đó,” tôi trả lời. “Tôi có thể thừa nhận, nếu nó giúp ích gì cho các vị, là phiếu đó không còn bán đại trà nữa. Nhưng tôi có mọi lí do để tin rằng các đơn hàng của tôi sẽ không bị từ chối bất cứ đâu.”

“Nếu là vậy, việc mua bán đang được thực hiện mà các chính phủ đó không biết,” ông ta nói.

“Có lẽ thế,” tôi đồng ý, “nhưng đó không phải là điều tôi quan tâm. Tôi chỉ quan tâm đến việc thu mua phiếu.”

“Giả sử ông vẫn có thể mua được phiếu, làm sao ông đổi được?” ông ta chất vấn.

“Như thường lệ,” tôi trả lời. “Bằng cách đổi ở bưu điện.”

“Nhưng tất cả các bưu cục trưởng đã được chỉ thị không đổi phiếu được phát hành bởi những nước đó sau 31 tháng Ba,” ông ta nhắc lại.

“Thì sao?” tôi bác bỏ. “Nếu phiếu vẫn có thể mua ở các nước đó, bất chấp tất cả quy định ngược lại, sẽ là chuyện dễ dàng để họ đóng dấu một ngày phát hành nào đó trước 31 tháng Ba.”

“Ông muốn nói là ông liên hệ với một số viên chức bưu chính tham nhũng, không trung thành với chính phủ của họ?” ông ta tiếp tục, đè ép tôi.

“Tôi không có nói gì chuyện đó hết. Tôi đơn thuần chỉ cho các vị cách làm thế nào để khắc phục một số khó khăn nhất định. Các vị có thể rút ra tất cả những suy diễn nếu muốn.”

Ngay lúc đó Al Ciullo bước vào văn phòng. Một người bạn. Số phận đã đưa anh ta đến. Anh ta không biết hai người đang nói chuyện với tôi là thanh tra. Anh ta chẳng có khái niệm gì về câu chuyện của chúng tôi cả.

“Charlie,” anh ta nói, cắt ngang câu chuyện và đưa cho tôi một bao thư chứa khoảng 300 phiếu IRC. “Tôi vừa nhận gói phiếu này từ Ý.”

Tôi lấy phiếu ra khỏi bao thư. Xem kĩ. Và mỉm cười. Hai viên thanh tra quay qua anh ta như tia chớp.

“Ông đã lấy phiếu đó ở đâu?” họ hỏi anh ta.

“Tôi lấy từ chú tôi ở Ý,” Ciullo trả lời.

“Ông ấy là ai?” viên thanh tra hỏi dồn.

“Ông ấy là một bưu cục trưởng ở một thành phố nhỏ,” Ciullo bảo ông ta.

“Ông đã nhận phiếu khi nào?” viên thanh tra nhả đạn vào anh ta.

“Sáng nay.”

“Bằng cách nào?” viên thanh tra tiếp tục.

“Bằng đường bưu điện,” Ciullo nói.

“Cho chúng tôi xem bao thư,” viên thanh tra yêu cầu tôi.

Tôi đưa bao thư cho ông ta. Ông ta khảo sát cẩn thận, nhìn dấu bưu điện. Nó ghi thời gian gửi đi là tháng Năm.

“Thôi,” tôi bảo viên thanh tra với một chút châm biếm, “Tôi hi vọng giờ các vị đã thỏa mãn rằng những người khác ngoài tôi vẫn có thể mua phiếu ở Ý. Ngay cả nếu đó là sau hai tháng kể từ 31 tháng Ba.”

“Mẹ kiếp!” viên thanh tra vừa nói vừa bỏ đi với người đồng sự chạy theo sau. Ông ta đã nhìn thấy vừa đủ để nổi điên.

Bất chấp khó khăn ngày càng lớn, tôi không từ bỏ hoàn toàn ý tưởng mua IRC. Tôi đã hiểu bản chất con người. Tôi đã biết chỗ yếu của các quan chức. Tôi biết rằng có tiền mua tiên cũng được, bất cứ nơi đâu. Và tôi dự định mua tiên.

Tay sếp ở Hanover là một kiểu đại diện không chính thức của chính phủ Ba Lan. Thực tế hay bị người ta gán cho thì tôi không biết. Nhưng ông ta có vẻ rất quen thuộc với các sự kiện ở Ba Lan, và ở vào vị thế có thể tiếp cận các quan chức nước đó. Trong một cuộc nói chuyện, ông ta đề cập với tôi rằng Ba Lan đang cố thương lượng một khoản vay 10,000,000 đô ở Mỹ.

Điều đó đã cho tôi một ý tưởng.

“Henry,” tôi nói với ông ta, “đây là cơ hội để đòi để hốt một mớ *rau xanh* thứ thiệt đó.”

“Cách nào?”

“Tiếp xúc với các đảng cánh hữu ở Ba Lan và tìm cách để họ bán cho tôi đủ IRC với giá tương đương 10,000,000 đô, trả bằng đồng tiền của nước họ. Tôi có thể đưa cho họ 10,000,000 trong vòng hai tuần lễ. Và tôi sẵn lòng nhận IRC trong suốt khoảng thời gian 6 tháng.”

“Tôi có thể đề xuất kế hoạch với họ,” ông ta đồng ý. “Nhưng tôi không biết kết quả thế nào.”

“Nghe này, Henry,” tôi nói. “Công chức khắp thế giới đều rất giống nhau. Làm đi. Tôi không phải tay mơ nhát cáy không



chịu chơi chịu chi đâu.”

### NGÂN PHIẾU LỚN CHO CỘNG HÒA BA LAN

Các nỗ lực ở New England nhằm bảo đảm quyền góp đủ 10,000,000 đô la trái phiếu tự do Liberty Loan nhằm khắc phục hậu quả chiến tranh cho nước Cộng hòa Ba Lan đang có sự phản hồi tích cực. Một trong các khoản quyền góp lớn đầu tiên đã được thực hiện bởi Công ty Hanover Trust đóng tại Boston, thông qua phó chủ tịch kiêm giám đốc nguồn vốn của công ty, ông Henry H. Chmielinski, một người con của đất nước Ba Lan. Số tiền trong tờ ngân phiếu là 50,000 đô la. Ông Chmielinski, bình luận về cuộc vận động, đã phát biểu:

“Tôi chân thành hy vọng rằng mỗi người dân gốc Ba Lan ở New England hãy mua một trái phiếu của nước Cộng hòa Ba Lan mới. Chúng ta phải rất tự hào về cuộc chiến đấu thần kì mà nhân dân Ba Lan đang tiến hành vì sự thịnh trị. Ngoài lí do yêu nước ra, tôi còn xem trái phiếu Ba Lan là một sự đầu tư tốt. Ba Lan với tư cách một quốc gia sẽ thực hiện những nghĩa vụ của mình. Khoản nợ của nước Ba Lan ta ít hơn bất cứ nước nào khác ở Châu Âu. Trên quan điểm đầu tư, trái phiếu Ba Lan hấp dẫn tôi vì tính an toàn và lành mạnh.”

BÁO LOWELL SUN

*19 tháng Sáu, 1920. Đồng hương Ba Lan*

Trong khi ông ta bao sân giao dịch bên phía Warsaw, tôi chăm sóc phía Washington. Đối phiếu hay mua phiếu đều quan trọng như nhau. Nhưng cuộc mua bán liên quan đến số lượng quá lớn nên chỉ có đích thân Tổng Cục trưởng Cục Bưu chính mới xử lí được.

Tôi chỉ thị cho luật sư của tôi liên hệ với ông ta. Vị luật sư

thực hiện, thông qua nghị sĩ Peter Tague. Và trong vòng vài ngày ông nghị đánh điện về báo rằng Tổng Cục trưởng Cục Bưu chính Burleson đã tuyên bố cuộc giao dịch hoàn toàn hợp pháp. Không chỉ thế, ông nghị, người mà tôi đã gặp ngay sau đó ở Parker House, còn nói với tôi rằng Tổng Cục trưởng Burleson cũng đồng ý đổi 1,000,000 đô la IRC mỗi tháng.

## CHƯƠNG XX

Ngài Ponzi, khi sắp cắm đầu vào đá, đã xoay xở tránh hiểm nguy được một thời gian ngắn

Cuộc giao dịch với Ba Lan cuối cùng lại rơi dài. Bên kia không giao được hàng. Tôi bị bỏ lại giữa hoang mạc bơ vơ. Trước mắt IRC không có, lợi nhuận cũng không. Chẳng có cách nào để thanh toán trái phiếu, chỉ còn ngón cổ truyền là cướp của người này trả cho người kia mà thôi. Tôi ở tình huống chìm hay bơi phải chọn một, mà tôi thì không muốn chìm. Dù sao thì cũng chưa chìm đâu, vì tôi nghĩ rằng còn sống là còn hi vọng. Nên tôi tiếp tục hi vọng.

Bởi thế, tôi được gọi là một kẻ lạc quan, mơ mộng hão huyền, và đủ mọi danh hiệu khác, gồm cả siêu lừa, có lẽ vì tôi đã không đánh bài chuẩn như nhiều chủ nhà băng và một số công ty lớn mà tôi biết. Nếu mà tôi bỏ trốn, chắc chắn người ta đã gọi tôi là một thiên tài, là một phù thủy—dĩ nhiên là không đặt trong dấu ngoặc kép như bây giờ.

Hi vọng, nghĩa là chiến đấu, chiến đấu để tồn tại. Tôi bị đe dọa hủy diệt, không phải do chính quyền hay bất cứ nhóm lợi ích nào, cũng như bất cứ cá nhân nào, mà do chính những thứ tôi đã chọn để thách thức. Tôi sẽ không cần úp mở về chuyện

này. Không ai là người phải chịu trách nhiệm về tình thế khó khăn mà tôi đang lâm vào cả; không ai ngoài chính tôi, ngay cả dù có thể tôi đã bước thẳng vào cái hố sâu đó với niềm tin tốt đẹp.

Khó khăn cụ thể ở đây là mỗi lần tôi trả trái phiếu này bằng cách phát hành một trái phiếu khác, thì đồng nghĩa với việc tôi lại cộng thêm 75% vào khoản nợ của mình, thay vì giảm bớt nợ.<sup>i</sup> Điều đó có nghĩa là cứ mỗi 100 đô la vay ở tháng Mười Hai, 1919, khi tôi khởi sự, tính lãi cộng dồn 75% mỗi 6 tuần, thì tôi nợ ở tháng Tám, 1920 chừng 2,000 đô la. Thực ra thì có ít hơn con số đó, nhưng cũng là một khoản rất lớn.

Tình trạng khó khăn tương đối nghiêm trọng. Với khoảng 4 đến 5 triệu đô la tiền mặt và dư cơ hội để xỏ lồng sang các nước không có hiệp ước dẫn độ, thì tình trạng đó không thể được gọi là nghiêm trọng. Lí tưởng thì có. Tuy nhiên, với một thằng bú đống bình như tôi, một người quyết tâm chơi tới cùng chứ không trốn chui trốn nhủi, thì tình hình này là đỉnh cao của sự nghiêm trọng. Nói ngắn gọn: hoàn toàn vô vọng.

Nhắc mới nhớ, 4 thế kỉ trước, Columbus đã khởi hành từ Tây Ban Nha trên tuyến đường mà ông nghĩ là từ Châu Âu sang Châu Á và vùng Đông Ấn. Trên đường đi ông đã phát hiện ra Châu Mỹ. Ông không biết nó ở đó, không ai khác biết nó cả, ngoại trừ dân da đỏ. Thế mà ông vẫn chạy thẳng được ngay vào cái lục địa này.

Tôi cảm thấy tình huống của tôi cũng giống như thế. Tôi

---

<sup>i</sup> Ví dụ, Ponzi vay 100 đô. Sau 45 ngày (khoảng 6 tuần), Ponzi phải trả 150 đô. Để trả khoản này, Ponzi phải vay 150 đô và trả lãi 50% của con số này, tức là 75 đô, đồng nghĩa với 75% so với nợ gốc ở kì trước (75 so với 100 đô ban đầu). Tính đến cuối kì thứ hai, Ponzi thực sự phải trả 225 đô (bằng 125%, tức là 50% của kì thứ nhất, cộng với 75% của kì thứ hai).

biết mình sẽ gặp khó khăn nghiêm trọng nếu dừng lại. Tôi không biết mình có thể gặp điều gì nếu tiếp tục đi. Tôi có niềm tin vô biên ở sự may rủi, cũng như khả năng khai thác sự may rủi ấy ở mình. Và tôi tiếp tục lao đầu tới, như một con bò trong cửa hàng đồ sứ, phá vỡ tất cả các tiền lệ và nguyên tắc tài chính bậc cao như nó đã được thuyết giảng mà chưa bao giờ được thực hành ở phố Wall Street.

Tôi tin mình có thể đối đầu với bất cứ kết cục nào ngoại trừ cái chết, và đó lẽ ra phải là cái cuối cùng tôi nên lo lắng tới. Thế nhưng, đó lại là cái đầu tiên tôi lo liệu, bởi vì tôi muốn bảo vệ các chủ nợ cũng như gia đình của mình. Giải pháp ở đây chính là bảo hiểm nhân thọ. Tôi quyết định mua một hợp đồng chung<sup>i</sup> đủ lớn để bao hết tất cả các khoản nợ chưa trả của tôi. Và thỉnh thoảng tăng nó lên để theo kịp với các khoản nợ.

Nghĩ là làm liền, tôi luôn như thế. Tôi gọi điện ngay cho một nhân viên bảo hiểm. Anh ta có mặt tại văn phòng tôi chỉ trong vòng 10 phút.

“Tôi nói cụ thể nhu cầu đây,” tôi nói với anh ta. “Tôi muốn một hợp đồng bảo hiểm mạng sống của tôi, thời hạn 1 năm cho một số tiền vượt số trái phiếu chưa chi trả của tôi. Tôi cũng muốn có quyền thỉnh thoảng gia tăng số tiền đó để làm mới hợp đồng cho một hoặc nhiều năm tiếp theo. Tiền đền bù hợp

---

<sup>i</sup> Blanket policy, tức là một hợp đồng bảo hiểm cho tất cả các đối tượng được liệt kê trong hợp đồng (ở đây là các khoản nợ), thay vì làm hợp đồng cho từng đối tượng. Blanket policy thường được sử dụng khi người mua bảo hiểm có quá nhiều đối tượng cần được bảo hiểm, và làm hợp đồng riêng sẽ rất mất thời gian. Ví dụ, bảo hiểm y tế thường là blanket policy: bạn sẽ được bảo hiểm thanh toán chi phí y tế khi bệnh (trừ trường hợp đặc biệt được ghi cụ thể trong hợp đồng) bất kể là bệnh gì ở phần nào của cơ thể. Nếu phải liệt kê cụ thể từng loại bệnh ở từng bộ phận cơ thể sẽ rất mất thời gian, tạo sự phức tạp không cần thiết.

đồng nếu có phải được thanh toán cho ngân hàng nào đó, chẳng hạn như First National Bank, và ngân hàng này sẽ làm nhiệm vụ thanh toán cho trái chủ của tôi."

"Mục đích của ông là gì?" anh nhân viên hỏi tôi.

"Mục đích của tôi," tôi giải thích cho anh ta, "là trong trường hợp tôi chết, chủ nợ của tôi được trả đầy đủ theo hợp đồng, để lại toàn bộ tài sản của tôi nguyên vẹn cho gia đình tôi. Để tài sản này không phải chịu bất kì nghĩa vụ chi trả nào. Vì lí do đó, tôi muốn hợp đồng để có một số tiền luôn lớn hơn số tiền tôi nợ. Vì các khoản nợ của tôi sẽ tăng lên, tôi phải tăng tương ứng số tiền hợp đồng."

Người nhân viên bảo hiểm ra về, hứa sẽ hành động nhanh. Tôi đi xuống First National Bank, nêu kế hoạch cho vị sếp phó phụ trách Phòng Tín thác. Ông ta chấp thuận và hai chúng tôi đến văn phòng luật sư Blodgett để thảo hợp đồng.

Văn kiện này, sau một loạt dòng "xét rằng" thường thấy trong các hợp đồng, ghi lại cách Ponzi, người quản lí Công ty Securities Exchange, đã tham gia vào việc kinh doanh phiếu IRC ra sao; để xúc tiến việc kinh doanh, ông đã vay tiền từ cộng đồng thế nào với lãi suất 50% thời hạn 45 ngày; đã chỉ định First National Bank tại Boston làm đối tượng thụ hưởng trong việc tín thác hợp đồng bảo hiểm nhân thọ với số tiền nhiều triệu đô la, theo đó trong trường hợp Ponzi chết, ngân hàng này đồng ý chịu trách nhiệm thanh toán toàn bộ các khoản nợ chưa thanh toán của Công ty Securities Exchange, các khoản nợ này được chứng minh bằng trái phiếu tương tự như mô tả và như bản sao đính kèm theo hợp đồng này.

Sau khi đã dàn xếp xong vấn đề chết, tôi quay sang các vấn đề sống. Tôi đang bị thanh tra thường xuyên. Khá là phiền toái. Tôi không chấm dứt mấy đợt thanh tra được. Các vị thanh tra

buру chính thật kiên trì. Họ từ từ lặng lẽ tiếp cận tôi, với một khối lượng dữ liệu khó chống đỡ. Nhưng họ cũng gặp khó khăn nghiêm trọng với chính đồng dữ liệu này. Ngay cả nếu việc tôi đang mua bán IRC là phi pháp, thì cái cách tôi thanh toán trái phiếu của mình đã ngăn ngừa khả năng tôi phải ra hầu tòa. Tôi chỉ phải ra tòa nếu không trả được nợ. Tuy nhiên, tôi phải luôn luôn cảnh giác.

Chính quyền ở đó nói chung không chõ mũi vào hoặc gây rắc rối gì. Nhưng thỉnh thoảng họ cũng động đậy chút để người ta biết họ còn sống, và tạo ra chút náo nhiệt.

Chẳng hạn, một buổi sáng tôi nhận điện thoại từ đại lí của tôi ở Manchester, New Hampshire. Anh ta bảo tôi rằng ông trưởng ban quản lí hoạt động bảo hiểm đã cấm anh tiếp tục hành nghề cho đến khi nhận được giấy phép. Vấn đề thật nghiêm trọng. Nó đe dọa toàn bộ hệ thống của tôi. Một thất bại ở New Hampshire hẳn sẽ mời gọi sự tấn công từ tất cả các tiểu bang ở New England, nơi mà tôi có khá nhiều chi nhánh. Tôi vọt vào một chiếc xe thuê và lái tới Manchester.

Khi tôi đến đó, anh đại lí cho tôi chi tiết sự việc xảy ra. Sau đó chúng tôi đến trụ sở ngân hàng của tôi và hội ý với một trong các quan chức ở đó.

“Tôi rất mừng ông đã đến,” ông ta nói với tôi. “Bởi vì tình hình đặc biệt nguy hiểm và phải được kiểm soát một cách khéo léo.”

“Có nội tình gì, ngoài những chuyện Bruno đã nói với tôi không?” Tôi hỏi ông ta. Bruno là đại lí của tôi.

“Có. Sự thực là, vụ này hầu như là việc nội bộ.”

“Chính trị à?” tôi đoán.

“Một phần. Nhưng áp lực vì lợi ích tài chính là chủ yếu.”

“Ông có biết nguồn gốc không?”

“Không chắc trăm phần trăm. Nhưng tôi có thể đoán ra được. Có lẽ là do các ngân hàng hay ganh tị nhau. Mà ại cũng biết rằng chúng tôi là một trong những người được ông kí gửi, và rằng tài khoản của ông tại đây không hề nhỏ.”

“Nhưng chắc ông có ý tưởng kiểm soát tình hình rồi chứ?”

“Tôi có,” ông thừa nhận. “Có lẽ ai cũng sẽ làm vậy.”

“Ông khuyên tôi nên làm gì?” tôi hỏi.

“Tôi nghĩ rằng ông nên thuê một luật sư danh tiếng để kiểm soát cả hai khía cạnh pháp lí và phi pháp lí của vấn đề,” ông đề nghị. “Có thể tốn tiền một chút, nhưng sẽ có giá trị về sau.”

“Ông có luật sư cụ thể nào trong đầu mà ông thấy đáng tiến cử không?”

“Có. Hãy đi gặp ông luật sư này ở ngay tại tòa nhà này luôn, bảo là tôi giới thiệu. Bruno sẽ đi với ông. Anh ta biết ông luật sư đó.”

Bruno và tôi đi lên tầng trên để tới gặp luật sư.

“Chúng ta phải xác định lập trường rõ ràng rằng việc kinh doanh của ông không nằm trong phạm vi luật bảo vệ nhà đầu tư Blue Sky Laws,” ông tư vấn, sau khi lắng nghe tôi trình bày.

“Chính xác,” tôi đồng ý.

“Ông trưởng ban cho rằng Bruno phải nộp đơn xin giấy phép,” ông ta tiếp tục phân tích vụ việc. “Nhưng đơn xin đòi hỏi hồ sơ chi tiết các bí mật kinh doanh của ông, những cái mà tôi dám chắc là ông không muốn tiết lộ. Vì vậy, không có chuyện nộp đơn rồi. Chúng ta sẽ tranh cãi về quyền hạn áp dụng luật này.”



“Chúng ta có thể kết luận vấn đề đó hôm nay không?”

“Tôi hi vọng thế. Chúng ta sẽ khởi hành đi Concord ngay và họp với ông thanh tra luôn.”

Ông luật sư là một tay lái bạt mạng! Ngồi vào vô lăng chiếc Stutz và nhấn ga làm một hơi hết cả con đường. Từ thuở cha sinh mẹ đẻ đến giờ tôi chưa bao giờ đến gần khoảnh khắc hôn mặt đường nhựa như hôm đó. Ông ta hẳn sẽ phá mọi kỉ lục tại đường đua quốc tế Daytona Beach!

Tại Concord, ông trưởng ban họp với chúng tôi ngay lập tức. Ông ta và luật sư của tôi có vài chỗ tranh cãi quyết liệt. Nhưng cuộc họp đã kết thúc như bao cuộc họp khác. Ông cán bộ này hứa sẽ cân nhắc vấn đề một cách thận trọng.

Ông trưởng ban lái xe trở lại Manchester với chúng tôi. Suốt cuộc hành trình trở về, tôi ngồi ở ghế sau và chúng tôi trò chuyện. Ông rất quan tâm đến các hoạt động của Công ty Securities Exchange. Ông rất thích các chi tiết. Tôi không bỏ lỡ cơ hội vẽ ra một bức tranh đẹp về lợi ích của ông. Tại Manchester, chúng tôi chia tay.

Buổi tối, Bruno và tôi ghé chỗ ông luật sư một lần nữa theo lịch hẹn.

“Tình hình sao rồi?” tôi hỏi.

“Tôi đã có một cuộc trao đổi khá lâu với ông ấy sau khi ông đi,” luật sư của tôi trả lời, “và ổng có vẻ thừa nhận là ổng không có quyền hạn xét xử vụ việc.”

“Ổng khôn đó!” tôi bật ra. “Khi nào thì ổng thông báo quyết định chính thức?”

“Có lẽ là mai. Ổng bảo tôi rằng ổng rất ấn tượng với cách giải thích của ông trên đường từ Concord trở về.”

“Vậy sao?”

“Vâng,” ông khẳng định. “Thực vậy, cá nhân tôi tin rằng ông ta sẽ không do dự đầu tư một khoản nhỏ với ông.”

“Nghe cứ như mơ ấy nhỉ,” tôi nói. “Ông có thể sắp xếp việc đó không?”

“Tôi không chắc,” ông luật sư trả lời. “Vì ông ta không có tiền.”

“Ai chà! Không vấn đề gì,” tôi bảo ông ấy. “Ông ta sẽ có một tờ trái phiếu của tôi mà không cần trả một xu teng nào cả. Có được tên ông ta trên sổ sách của mình tôi thấy còn giá trị hơn tiền đây.”

“Ông cần ổng không?” luật sư của tôi hỏi.

“Tôi cần ổng không à?” tôi trả lời. “Ông hỏi gì thế? Tôi cần ông ta vô cùng trời đất, đơn giản không có ổng thì tôi chết!”

“Tôi nghĩ mình có thể sắp xếp được,” luật sư của tôi hứa. “Nhưng xuất cho ông ta một trái phiếu mà không cần nhắc cần thận thì chẳng bao giờ hay đâu. Chúng ta hãy hành động chính xác.”

“Tôi đang nghe đây,” tôi nói.

“Ông và Bruno sắp xếp để ổng vay một số tiền từ ngân hàng,” ông ta đề nghị. “Để cho ổng tự đầu tư số tiền ổng vay và khi ổng thu nhận tiền từ ông đây thì ổng có thể trả lại khoản vay của ngân hàng.”

“Chuyện đó dễ,” tôi đồng ý. “Tôi nên để ông ta vay bao nhiêu?”

“2,000 được không?” luật sư của tôi nói.

“OK, tôi đồng ý,” tôi trả lời. “Chúng ta sẽ đi ngay xuống dưới ngân hàng và sắp xếp việc đó cho xong.”

Ngân hàng sẵn sàng đồng ý cho ông trưởng ban vay tín

chấp 2,000 đô la, với điều kiện Bruno bảo đảm khoản vay đó.

“À, kết quả của sếp sao rồi?” một trong các nhân viên ngân hàng hỏi, ý nói đến cuộc gặp giữa tôi và ông trưởng ban.

“Tôi nghĩ chúng ta đã thắng lợi,” tôi trả lời anh ta.

“Ông có cấp giấy phép cho Bruno không?” anh ta hỏi.

“Tôi nghĩ là không,” tôi bảo anh ta. “Ông ta có vẻ đồng ý là ông không có quyền hạn xét xử vụ việc. À mà này, tài khoản của ông tại ngân hàng của anh có êm không?”

“Em nghĩ là không êm, sếp ạ” anh nhân viên trả lời. “Tình hình tài chính của ông ta khá giới hạn.”

“Được, không vấn đề gì,” tôi nói. “Tôi muốn anh để ông ta vay tín chấp 2,000 đô la chừng 60 ngày. Bruno sẽ đứng chịu trách nhiệm cho các khoản vay. Vậy được chưa?”

“Quá được ấy chứ,” anh ta đồng ý. “Sếp mà nói thì 10,000 cũng được nữa.”

“Không. 2,000 đủ rồi,” tôi bảo. “Khi nợ ông ta đến hạn, nếu ông ta không trả, cứ việc tính cho Bruno hoặc tài khoản của tôi.”

“Em có thể hỏi mục đích của khoản vay không?” anh nhân viên ngân hàng hỏi.

“Dĩ nhiên,” tôi trả lời. “Ông ta sẽ đầu tư 2,000 đô ở chỗ tôi.”

“Vậy là chắc giàu rồi!” anh nhân viên vừa nói vừa cười lớn.

Khi rời Manchester tối hôm đó, tôi đã hoàn thành nhiều việc hơn tôi mong đợi. Hai ngày sau, ông trưởng ban thông báo rằng đại lý của tôi không cần giấy phép. Liên sau đó, ông ta đến ngân hàng. Ông luật sư cũng đến ngân hàng và rút ra một số tiền. Tiền của chính ông ấy. 15,000 đô la. Và chính ông luật sư cũng đầu tư với Bruno.

## THÔNG CÁO

Công ty Securities Exchange tại Boston, Mass., thông cáo khai trương văn phòng chi nhánh Portsmouth tại Phòng 4, tầng hai, 13 Pleasant Street, phục vụ chung cho cộng đồng các thành phố Dover, Rochester, Farmington, Somes-worth, Kittery, New Market, Portsmouth, Exeter, Hampton, Rye và Epping.

Công ty Securities Exchange, được quản lý bởi Charles Ponzi, văn phòng chính tại 27 School Street, Boston, kinh doanh ngoại hối, chuyên về phiếu bưu phí trả trước quốc tế. Theo tỉ giá hối đoái hiện tại giữa Mỹ và Ý, có thể mua phiếu IRC Ý phát hành với giá 1.5 xu, rồi bán lại giá 5 xu ở nước ta, như thế là lợi nhuận 3.5 xu.

Công ty Securities Exchange cấp một trái phiếu cho tất cả các nhà đầu tư, đáo hạn 90 ngày với lãi suất 50%. Đến nay, tất cả trái phiếu đều đã được chi trả trước, chỉ trong vòng chưa tới 45 ngày với lãi suất 50%.

Mọi thông tin chi tiết sẽ được cung cấp tại văn phòng địa phương của công ty.

Ngày 9 tháng Bảy, 1920

—M. BRUNO, Đại lí.

*Quảng cáo Công ty Securities Exchange tại Manchester*

Ngay sau vụ việc Manchester, tôi được “mời” tham dự một cuộc họp trong văn phòng của một ông trưởng ban khác, chuyên quản lý hoạt động các ngân hàng tại Massachusetts. Lẽ ra tôi có thể từ chối “lời mời.” Ông ta không có quyền buộc tôi phải tham dự. Nhưng mặt khác, tôi không thể tránh mặt và để ông ta nghĩ là tôi sợ. Dù sao thì những câu hỏi của ông ta cũng không dễ gì làm tôi bối rối. Những gì ông ta *không biết* về IRC và ngoại hối hẳn sẽ chất đầy một thư viện lớn.

Tôi đến State House và được đưa thẳng tới văn phòng của ông ta. Vào những ngày đó, tôi không phải đứng chờ tại cửa nhà ai cả. Ông trưởng ban ngân hàng chào đón tôi một cách thân ái. Rất mực nồng nàn. Như một kẻ ăn thịt người chào đón một nhà truyền giáo. Bởi vì hẳn biết hẳn sẽ dùng ngài cho bữa ăn tối, chặt ra từng miếng nhỏ, như món ra-gu Hungary vậy. Tôi thấy như ông ta đang liếm môi chờ sẵn. Tôi muốn nói là ông sếp trưởng đang đứng trước mặt tôi kia, không phải nói kẻ ăn thịt người đâu.

Bàn ghế đã sẵn sàng. “Khách” đã an vị. Ý tôi nói là hai trợ lý bộ trưởng bộ tư pháp và một chuyên gia ngoại hối từ một trong những ngân hàng ở Boston. Không phải là một cuộc họp quá trang trọng. Tôi cảm thấy bản thân ông sếp này không rành về ngoại hối, còn hai tay trợ lý tư pháp thì không biết gì hơn về luật pháp so với người mà họ trợ lý đâu. Chuyên gia ngoại hối thì giống như các chuyên gia khác thôi. Ông ta có biệt tài diễn tả những gì ông ta không biết theo một cách mà không ai hiểu cả. Đó là lí do tại sao ông ta thành công mỗi khi mở miệng.

Sau khi liếc qua thành phần đại biểu tham gia cuộc họp, tôi biết mình nắm chắc phần thắng rồi. Tôi còn thấy xấu hổ khi đấu trí với họ. Chẳng khác gì trộm kẹo của em bé. Nhưng họ là người thách thức, tôi không thể nào để họ ôm mớ kẹo mút trốn đi được.

Cuộc họp không kéo dài. Không thể. Các đối thủ của tôi cạn lí lẽ thậm chí trước cả khi tôi đưa ra hết một nửa lí lẽ của mình. Chuyên gia ngoại hối phải công nhận rằng những tuyên bố của tôi về ngoại hối là đúng. Hai tay trợ lý bộ tư pháp phải thừa nhận rằng các hoạt động của tôi không vi phạm bất cứ bộ luật quốc gia nào. Ông sếp thì phải thừa nhận rằng công ty của tôi không nằm trong quyền hạn xét xử của ông ta.

Chúng tôi chia tay hữu hảo. Thực vậy, tiếc rằng chúng tôi không thể quây quần bên nhau thường xuyên hơn.

Một trong hai tay trợ lí bộ tư pháp thực sự bị dính móc. Ông ta kéo tôi ra một bên và bảo rằng muốn xuống chỗ văn phòng tôi và đầu tư một số tiền. Ông trưởng ban ngân hàng thì lập lòe nước đôi về chủ đề đó.

“Lúc nào rảnh đến gặp tôi nhé?” Tôi nhớ ông ấy nói vậy, hoặc những lời kiểu vậy. Nhưng bất luận thế nào, tôi vẫn chắc chắn là ông ta phớt lờ cái yếu tố “ngắm đen đẹp trai” của tôi trong cái liếc mắt đưa tình lần ấy. Có lẽ vì ổng sợ cô mình tinh Mae West—người khởi xướng phong trào mê đàn ông “ngắm đen đẹp trai”—kiện ổng tội đạo văn.

## CHƯƠNG XXI

Các quý bà ngăn da chảy xệ bằng Lux, Ngài Ponzi  
ngăn tiền chảy đi mất bằng 1,000,000 đô la

Mọi chuyện diễn ra rất nhanh chóng và liên tục trong văn phòng tôi. Tôi không có một phút riêng cho mình từ 9 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Cuộc sống thì bất ngờ nối tiếp bất ngờ. Có chuyện vui chuyện không, nhưng hầu hết đều buồn cười, vì tôi vốn có óc hài hước, và tới giờ vẫn giữ được cái hài hước đó. Tôi mất hết mọi thứ, trừ mỗi tính hài hước.

Một buổi sáng, khi tôi đang đọc thư thì được báo có khách viếng—một thành viên của Thượng viện Massachusetts. Tôi mời ông ta vào.

“Tôi là người phát ngôn cho một nhóm bạn,” ông mở lời. “Chúng tôi đã họp nhau lại và gom được một khoản tiền lớn để mua một nửa công ty ông.”

“Nhưng tôi không có ý định bán dù chỉ một phần tám công ty,” tôi báo cho ông ta biết.

“Chúng tôi dự kiến như thế,” ông ta nói, “và vì lí do đó tôi được ủy quyền đề nghị gửi ông 1,000,000 đô la. Chúng tôi sẵn sàng kí thác số tiền đó, như là bằng chứng về thiện ý của chúng tôi và đồng ý rằng số tiền thuộc về ông sau khi ông công bố các

bí mật về hoạt động kinh doanh của mình.”

“Ông thượng nghị sĩ kính mến,” tôi nói với ông ta, “các con số của ông không làm tôi dao động chút nào đâu. Triệu đồng ít ỏi của các ông dường như chẳng có ý nghĩa gì. Hóa đơn hàng tuần của tôi còn gấp đôi số tiền đó. Hơn nữa, lỡ các ông chôm bí mật kinh doanh của tôi về tự dùng thì sao?”

“Xin cam đoan bằng danh dự và lòng kính trọng của chúng tôi,” ông trả lời. “Chúng tôi tất cả đều là người có tư cách.”

“Tôi không muốn tranh cãi về danh dự của ông,” tôi khẳng định. “Nhưng kinh nghiệm đã dạy tôi đừng bao giờ mạo hiểm với tư cách con người. Tôi rất tiếc, nhưng triệu đồng ít ỏi của các ông không mua được gì ở đây cả. Thậm chí cho vay còn không hấp dẫn nữa là. Thôi, chào thượng nghị sĩ nhé.”

Khi ông ta đi ra, một thanh tra cảnh sát từ sở chỉ huy bước vào. Ông này nói đã nhận được đơn khiếu nại từ một bà Campbell nào đó.

“Bản chất của đơn khiếu nại đó là gì?” tôi hỏi ông thanh tra.

“Bà ấy nói rằng,” ông ta trả lời, “ông xúi bả đầu tư một số tiền chỗ ông và bả bè của bả bảo là bả sẽ mất số tiền đó. Bà ấy muốn lấy lại tiền.”

“Về mặt pháp lí, bà ấy không thể buộc tôi mua lại trái phiếu của tôi trước khi tới hạn,” tôi nói với ông thanh tra. “Và ông không thể làm gì được cả. Nhưng vì chính sách của tôi xưa nay là luôn luôn trả lại tiền cho những nhà đầu tư không cảm thấy hài lòng, bảo bà ấy xuống đây để nhận lại tiền.”

“Ông sẽ trả lại cho bà ta à?” ông thanh tra hỏi.

“Dĩ nhiên là tôi trả,” tôi bảo đảm với ông thanh tra, và ông đi.

Một lát sau ông trở lại cùng bà Campbell. Ông đưa cho tôi



tờ trái phiếu và tôi hướng dẫn thư kí đưa cho bà một tờ ngân phiếu. Khi thấy là sẽ nhận lại được tiền, bà Campbell thay đổi ý kiến.

“Ông Ponzi,” bà nói, “Tôi rất tiếc vì đã đối xử không tốt với ông, nhưng bạn bè tôi xúi tôi thế. Tôi muốn để số tiền chỗ ông cho đến khi tới hạn.”

“Sao?” ông thanh tra xen ngang. “Sau khi làm om sòm lên và gây rắc rối với tôi, bây giờ bà không lấy tiền lại nữa à? Bà làm gì thì tùy, nhưng tôi sẽ không giải quyết vụ này nữa nhé.” Ông thanh tra định bỏ đi nhưng tôi đề nghị ông ở lại.

“Làm ơn đợi cho đến khi vụ việc này khép lại đã,” tôi bảo ông ta. Rồi quay sang bà Campbell, tôi nói:

“Tôi rất tiếc, nhưng bây giờ bà phải nhận lại tiền của bà. Tôi không cần nữa. Tôi không cần những người đầu tư mà không tin tưởng vào tôi. Trở lại với bạn bè của bà đi, đưa cho họ thấy tiền của bà và cảm ơn họ vì đã giúp đỡ bà. Thôi, vậy bà nha!”

“Ông Ponzi,” ông thanh tra vừa nói vừa bắt tay tôi, “tôi xin lỗi vì đã đến làm phiền ông. Tôi đã chứng kiến cách ông làm việc, và từ giờ trở đi, nếu có ai đến chỗ tôi để khiếu nại về ông, tôi sẽ cho họ thấy tôi sẽ xử lí như thế nào.”

“Rất vui vì ông đã đến,” tôi bảo ông ta. “Có phiền gì đâu. Cái cách ông thấy tôi giải quyết vụ bà Campbell là điều tôi luôn sẵn sàng làm cho tất cả các nhà đầu tư của tôi.” Nhưng tôi thầm hi vọng và cầu nguyện rằng đừng có chuyện đó xảy ra nữa, vì có thể tôi không kham nổi.

Nếu bà Campbell sợ mất tiền, thì ông cảnh sát trưởng một thị trấn nhỏ ở Massachusetts lại không biết xấu hổ tí nào. Ông ta mặt dày còn hơn cả đất khi. Một ngày nọ, ông ta đến văn phòng tôi nói rằng ông muốn đầu tư. Ông ta bảo tôi là ông ta không có tiền.

“Vậy thì ông muốn đầu tư bằng cái gì?” tôi hỏi ông. “Thẻ đeo của ông à?”

“Không,” ông ta nói, “Tôi nghĩ tôi sẽ vay ông 500 đô la rồi đầu tư cho ông. Ông có thể bán chiết khấu giấy nợ của tôi ở ngân hàng của ông mà.”

“Kinh doanh hay thiệt,” tôi la lên. “Ông muốn tôi dùng tiền ngân hàng của mình, cho ông vay tín chấp mà không cần biết ông có tiền hay không, sau đó ông cho tôi vay chính số tiền tôi cho ông vay để ăn 50% à?”

“Úi chà, có tổn kém gì ông đâu,” ông ta lí luận, “mà ông lấy tiền từ tôi hay từ ngân hàng, đối với ông cũng giống nhau thôi.”

“Sếp nè,” tôi bảo ông ta. “Tôi không lí lẽ với ông vì thời gian của tôi là tiền đấy, nhưng mà tôi thấy mắc cười là ông lại đến đây và định lừa tôi, hi vọng là tôi sẵn sàng làm theo những gì ông yêu cầu. Đây, kí vào tờ phiếu nợ này, tôi sẽ cho ông vay 500 đô la.”

Vài ngày sau, một bà phóng viên nào đó—một bà phù thủy thứ thiệt—đùng đùng đi vào văn phòng của tôi và bắt đầu nói mê sảng về người bạn nào đó của bà đã bị tôi lừa đảo.

“Đang nói về chuyện gì đây?” tôi hỏi ông, à quên, bà.

“Ông biết rõ mà,” bà ta trả lời. “Ông lấy 500 đô của ông cảnh sát trưởng, được rồi, và tôi đến đây để báo rằng nếu ông không hoàn trả lại ngay lập tức, tôi sẽ lột mặt nạ ông đấy.”

“Ông cảnh sát trưởng nào ở đây?” tôi hỏi. “Tôi không nhớ.”

“Ông ấy là cảnh sát trưởng,” bà ta đề cập tên một thị trấn nhỏ ở Massachusetts, và tôi không nhin được cười.

“Vậy bà cho rằng tôi đã lừa đảo ông ta à?”

“Đúng. Tôi biết ông đã lấy tiền của ông ấy.”

“Được rồi, để tôi nói bà biết, bà hùng hổ quá,” tôi bảo bà ta. “Bà đã mượn từ cái người đã cứu rồi ông, tức là thằng tôi đây này, để lấy tiền đó đi đầu tư.”

“Tôi không tin,” bà ta nói.

“Tôi đếch quan tâm bà tin hay không,” tôi nói, bắt đầu nổi nóng. “Nhưng mà giấy nợ của ông ta đây. Về phần bà, vì bà quá cà chón, nên mời ra khỏi phòng này. Và tránh xa đây ra.”

“Nhớ, ông đang nói chuyện với phụ nữ,” bà ta cảnh cáo.

“Một người mà xử sự như bà thì không phải phụ nữ,” tôi bảo bà ta. “Đi ra, nếu không tôi sẽ cho người sút bà ra đấy. Cứ đi mà lột mặt nạ tôi, tùy thích.”

Ngày làm việc của tôi liên tục những vụ như thế. Những vụ khiếu nại thì cũng không nhiều. Thực ra thì trên thực tế là không có, vì không bao giờ họ chứng minh được tôi sai cả. Nhưng dù chứng minh được hay không, một nhà đầu tư không bao giờ được phép kêu ca và ra đi chỉ vì vài trăm đô la cả. Đó là lí do tại sao tôi trụ lại lâu như thế. Nếu mà chỉ một khiếu nại ra tòa, nó có thể phá hỏng toàn bộ hệ thống.

Chẳng hạn vào một ngày nọ, một người chạy việc ngân hàng bước vào với 5 trái phiếu của Công ty Securities Exchange mệnh giá 150 đô la mỗi phiếu. Anh ta đưa phiếu cho một thư kí. Thư kí mang đến cho tôi. Nhìn kĩ mấy tờ trái phiếu: đó là phiếu giả. Tôi biết phiếu giả ra khỏi văn phòng của tôi thế nào rồi. Và ai đã cho những trái phiếu này lưu hành. Lẽ ra tôi có thể từ chối chi trả, nhưng tôi không làm thế. Tôi trả cho anh chạy việc kia 750 đô la và lấy lại các tờ trái phiếu. Với tôi, mất tiền còn hơn để cho ngân hàng nghĩ rằng tôi đang không có khả năng chi trả, hoặc để ngân hàng biết lí do tại sao. Lẽ ra ở đây phải bắt bỏ tù người cầm trái phiếu giả kia. Nhưng có thể lúc

đó tôi phải ra tòa làm nhân chứng và chịu kiểm tra chéo. Dĩ nhiên cái gì tôi cũng muốn, trừ việc đó ra.

Ngoài các nhà đầu tư, tất cả các hạng người khác đều muốn gặp tôi. Những người vận động quyền góp chẳng hạn. Họ đông còn hơn cả muối nữa. Mà tôi thì khá hào phóng với họ, miễn là họ đại diện cho một lí do chính đáng nào đó. Tôi không bao giờ ngại đóng góp cho các tổ chức lao động và lính tráng. Nhưng tôi không bao giờ thí một xu để xây nhà cho mấy con mèo vô dụng. Mấy tay cải cách cứng cổ cũng không. Liên đoàn vận động cấm thức uống có cồn cũng không nổi, dĩ nhiên. Dù vậy, tôi sẽ rất sung sướng để trả tiền vé một chiều cho mấy tay “cải cách” này đi qua Tàu một chuyến, nếu ở Tàu người ta tìm ra cách giữ cho họ ở lại luôn bên đó thì ngon.

Trong số những người đi vận động góp đó, có một ông từ Ohio đến. Ông ta thẳng một mạch từ Marion đến đây. Kết quả là chẳng được gì. Ông ta đã chọn sai ngày. Lúc đó tôi quá bận. Và thật là xui xẻo cho ông nếu không gặp được tôi. Có lẽ cũng xui cho tôi nữa. Vào những ngày đó, 50,000 đô la hẳn là số tiền đáng kể với băng nhóm chính khách gian hùng Ohio.

Dù thế nào thì khúc chuyện đã rồi phỏng có ích gì? Một thư kí vào phòng riêng của tôi và đưa một cái danh thiếp. Tôi liếc nhìn. Ai đó tôi không nhớ tên, từ Marion, Ohio đến.

“Ông ta là ai và muốn gì?” tôi hỏi người thư kí.

“Em không biết ông ta,” thư kí trả lời. “Ông nói ông từ Marion, Ohio đến, để gặp sắp về một vấn đề quan trọng.”

“Bảo ông ta tôi rất tiếc,” tôi chỉ cho thư kí, “nhưng tôi quá bận việc không thể gặp bất cứ ai cả.”

“Người đó nói việc rất quan trọng cần phải gặp sắp,” người thư kí thông tin cho tôi biết.

“Tôi không cần biết nó quan trọng thế nào,” tôi nổi giận. “Tôi không gặp ông ta.” “Cô Meli,” tôi vừa nói vừa quay sang cô thư kí riêng, “cô đi gặp ông ta và bảo ông bàn việc trực tiếp với cô. Đó là điều tốt nhất tôi có thể làm cho ông ta.”

Cô Meli, sau một cuộc trao đổi ngắn với người đó, trở lại văn phòng với dáng vẻ rất cảm kích.

“Ông ta khẳng khái đòi gặp cho được sắp,” cô ta nói.

“Không thể có chuyện dằng dai với tôi như thế,” tôi nói. “Khi tôi nói không gặp, tức là không gặp. Giờ nếu ông ta có là Nga hoàng thì tôi cũng không gặp.”

“Nhưng ông ấy bảo em ông là sứ giả đặc biệt của thượng nghị sĩ Harding,” cô Meli nhấn mạnh, “và ông ấy được phái đến với một sứ mạng bí mật.”

“Vậy sao?” tôi bẻ lại. “Thế thì, bảo ông ấy tôi chẳng liên quan gì thượng nghị sĩ Harding cả. Tôi không gặp đâu. Thượng nghị sĩ cũng thế thôi. Có tới chín-mười-sáu ông, mà tôi thì không muốn tạo ra tiền lệ xấu.”

Có lẽ hôm đó tôi còn hơi xanh non thiếu kinh nghiệm. Nhưng ai mà ngờ thượng nghị sĩ Harding sau này trở thành Tổng thống Mỹ chứ? Hồi đó ý tưởng ấy nghe cứ như nhằm vào con ngựa kém nhất đường đua mà đặt cược vậy. Nhưng giờ nói gì thì nói, nếu hồi đó cược vô đó thì ngon rồi. Lúc đó với chút tài ngoại giao nữa thì tôi đã quan hệ được với chính phủ mới. Và có lẽ là có luôn đặc quyền đấu thầu với Sinclair để thuê tòa nhà Tea Pot Oil Dome.

Hôm đó tôi xanh non không suy tính kĩ cũng là có nguyên nhân. Tôi đã được báo cho biết là người ta đang ướp hay ủ cái gì đó tại tòa án. Không phải ủ mạch nha, cũng chẳng phải ướp hu-blông để nấu bia, mà cái gì đó có mùi rắc rối. Tôi như ngồi trên lửa vậy. Tôi muốn biết cái mà họ ủ là gì, để mà liệu trước.

Khi cái ông Ohio đến, tôi đang chờ một nhà báo, vị này biết nhiều chuyện thâm cung bí sử của Pemberton Square.

Ngay khi tay nhà báo đến, chúng tôi cùng nhau tới tòa án. Chúng tôi tiến hành tiếp xúc, thu thập thông tin. Và tôi xin được tạm hoãn thi hành án 1 tiếng đồng hồ, mất 1,000 đô la. Quá rẻ! Bởi vì, nếu không có thời gian tạm hoãn đó, Công ty Securities Exchange chắc là đã chết non rồi còn đâu.

Toàn bộ vụ việc là như thế này: Tay bán nội thất hồi trước kiện tôi đòi 1,000,000 đô. Hắn tuyên bố đã mua một nửa Công ty Securities Exchange thông qua 200 đô la hắn cho tôi vay mấy tháng trước. Vụ kiện không làm tôi lo lắng. Điều khiến tôi lo là lệnh tịch biên tài sản khi tiến hành tố tụng. Bởi vì lệnh này sẽ kiểm soát tiền kí gửi ngân hàng đủ để cho tôi tàn phế. Thực vậy, nó tịch biên gần 4,000,000 đô ở Cosmopolitan Trust, 700,000 đô ở Tremont Trust, 49,000 đô ở Merchants National Bank tại Boston, 10,000 đô ở First State Bank và khoảng 200,000 đô ở Hanover Trust.

Thời gian tạm hoãn đó cho phép tôi đến các ngân hàng và sắp xếp mọi việc để chỉ một phần nhỏ tiền gửi còn lại bị tịch biên thôi. Tôi không bận tâm với hai khoản tiền kí gửi nhỏ trong danh sách trên. Nhưng tôi đã cứu được ba phần tư tài khoản của mình ở Tremont Trust và 90% tài khoản ở Hanover Trust. Tại Cosmopolitan người ta bảo tôi là đã quá trễ. Tôi không rảnh tranh cãi chuyện đó. Tôi phải trở về văn phòng mình trước khi tin tịch biên xuất hiện trên báo chí và chuẩn bị tâm thế để đối đầu với việc “chạy” rút tiền ào ạt chắc chắn sẽ xảy ra.

Với 3,000,000 đô tiền mặt ở Boston và 3,000,000 nữa ở bên ngoài Boston, tôi đã sẵn sàng đón bão. Bão kéo dài hai ngày. Trong hai ngày đó, tôi hoàn trả khoảng 1,000,000 đô la. Và do

đó đã tiết kiệm được 500,000 đô la tiền trả lãi, số tiền mà lẽ ra tôi phải trả khi trái phiếu đó đáo hạn. 48 giờ đồng hồ là đủ để phục hồi niềm tin. Và triệu đô la đó lại trở về. Còn nhanh hơn cả thời gian hoàn trả nữa.

## CHƯƠNG XXII

Ngài Ponzi, bực bội với những người cho vay tiền,  
tuyên chiến với họ và bắt đầu chiến sự

Cuộc chạy đua rút tiền giúp tôi nhận chút tiếng tăm—hay tai tiếng không biết nữa. Nhưng điều đó không gây hại gì cho danh tiếng của tôi với cộng đồng cả. Ngược lại thì có. Nó làm tăng mạnh số tiền kí gửi hàng ngày của khách đầu tư.

Tuy nhiên, trong giới tài chính, sự nổi tiếng khuấy lên lòng ganh tị. Các bạn biết rồi đấy. Các chủ ngân hàng ghét cạnh tranh. Họ sợ. Đặc biệt kiểu cạnh tranh mà tôi đã tạo nên. Họ trả lãi cao nhất cho người kí gửi là khoảng 4%/năm. Trong khi đó, tôi không chỉ nói mà thực sự trả cho người đầu tư chỗ tôi 50% trong 45 ngày, hay 400%/năm.

Lượng tiền kí gửi rút ra từ các ngân hàng tăng theo tỉ lệ thuận với số tiền tôi nhận. Tôi thu nhận bao nhiêu thì các ngân hàng bị rút bấy nhiêu. Và số tiền đó, một khi đã là của tôi, sẽ được kí gửi lại chỉ tại các ngân hàng mà tôi đã có tài khoản. Đặc biệt là tại Hanover Trust. Ý định của tôi là rút cạn tiền mặt của nhiều ngân hàng để buộc họ cuối cùng phải bán cho tôi theo mức giá mà tôi đưa ra. Trong tình yêu và chiến tranh, chơi khó nhau là chuyện bình thường.



Tôi đã tính toán hết rồi. Các ngân hàng đó không thể nào tiếp tục xuất tiền ra và tồn tại được đâu. Có thể một số ngân hàng sẽ hấp hối lâu hơn số khác. Nhưng sớm muộn gì, tất cả đều sẽ đến lúc phải bán đi hoặc đóng cửa.

Một ngân hàng đóng cửa nói chung đối với các cổ đông là mất trắng. Không chỉ không lấy lại được vốn đầu tư gốc, mà thường họ còn phải bị đền bù một khoản ngang với mệnh giá cổ phiếu họ nắm giữ nữa. Nói cách khác, một người đã trả 125 đô la cho một cổ phiếu, không chỉ mất 125 đô la. Nếu ngân hàng không thanh toán được nợ và gãy, anh ta thường còn bị ép phải nôn ra 125 đô la khác nữa mới thôi.<sup>1</sup>

Tôi suy luận ra rằng, nếu như vậy, bất cứ cổ đông nào cũng sẽ mừng chết đi được khi bán cho tôi khoảng 50 đô mỗi cổ phiếu. Chỉ có thằng ngốc mới không chịu bán giá đó thôi. Và tôi đã chuẩn bị để chỉ làm mỗi việc này. Bởi vì cứ mỗi 50 đô la đầu tư kiểu đó, tôi sẽ có lợi nhuận 75 đô la. Hay lãi suất 150% chỉ trong chớp mắt, trước cả khi người ta đọc xong tên tôi nữa.

Cách nào? Tại sao? Quá dễ! Lúc đó người ta tin tưởng ở tôi. Họ thích kí gửi tiền tại các ngân hàng của tôi hơn ngân hàng của những người khác. Nhưng, ngay cả nếu không có tiền kí gửi mới, tôi cũng có thể san phẳng một ngân hàng bằng cách lấy tiền—tiền mà khách hàng vừa rút ra ở ngân hàng đó gửi cho tôi—kí gửi lại tại chính ngân hàng đó, dĩ nhiên là đứng tên tôi. Vì tôi không buôn bán phiếu IRC nữa, vì tôi không buôn bán gì hết, vì tiền thu vào nhanh hơn, nhiều hơn lượng tiền xuất ra, nên tôi đang ở vị thế sẵn lòng kí gửi nhiều vốn nhàn rỗi. Bất cứ nơi nào. Bất cứ lúc nào. Ngay cả dù tiền kí gửi ngân

---

<sup>1</sup> Theo luật thì cổ đông chỉ mất khoản đã đầu tư, tức là tiền mua cổ phiếu mà thôi. Có lẽ ở đây Ponzi đánh giá chung kết quả của những vụ vỡ nợ hoặc mất thanh khoản ngân hàng ở thời đó, và rút ra kết luận như trên.

hàng chỉ kiếm về cho tôi 4%/năm cũng là tốt rồi.

Lợi nhuận của tôi hẳn sẽ đến từ một nguồn khác, từ giá trị gia tăng của chứng khoán ngân hàng, sau khi tôi đã mua nó với mức giá rất thấp. Tuyệt đối không còn gì lặn tẩn nữa. Chắc ăn rồi. Có thể hôm nay tôi mua một ngân hàng giá 50 đô một cổ phiếu, rồi một tuần sau đó bán đi 49% cổ phần tại ngân hàng ở mức 125 đô la hoặc hơn. Công chúng sẽ rất vui mừng mua cổ phiếu của bất cứ tài sản gì tôi sở hữu. Không phải vì nó có giá trị hơn, mà vì cái tên của tôi, vì uy tín của tôi. Cũng giống như lí do vì sao họ mua trái phiếu của tôi vậy.

Đó hẳn là một phương án để tôi thoát khỏi những khó khăn hiện tại. Một cơ hội để chuyển dần dần từ đầu tư mạo hiểm IRC sang một ngành kinh doanh thận trọng hơn.

Đây là cách để giảm từng chút một mức lãi suất 400% tôi đang phải trả; là cách thoát ra khỏi mọi chuyện trong tương lai không xa, và rút lui khỏi giang hồ, trở thành đại triệu phú. Thế nhưng tôi không làm, vì những lí do nào đó mà từ đó đến giờ tôi chẳng hề bận tâm phân tích đầy đủ.

Mà quay lại câu chuyện, vụ ồn ào từ đợt chạy đua rút tiền khiến một trong những người kí gửi tại chỗ tôi chú ý. Chuyện thường. Tôi không thể ngăn họ được. Khoảng 2 tháng rông rã người ta không nghe gì khác ngoài cái tên của tôi. Trên điện thoại. Trên quầy giao dịch. Họ thấy tên tôi trong thư, trong điện tín, như thể nó đang ám ảnh họ thực sự ấy.

Sự thật là, bất cứ khi nào ai đó yêu cầu tôi đưa ra giấy tờ tham chiếu, mà chuyện này thường xảy ra, thì tôi lại cho họ tên của ngân hàng. Đôi lúc tôi đi vào chi tiết, giải thích tôi có một khoản kí gửi lớn ở ngân hàng đó. Không chỉ thế, tôi còn nói rõ ngân hàng đã chấp nhận nhận ủy thác thanh toán hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của tôi nữa.

Từ chủ tịch đến cậu bé chạy việc, mọi người trong ngân hàng đã ngán đến tận cổ việc trả lời các câu hỏi về Ponzi. Cũng phải, bởi vì họ không thể nói rõ những gì có trong đầu mình. Và vì thế, một ngày họ mời tôi đến.

Tôi đến. Họ đưa tôi vào một văn phòng riêng, văn phòng của ai tôi không biết. Cái người trong văn phòng đó, chẳng biết là ai, đi thẳng vào vấn đề.

“Ông Ponzi,” anh ta nói, “chúng tôi bị người ta xúm lại đòi giấy tờ tham chiếu về thân thế của ông. Tôi rất tiếc, chúng tôi không thể chứng minh gì được. Chúng tôi không biết chút gì về công việc của ông cả.”

“Dĩ nhiên các ông không biết,” tôi bảo. “Và tôi không mong các ông nói cho họ nghe những gì mà mình không biết. Nhưng các ông có thể bảo họ rằng tôi có một tài khoản lớn ở đây.”

“Rắc rối là dường như họ có ấn tượng rằng ngân hàng này đang có quan hệ mờ ám gì đó với các hoạt động của ông,” anh ta phàn nàn.

“Tôi không thể làm gì để chinh lại cái ấn tượng đó,” tôi giải thích. “Người ta nghĩ gì, hoặc tin gì, nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi.”

“Dĩ nhiên,” anh ta thừa nhận. “Nhưng dù sao chúng tôi cũng bị đặt trong một tình thế khó xử. Để tự bảo vệ mình, tôi đề nghị ông đóng tài khoản của ông ở ngân hàng chúng tôi.”

“Với tôi thì không hề gì,” tôi trả lời. “Trả tiền cho tôi và thế là kết thúc thôi.”

“Cảm ơn ông Ponzi,” anh ta nói. “Tôi sẽ viết ngân phiếu cho ông ngay.”

“Ngân phiếu à?” tôi hỏi. “Tại sao lại ngân phiếu? Đưa tiền mặt cho tôi, nếu các ông không phiền.”

“Ông không định ám chỉ là ngân phiếu của chúng tôi không được ông chấp nhận chứ?” anh ta hỏi với vẻ rất là bối rối.

“Tôi sẽ không đi vào chi tiết,” tôi trả lời không. “Nhưng nếu các ông muốn tôi đóng tài khoản, các ông phải tử tế trả tiền cho tôi bằng những tờ 1,000 đô tiền tươi. Bốn-mươi-lăm tờ, tôi nghĩ thế.”

Anh ta không thích thái độ của tôi chút nào, nhưng cũng không thể từ chối. Vì vậy, anh ta đưa tiền mặt, và tôi đi. Tài khoản hay không tài khoản, tôi vẫn có thể sử dụng ngân hàng này làm tham chiếu, bởi vì họ đang là người thụ hưởng theo hợp đồng bảo hiểm, mặc dù giấy tham chiếu đó không còn cần thiết nữa. Lúc đó, tôi đã nhận mua Dun & Bradstreet's. Họ định giá với tôi 8,000,000 đô!

Vụ kiện tụng với lão chủ hăng nộ thất dẫn đến cuộc chạy đua rút tiền hiện đang diễn ra. Tôi đã thuê Arthur D. Hill làm người đại diện. Và tôi tin chắc mình thắng đẹp. Nhưng vấn đề là giờ tôi có 750,000 đô la đang bị phong tỏa. Cũng nói luôn, khoản tiền đó hiện không được hưởng lãi suất tiền gửi.

Đó là điều đã khiến tôi suy nghĩ. Những ngân hàng này đang sử dụng các khoản tiền bị phong tỏa của tôi mà không phải trả lãi đồng nào. Vụ kiện càng kéo dài thì càng tốt cho họ. Thực sự họ là người hưởng lợi, bất kể vụ kiện kết thúc ra sao.

Trong số những ngân hàng này có một cơ sở nhỏ ở North End, hầu như không có cả tên.

Tôi có 10,000 đô la trong ngân hàng đó. Tôi gửi tiền vào để giúp đỡ họ. Tay chủ tịch đã quỳ gối van xin tôi, và vì tôi nghĩ rằng ông ta đáng được giúp, tôi đã gửi cho ông tài khoản đó, cho vốn nằm đó vô thời hạn. Nhưng dĩ nhiên là tiền vẫn phải chờ sẵn để trả séc của tôi nếu có. Và thực tế cái tài khoản đó có

thể làm phá sản ngân hàng nếu tôi đòi rút tiền đột ngột, không báo trước. Vụ phong tỏa lần này đã cho ông ta một lá chắn lí tưởng.

Đối với một ngân hàng lớn hơn, tôi bị treo ở đó 190,000 đô la. Nhưng trước đó họ đã cho phép tôi rút khoảng nửa triệu, và họ là một trong những ngân hàng hưởng lợi nhờ vụ kiện, tuy nhiên, mức độ hưởng lợi nhỏ hơn so với trường hợp họ không cho tôi rút nửa triệu kia.

Tại một ngân hàng khác, tôi cũng bị neo 190,000 đô la. Tay chủ tịch không cho giải thoát đồng nào. Và tôi biết ông ta cần số tiền đó. Chỉ một thời gian ngắn trước đó, ông ta đã đến chỗ tôi và cầu xin tôi mở một tài khoản tại ngân hàng ông ta.

“Ông Ponzi,” ông ta nói với tôi. “Ông làm tôi phá sản mất.”

“Làm sao thế được?” tôi hỏi lại.

“Tất cả khách hàng kí gửi chỗ tôi đang đóng tài khoản của họ để đem đầu tư chỗ ông,” ông ta giải thích.

“Tôi rất tiếc,” tôi nói với ông. “Tôi không nghĩ tình hình nghiêm trọng như thế.”

“Đúng thế đấy,” ông ta nhấn mạnh. “Cả tuần qua, chúng tôi đã phải giải ngân để khách nộp cho ông khoảng 100,000 đô la một ngày.”

“Ông muốn tôi làm gì nào?” tôi hỏi ông ta.

“Cho tôi một khoản tiền kí gửi,” ông ta cầu xin.

“Nhưng tôi có ngân hàng riêng mà,” tôi nói.

“Tôi biết,” ông ta trả lời, “nhưng ông muốn làm phá sản tất cả ngân hàng sao?”

“Không,” tôi quả quyết với ông ta. “Tôi không muốn làm ai phá sản cả. Tôi sẽ cho ông một khoản kí gửi. Tôi sẽ kí gửi lại

cho ông tất cả số ngân phiếu mà một người đầu tư chỗ tôi đã rút ra từ ngân hàng ông. Người nào cũng được, cho ông chọn.”

Tôi đã làm như thế. Nhưng tay chủ tịch đó không phải là người tôn trọng đạo lý. Mà dĩ nhiên tôi không biết ông ta là hạng người gì khi hào phóng cho ông khoản kí gửi của tôi.

Tôi đã liệt ông nội này cùng mấy tên khác vào loại đáng nghi ngờ. Và tôi đã nghi ngờ không sai chút nào. Luật sư của người kiện tôi là bạn của tay chủ tịch ngân hàng đó.

Khi tôi đang dần dần xâu chuỗi các đầu mối và bằng chứng sự kiện, một thanh tra cảnh sát từ sở chỉ huy đến chỗ tôi.

“Chủ tịch của một ngân hàng tín thác đã đến sở cảnh sát ngày hôm qua,” ông thanh tra báo cho tôi biết.

“Vậ à? Ông ta đến làm gì?” tôi hỏi.

“Ông ta đang dựng trò ma quỷ về ông đó,” ông thanh tra nói.

“Về tôi à?” tôi hỏi.

“Đúng,” ông ấy khẳng định.

“Tôi cứ nghĩ ông ta là bạn tôi,” tôi nhận xét.

“Chắc là không đúng đâu,” ông thanh tra quả quyết với tôi. “Ông ấy nói rằng ông đang làm ông ấy phá sản.”

“Hết chịu nổi!” tôi la lên. “Tôi có 400,000 đô la bị neo vô thời hạn trong ngân hàng của hắn và không có xu tiền lãi nào. Hắn còn muốn thêm gì nữa?”

“Ông ta muốn ông bị bắt,” ông thanh tra nói với tôi.

“Vậ sao?” tôi ngạc nhiên một cách đau đớn.

“Đúng vậ,” ông thanh tra tiếp. “Ông ta nổi xung tại sở cảnh sát và nói rằng chúng tôi phải bắt giữ ông.”

“Và các ông đã nói gì với hần?” tôi hỏi.

“Chúng tôi bảo ông ta rằng chúng tôi không thể bắt ông được vì chẳng có lí do gì cả,” ông thanh tra trả lời.

“Rồi hần nói sao?” tôi tiếp tục hỏi ông thanh tra.

“Ông ta nói rằng nên bắt giữ ông,” ông thanh tra trả lời.

“Chính xác thế sao?” tôi muốn biết chắc chắn.

“Ông biết tôi mà, Charlie,” ông thanh tra nói thay câu trả lời.

“Được rồi,” tôi nói. “Tôi sẽ cho thằng chó này biết tay.”

“Lạy Chúa, đừng đánh tôi vào vụ này nhé,” ông thanh tra cầu xin.

“Đừng lo,” tôi bảo đảm. “Ông không có gì phải sợ từ phía tôi cả.”

“Tôi thì hoàn toàn tin ở ông,” ông thanh tra nói. “Anh em ở sở cảnh sát và tôi sẽ sẵn sàng xuống địa ngục vì ông, bởi chúng tôi biết ông làm ăn bình thường và đáng tin tưởng.”

Điều ông thanh tra báo tôi biết là quá đủ để tôi hành động ngay lập tức. Tôi cho mời bên nguyên đơn, dù rất căm ghét việc này. Tôi mặc cả với ông ta. Tôi trả 50,000 đô la tiền mặt để ông ta rút lại đơn kiện. Ông ta kí bãi nại. Với giấy này, tôi đi thẳng xuống gặp tay chủ tịch ngân hàng tín thác.

“Tôi đến để rút tài khoản vãng lai của mình,” tôi bảo hần, đưa tờ giấy bãi nại ra.

“Bây giờ đã quá muộn,” hần nói. “Sau giờ làm việc rồi. Sáng trở lại và tôi sẽ bảo luật sư của tôi xem giấy bãi nại này.”

“Tôi chẳng cần ba cái trò mèo đó,” tôi nã lại hần ta. “Tôi đến đây để lấy tiền của mình và sẽ lấy tiền. Người khiếu kiện tôi đang ở đây. Luật sư của tôi đang ở đây. Và các giấy tờ là OK

hết rồi. Tôi sẽ không rời khỏi đây cho đến khi có tiền. Có 2,000 người ở bên ngoài muốn thấy ông đứng hện ra sao đấy."

"Đã quá giờ làm việc rồi," hắn khẳng khái.

"Tôi đểch quan tâm dù đó là giờ ông ngủ hay gì cả," tôi hét lên. "Hoặc ông trả tiền cho tôi, hoặc ông sẽ không bao giờ có thể mở cửa vào buổi sáng nữa."

"Được rồi. Tôi sẽ viết ông một ngân phiếu."

"Không ngân phiếu ngân phiếu gì hết. Chữ kí của ông, với tôi, không đáng giá một xu lúng. Tôi cần tiền mặt. Tất cả bằng tiền tươi mệnh giá mười-ngàn-đô-la. Ba-mươi-bảy tờ như thế và một tờ năm-ngàn, không được thiếu một xu."

Tôi phải đợi có lẽ đến hai tiếng đồng hồ sau mới lấy được tiền. Trong khi chờ, tôi trao đổi thêm mấy câu hài hước với hắn và cả tay luật sư của gã "bằng hữu" vừa rút đơn kiện tôi, người này cũng đã "nhập tiệc." Nhưng rồi cuối cùng tôi cũng mang được tiền bước ra khỏi ngân hàng. Và trong sáng hôm đó, tôi đi thẳng đến Tremont Trust lấy thêm 190,000 đô nữa. Ở đây, cuộc viếng thăm của tôi đã được họ tính trước. Tại sao nhỉ? Mà dù có tại sao đi nữa, tôi cũng đã thấy 19 tờ mệnh giá 10,000 đô đang đợi tôi ở đó. Tôi nhét tiền vào túi, cùng với 37 tờ khác. Rồi tôi quay trở về văn phòng mình. Cái số tiền tôi vừa gom đó chắc hấp dẫn mấy thằng ăn cướp lắm lắm. Bạn có tưởng tượng được không? Một người đi loanh quanh Boston cổ kính thân thương với 56 tờ mệnh giá 10,000 đô trong túi quần! Thêm 6 tờ ngân phiếu 200,000 đô la mỗi phiếu đã chứng thực trong ví! Còn những tờ tiền mệnh giá nhỏ hơn và vàng miếng đủ để mua một căn nhà chung cư! Và chỉ có mỗi một khẩu Colt 25 tự động trong túi áo vest mà thôi!

Ngay cả sau khi rút tiền khỏi các ngân hàng này, tôi vẫn còn thấy điên tiết như một con gà mái đẻ mắc mưa. Mà tôi



không có cơ hội để hạ hỏa. Ngược lại, một ngân hàng khác lại nhảy vào vòng xung đột. Lần này là một trong những ngân hàng cấp quốc gia. Đầu tôi bốc lửa.

“Chuyện gì nữa đây?” tôi hỏi họ.

“Ngân hàng chúng tôi đã báo cho chúng tôi rằng họ sẽ từ chối thực hiện các lệnh thanh toán mà chúng tôi đưa lên nếu chúng tôi không thuyết phục được ông để lại một phần tiền cam kết kí gửi dài hạn.”

“Là sao?” tôi muốn biết.

“Họ thực hiện các lệnh thanh toán cho chúng tôi,” một người giải thích. “Có thể ông sẽ rút một ngân phiếu chỗ chúng tôi để lấy nhiều triệu tiền mặt, và họ sẽ phải thực hiện thanh toán. Họ nói họ không thể thực hiện việc đó được.”

“Ha ha! Tôi hiểu rồi!” tôi nhận xét một cách châm biếm. “Vây là các bậc trí giả các ông không có đủ tiền mặt để thanh toán các ngân phiếu của tôi? Tuy nhiên, tôi không ưa cái kiểu các vị ấy từ chối thanh toán một trong các ngân phiếu của tôi! Tôi không lột da họ treo lên cây phơi khô thì thôi! Tôi khoái làm thế đấy. Bảo họ cút nhanh đi và chúng tôi sẽ đưa câu chuyện này lên báo chí.”

“Không, không. Không thể làm vậy được,” anh ta nói.

“Mà sao không được? Giờ không thanh toán được phải không?”

“Chưa, chúng tôi sẽ phải kết hợp...”

“Được rồi, các ông kết gì thì kết đi,” tôi bảo anh ta.

“Nhưng trong khi đó chúng tôi cần một khoản thời gian không thanh toán gì hết,” anh ta chỉ ra. “Làm ơn đừng đẩy chúng tôi vào tình huống đó.”

“Nhưng các ông đang yêu cầu tôi đóng tài khoản vãng lai của mình lại kia mà,” tôi bẻ lại. “Mà tôi thì không thể làm thế bởi vì tôi có thể cần tiền bất cứ lúc nào.”

“Ông không cần phải đóng toàn bộ tài khoản vãng lai,” anh ta nói. “Chỉ một phần cũng được. Thống nhất mức 1,500,000 đi.”

Tôi kháng cự lại áp lực của họ một lúc. Nhưng cuối cùng tôi nhượng bộ. Dường như lúc đó tôi không thể làm gì khác. Tôi bước ra khỏi ngân hàng với một giấy chứng nhận gửi tiền 1,500,000 có kì hạn. Nhưng mà tôi điên hơn bao giờ hết. Và quyết tâm tính sổ với cả lũ ngân hàng nhí nhố này.

Lúc trở về văn phòng mình, tôi gọi cho ông trưởng ban quản lí các ngân hàng, sắp xếp với ông ta một cuộc hẹn, và đi lên chỗ State House.

“Ông Allen,” tôi nói với ông ta, “Tôi có kế hoạch đẩy mạnh các khoản tiền kí gửi tại Hanover Trust, nhưng tôi cần có sự chấp thuận của ông trước khi tiến hành công việc.”

“Kế hoạch của ông ra sao?” ông ta hỏi.

“Kế hoạch của tôi là tổ chức một cuộc thi,” tôi giải thích. “Tôi sẽ treo giải 1,000 đô la mỗi tháng cho người nào có công mang đến Hanover Trust số lượng tiền kí gửi mới lớn nhất.”

“Ông định thực hiện việc đó như thế nào?”

“Tôi sẽ cho in hàng ngàn tấm thẻ,” tôi nói với ông ta. “Một loại thẻ giới thiệu. Người tham gia sẽ phát ra cho bạn bè họ. Mỗi thẻ sẽ mang tên người kí gửi mới và chữ kí của người giới thiệu. Thẻ sẽ được nộp lại cùng khoản kí gửi ban đầu, và ngân hàng sẽ chuyển cho tôi hoặc lưu hồ sơ. Vào cuối mỗi tháng, thẻ sẽ được đếm và phân loại. Người nào có tổng tiền trên thẻ lớn nhất xứng đáng được nhận 1,000 đô la.”

“Tôi không thấy gì bất thường với kế hoạch đó cả,” ông cán bộ thừa nhận. “Là một công dân, ông có thể đem cho tiền của mình khi thấy phù hợp. Nhưng ông không thể sử dụng quỹ của Hanover để làm việc đó. Hoặc phải xúc tiến cuộc thi trên danh nghĩa ngân hàng.”

“Tôi sẽ thực hiện theo hướng dẫn của ông,” tôi bảo đảm với ông và đi ra.

Tôi cho mời một nhà in đến và bảo anh ta những gì tôi muốn.

Bắt đầu là 10,000 đến 20,000 thẻ. Ngay lập tức. Sau đó tôi treo lên hai bản thông báo trong văn phòng mình cùng điều lệ cuộc thi. Cuộc chiến giữa tôi và các ngân hàng đang diễn ra. Tôi là người thách đấu. Và tôi lao ngay vào hành động để tung ra cú đấm đầu tiên.

## CHƯƠNG XXIII

Ngài Ponzi ra giá với chú Sam 200,000,000 đô la  
mua đoàn tàu của cục vận tải đường thủy

Một thời gian rồi tôi không gặp thanh tra bưu chính. Tôi không nghe tin gì về họ cả. Và đang lo là liệu họ có gặp tai nạn xe cộ gì không. Như tôi đã từng hi vọng. Hay họ đã bỏ cái nghề thanh tra cùi bắp đó rồi. Nhưng mà không may mắn vậy đâu, lâu nay họ đang đào xới đồ xú uế lên đấy.

Thực vậy, một ngày kia điện thoại reo. Thư kí phòng ngoài trả lời bằng ống nghe bàn tiếp tân. Rồi anh ta đến báo cho tôi rằng ông ủy viên công tố đang đợi máy. Tôi để ống nghe trên bàn và tự giới thiệu.

“Ông Ponzi,” Tôi nghe một giọng người đang nói, “Tôi là Ủy viên Công tố Liên bang tại Boston.”

“Chào ông,” tôi chào. “Tôi có thể giúp gì được ông ạ?”

“Tôi muốn bàn chuyện với ông,” ông trả lời. “Ông có tiện để gặp tôi không?”

“Dĩ nhiên. Tôi sẽ được vinh hạnh gặp ông ở đâu?”

“Ông đến văn phòng của tôi ở Boston được không?”

“Vâng, thưa ông.”

“Khi nào?”

“Ngay bây giờ, nếu ông muốn.”

“Tôi không muốn gây bất tiện cho ông, ông Ponzi à.”

“Tôi có bị bất tiện gì đâu. Tôi luôn sung sướng đặt bản thân hoàn toàn dưới sự định đoạt của ông Ủy viên Công tố Liên bang.”

Nói vậy mà không phải vậy. Nếu được lựa chọn, tôi chọn gặp quý hơn là gặp hấn. Nhưng làm người thỉnh thoảng cũng phải lịch sự chứ.

“Ông thật dễ thương,” ông ta bình luận. Tôi đang nói ông công tố viên, không phải con quý nhé. “Ông nói ông có thể đến bây giờ à?”

“Vâng, thưa ông. Tôi sẽ có mặt trong vòng 10 phút.”

“Thế thì tôi sẽ đợi ông. Cảm ơn ông.”

“Không có chi. Tôi sẽ đến ngay.”

Tôi đi ngay đến văn phòng ông ấy. Tự xưng tên họ. Tôi được đưa đến văn phòng riêng. Ở đó, tôi thấy một trong những trợ lý của ông, người viết tốc kí, và hai “bạn” thanh tra bưu chính của tôi. Chúng tôi trao đổi lời chào chiếu lệ.

“Luật sư của ông đâu?” ủy viên công tố hỏi.

“Tôi không có luật sư,” tôi trả lời.

“Ông muốn nói với tôi là ông đến dự họp một mình à?”

“Tôi có nguy cơ gặp nguy hiểm gì sao?”

“Không. Nhưng tôi cho rằng ông muốn bảo vệ các quyền của mình. Ông biết đấy, theo hiến pháp, ông không bị buộc phải nói trừ khi ông muốn nói.”

“Nhưng tôi không có ý định viện dẫn các quyền trong hiến

pháp,” tôi khẳng định với ông ta. “Tôi nghĩ là ông muốn biết từ tôi một điều gì đó về các hoạt động của tôi. Sẽ có khả năng duy nhất là tôi quá sung sướng đến độ không thể trả lời các câu hỏi của ông thôi, vì tôi không có gì để giấu hết.”

“Ông Ponzi,” ông ta nói. “Tôi có ấn tượng rất tốt bởi thái độ của ông. Ông có phản đối sự hiện diện của các thanh tra bưu chính không?”

“Điều đó tất cả tùy thuộc vào cách họ hành xử,” tôi trả lời pha chút hài hước. “Tại văn phòng của tôi, họ đã từng buộc tôi phải nhắc nhở rằng họ đã xâm nhập chỗ tôi bất hợp pháp. Tuy nhiên, nếu họ hứa hành xử đúng mực thì có thể ngồi lại.”

“Họ ở đây chỉ với tư cách khán giả thôi,” ông ta quả quyết với tôi. “Tôi sẽ điều khiển cuộc họp.”

“Vậy thì được, tôi đồng ý. Chúng ta hãy bắt đầu công việc.”

Cuộc họp kéo dài chừng 2 tiếng đồng hồ. Tôi lặp lại các phát biểu đã nói trước đây về phiếu IRC. Tôi bao sân tương tự như những cuộc họp trước. Và khi cuộc họp kết thúc, ông ta có vẻ hài lòng. Không có dấu hiệu cho thấy ông nghi ngờ có sự bất thường. Nếu có nghi ngờ, thì ông cũng sẽ đủ sắc sảo để nhận ra rằng tôi lao vào mớ này không có bất kỳ ý định phạm tội nào và đang cố gắng hết sức để làm đúng. Ngay cả nếu tôi phải chọn phương án khó khăn nhất.

Cuộc họp với ông công tố viên không làm tôi lo lắng. Không hơn gì những cuộc họp với các quan chức khác trước đây. Thực vậy, tại sao tôi phải lo sợ chứ? Suốt 9 tháng trời tôi đã bị thanh tra. Tôi đã bị hỏi đủ các loại câu hỏi. Và tôi đã có thể trả lời được tất cả. Chưa bao giờ tôi bị đưa ra hầu tòa. Tôi cảm thấy chắc chắn là sẽ không bị sao, miễn tôi vẫn tiếp tục chi trả đầy đủ các trái phiếu của mình. Lỡ xảy một cái thì ba đầu sáu tay tôi cũng không thể nào ngăn nổi rắc rối.

Tôi loại bỏ cuộc họp khỏi đầu óc mình, tiếp tục công việc thường nhật của mình: đối đầu những sự kiện và tình huống bất ngờ.

Một ngày kia, tôi nhận một cuộc gọi vội vã từ một trong các ngân hàng. Vị quan chức ngân hàng không chịu nói với tôi trên điện thoại vấn đề là gì. Vì vậy, tôi đi xuống ngân hàng đó.

“Xi-căng-đan gì nữa đây?” đó là câu hỏi đầu tiên của tôi.

“Chúng tôi đã tìm ra một người phù hợp cho một trong các văn phòng của ông,” vị quan chức đó bảo tôi.

“Trời đất!” tôi nói, hơi bực bội. “Đây là thông điệp quan trọng mà ông dành cho tôi đó hả?”

“Đúng,” ông ta thừa nhận, hầu như không có một tí ti xấu hổ. “Anh ta được mọi người đánh giá cao và sẽ rất hữu ích cho ông.”

“Tại sao ông không cho anh ta đến văn phòng và trao đổi với cô Meli?”

“Anh ta đã đến văn phòng của ông. Và ông đã gặp rồi. Nhưng hình như ông đã không cho anh ta nhiều hi vọng lắm.”

“Mà anh ta là ai?”

“Một thanh niên có tên, hình như Smith gì đó.”

“Tôi nhớ được chết liền.”

“Ông không nhớ anh chàng hỏi xin ông làm ở phòng Holyoke sao?”

“À, nhớ,” tôi thừa nhận. “Tôi nhớ ra rồi. Nhưng tôi đã bảo cậu ấy rằng Holyoke có người rồi.”

“Vậy chính anh ta đấy,” ông ta khẳng định, “mà ông phải cho anh ta làm văn phòng đó.”

“Cái gì?” tôi nói, thấy khó chịu lẫn tai với cái từ “phải” kia.

“Tôi nói ông phải cho anh ta làm ở văn phòng đó,” ông ta lặp lại.

“Cao kiến gì vậy?” tôi hỏi để biết. “Sao phải áp lực thế?”

“Ông nghe tôi mà cho anh ta làm ở Holyoke đi,” một quan chức khác nhấn mạnh.

“Chuyện bắt đầu hay à nha,” tôi phải thừa nhận. “Chuyện gì mà các ông nghiêm túc quá vậy? Tôi có người ở đó rồi và tôi hoàn toàn hài lòng với anh ta.”

“Thế thì, xúc hấn đi,” một vị đề nghị.

“Chơi gì ác vậy!” tôi nã lại ông ta.

“Cho hấn một chi nhánh khác,” vị kia đề nghị.

“Này này, mà cậu thanh niên kia là gì với các ông thế?”

“Gì đâu,” ông ta thú nhận. “Chỉ có điều là tôi đã được bảo phải kiếm cho cậu ấy cái chức đó.”

“Giải thích cho bạn ông biết tình hình đi,” tôi bảo ông ta.

“Không thể được. Tôi phải làm như ông ấy nói.”

“Không lí do gì tôi phải làm như ông ta nói cả.”

“Ồ, có chứ,” ông ta trả lời.

“Nè, các ông đang cố làm trò cười đấy à? Không có ai trên đời này có thể bảo tôi phải làm gì và không được làm gì.”

“Nghe này, Charlie,” ông ta nói ngọt. “Thôi không nói vòng vo nữa. ‘Ông chủ’ muốn ông cho anh ấy chức vụ ở Holyoke.”

“Ông chủ? Mà ‘ông chủ’ quái nào thế?” tôi muốn biết.

“Ông không biết à?” ông ta ngạc nhiên.

“Không, tôi không biết!” tôi thừa nhận.

“Lạy Chúa! Trước giờ ông ở đâu vậy?”



Ông ta đề cập một trong những người đang điều hành tiểu bang và rất là ngạc nhiên về sự ngu dốt chính trị của tôi.

“Gì?” tôi hỏi, sợ nghe lầm.

“Chính là ông ấy,” ông ta khẳng định. “Một trong những đại ca trên quả đồi kia đấy.”

“Được!... Được!... Được!...” Tôi nói kiểu bình luận. “Vậy là ông ấy muốn vị trí kia trong công ty tôi phải được bạn bè ông ta tiếp quản chứ gì?”

“Tôi không thích ý nghĩ mình bị điều khiển,” tôi bảo ông ta. “Nhưng vì đại ca này đã lo lắng cho công việc kinh doanh của tôi đến mức phải tiếp cận thông qua những mối quan hệ bạn bè chính khách của mình, nên tôi nghĩ tôi sẽ chấp nhận yêu cầu.”

“Tốt lắm!” ông ta nói. “Vậy là xong nhé?”

“Xong,” tôi bảo đảm với ông ta. “Ông có thể nói với sếp lớn kia rằng lệnh của ông ta sẽ được tuân theo ngay lập tức. Và ông cũng có thể bảo chàng trai trẻ đó đến văn phòng tôi và sắp xếp chi tiết với cô Meli. Tôi sẽ điện cho người của tôi ở Holyoke rằng tôi bố trí chỗ khác cho anh ta.”

Sự tin tưởng của “ông chủ” đối với việc kinh doanh của tôi là điều khá hay ho. Tôi cho rằng ông ta hẳn sẽ không gây sức ép để đệ tử ông ta vào làm nếu ông không hài lòng với kết quả thanh tra công ty tôi, và rằng theo ý ông này, rõ ràng tôi đang kinh doanh hợp pháp. Vì vậy, tôi bắt đầu cảm thấy hi vọng là tất cả các hoạt động của chính phủ Mỹ chống lại tôi sẽ sớm dừng lại.

Chẳng bao lâu sau đó, tôi bị thu hút bởi một mục quảng cáo. Hay là thông cáo gì đó. Chính phủ Mỹ đang rao bán đoàn tàu của Cục vận tải đường thủy (Shipping Board). Và họ trưng bày khoảng 3,000 tàu thủy đã được đóng trong suốt thời gian

qua với chi phí khổng lồ gần 3,000,000,000 đô! Chính phủ đòi giá 20 đô một tấn trọng lượng tàu, mà thực tế giá trị của số tàu này dễ cũng 200 đô đấy. Tổng trọng lượng các tàu là khoảng 10,000,000 tấn. Vậy để làm phi vụ này tổng cộng mất khoảng 200,000,000 đô!

### **Chính phủ phát mãi 1,800 tàu thủy**

WASHINGTON, 23 tháng Sáu.—Chính phủ đã lên kế hoạch về một chiến dịch quảng cáo toàn quốc nhằm phát mãi đoàn thương thuyền dựa trên các điều khoản của Bộ luật Thương thuyền mới đã được đề xuất hôm nay tại hội nghị giữa đại biểu các nhà quảng cáo với Chủ tịch Benson của Cục vận tải đường thủy.

Các khuyến nghị đề đạt lên Cục bởi các thành viên hội nghị yêu cầu dành ra 50,000 đô la cho một cuộc khảo sát tàu bè và cơ sở vật chất của Cục để có thể vạch ra một kế hoạch quảng cáo chính xác cho cuộc phát mãi quy mô lớn trên cả nước.

Tôi nghĩ làm một ngày. Tôi rà soát tất cả các dữ liệu ngoại thương và vận tải đường thủy mà mình có. Tính toán toán. Và rồi tôi nghĩ rằng mình phải mua đoàn tàu đó! Tôi không để mất thời gian. Một khi cái đầu đã quyết, tôi hành động. Tôi cử một người của mình đến Washington với giá đưa ra là 200,000,000 đô và một ngân phiếu 2,000,000 đô làm khoản tiền đặt cọc.

Trong thời gian đó, tôi bắt đầu vạch kế hoạch sẽ làm gì để có vốn. Và cả vấn đề đoàn tàu nữa. Trong trường hợp tôi thắng đấu giá.

Trong tài liệu mua bán tôi đã đề cập sẽ trả tiền mặt sau khi nhận được hàng trong vòng 30 ngày nếu họ chấp nhận giá của

tôi. Không cần thiết phải vội. Bởi vì chính phủ hẳn sẽ sẵn lòng đợi 10 năm để nhận khoản tiền đó. Thực tế là chính phủ Mỹ đã phải đợi lâu hơn thế nữa. Và cuối cùng chẳng nhận được gì, từ tất cả những người đầu giá.

Huy động 200,000,000 trong 30 ngày không phải là vấn đề gì lớn đối với tôi. Các khoản vay vốn hàng ngày của tôi đã đạt mốc 1,000,000. Mà tôi chỉ đang tiến hành trong New England, hoặc “trên” New England, như một gã thông thái nào đó đã nói. Bằng cách gửi yêu cầu đến các chi nhánh khắp mọi tiểu bang trong Liên bang, trong vòng 48 tiếng đồng hồ tôi sẽ có thể phủ sóng cả nước từ bờ đông sang bờ tây, như một đài phát thanh vậy.

Nhưng đó không phải là tất cả. Tôi đang nhận điện từ các lãnh chúa Ấn Độ hỏi tôi rằng tôi sẽ chấp nhận khoản đầu tư tối thiểu bao nhiêu triệu rupee. Điện từ các quan Tàu xin đầu tư hàng triệu lạng bạc. Điện từ “các tay đào vàng” Úc và Nam Phi đề nghị hàng triệu bảng. Điện từ Nam Mỹ nói về hàng triệu đồng peso, milreis, boliviano, sucre, hoặc sol. Một điện tín dài từ một ngân hàng Canada báo với tôi rằng một ông Leyture nào đó đã kí gửi với họ 7,000,000 đô để chuyển cho tôi! Huy động 200,000,000 đô trong tình hình như thế hẳn là chuyện cầm chắc trong tay.

Tôi đau đầu với đoàn tàu hơn nhiều. Mình định sẽ làm gì với nó đây? Với 3,000 tàu thủy đủ mọi kích cỡ? Với chiếc Leviathan? Với tất cả những chiếc được đặt theo tên tổng thống? Với đoàn tàu chở hàng và chở dầu? Với những chiếc tàu hơi nước chạy ngoài lịch trình thì sao nữa?

Tôi chẳng biết phải làm gì với đoàn tàu đó, ngoài việc bán lại. Vì vậy, tôi nằm thức trắng nhiều đêm nghiên cứu vài luận cứ cho việc bán tàu, đoàn tàu có dùng được việc gì không, hoặc

cách thức và phương tiện để quảng bá cho một số công ty con để họ hốt bớt tàu khỏi tay tôi.

Đoàn tàu thực tế sẽ khóa của tôi 320,000,000 đô. Bởi vì, để mua nó, tôi phải vay 200,000,000 với lãi suất 50%, thông qua Công ty Securities Exchange. Và tiền chi trả lương các đại lý lên đến 20,000,000 đô la.

Tôi tính tổ chức ra 2 công ty. Một, Công ty tàu hơi nước Charles Ponzi Steamship (C.P.S.S.) sẽ sở hữu đoàn tàu. Hai, Công ty thương mại và vận tải đường biển quốc tế International Shipping & Mercantile (I.S.&M.), sẽ cho thuê và điều hành đoàn tàu. C.P.S.S. có vốn hóa 1,000,000 đô, tương đương với 1,000 cổ phiếu phổ thông giá 1,000 đô mỗi cổ phiếu. Công ty này sẽ phát hành 350,000,000 đô trái phiếu 10 năm với lãi suất 12%.

I.S.&M. sẽ trao đổi 3,500,000 cổ phiếu phổ thông của nó để lấy 500 cổ phiếu phổ thông của C.P.S.S. Sau đó nó sẽ bảo lãnh phát hành toàn bộ đợt phát hành trái phiếu<sup>i</sup> ở mức 93 điểm, tức tức là khoảng 325,000 đô la,<sup>ii</sup> trả bằng chứng từ nhận nợ.<sup>iii</sup> I.S.&M. sẽ rao bán công khai đại trà loại trái phiếu 100 đô la, loại cổ phiếu ưu đãi 100 đô la và loại cổ phiếu phổ thông không

---

<sup>i</sup> Tức là I.S.&M. sẽ mua hết lượng trái phiếu phát hành rồi bán lại ra thị trường. Nếu bán không được, thì chính I.S.&M. sẽ sở hữu lượng trái phiếu này.

<sup>ii</sup> Ở mức 93 điểm tức là ở mức giá 93% mệnh giá trái phiếu (đơn mua bán trái phiếu đều đọc giá theo điểm, chứ không tính hẳn ra tiền). Ở đây, C.P.S.S. phát hành 350 triệu đô la, có thể thấy là chia thành 1,000 đơn vị trái phiếu giá 350,000 đô/đơn vị. Ở mức 93 điểm, giá mà I.S.&M. mua vào sẽ là 325,500 đô/đơn vị. Với mức giá này, tỉ suất sinh lợi của I.S.&M. khi mua trái phiếu là khoảng 13.33%.

<sup>iii</sup> Tức là demand note, một loại nợ không kì hạn. Bên đi vay sẽ trả nợ khi chủ nợ yêu cầu và thông báo trước.

mệnh giá<sup>i</sup> với giá 200 đô la. Các trái phiếu của Công ty Securities Exchange, tại giá trị khi đáo hạn, sẽ được chấp nhận trong việc chi trả mua các loại chứng khoán kể trên thay cho tiền mặt. Việc bán số chứng khoán trên, dù lấy tiền mặt, hay lấy trái phiếu, cũng sẽ xóa hết tất cả các khoản nợ của Công ty Securities Exchange. Và công ty đó bấy giờ sẽ thoi tòn tại.<sup>ii</sup>

Bước tiếp theo là tìm cách xóa nợ của 2 công ty mới. Với mục đích này, I.S.&M. sẽ thuê cả đoàn tàu bằng cách trả cho C.P.S.S. mỗi năm 80,000,000 đô, kéo dài 10 năm. C.P.S.S. sẽ sử dụng 80,000,000 đô mỗi năm đó để chi trả tiền lãi và gốc của đợt phát hành trái phiếu. Lãi vay tính ra sẽ đạt 420,000,000 trong 10 năm. Khoản tiền 38,000,000 để riêng mỗi năm để trả gốc vào cuối kì sẽ dễ dàng đạt mức lãi ròng 3%. Hoặc không dưới 12,000,000 sau 10 năm. Còn lại 42,000,000 đô sau khi chi trả vốn đầu tư gốc sẽ được phân phối như là cổ tức cho chứng khoán phổ thông. Chu choa, 42,000 đô một cổ phiếu luôn!

I.S.&M. sẽ cho một số công ty con thuê lại đoàn tàu mỗi năm khoảng 150,000,000 đô và trong 10 năm. Vậy là sau khi trả C.P.S.S., công ty sẽ còn 70,000,000 mỗi năm để trả lãi cho cổ phiếu ưu đãi và để trả gốc. Tiền lãi sẽ lên đến 280,000,000 trong 10 năm. Khoản tiền 43,000,000 để riêng mỗi năm cho việc trả gốc sẽ có khoản lãi ròng 3%. Hoặc không dưới 15,000,000 trong 10 năm. Còn lại 85,000,000, sau khi khấu trừ vốn đầu tư gốc, sẽ

---

<sup>i</sup> Cổ phiếu phổ thông là một phần sở hữu công ty, nên về bản chất là không có mệnh giá: luôn có thể xác định giá trị cổ phiếu phổ thông mà không cần mệnh giá (khác với trái phiếu, cần mệnh giá để xác định lợi tức hàng năm, mức vốn gốc trả khi đáo hạn, và để đọc thị giá). Ví dụ, một công ty vốn hóa 1 triệu đô, có 1,000 cổ phiếu phổ thông, thì mỗi cổ phiếu giá sẽ là 1,000 đô. Tại Việt Nam, mỗi cổ phiếu được quy định là có mệnh giá 10,000 VND, tuy nhiên con số này không có nhiều ý nghĩa.

<sup>ii</sup> Xem Phụ lục 2 để hiểu rõ tuyệt chiêu đằng sau 2 công ty này của Ponzi.

được phân phối như là cổ tức cho chứng khoán phổ thông. Khoảng 12 đô một cổ phiếu.

Sau 10 năm, theo như tôi nghĩ trên quan điểm tiền bạc, đoàn tàu trở thành cái gì điều đó không quan trọng. Nó sẽ đem đến cho tôi và các công ty của tôi mọi thứ như tôi đã vạch ra. Nhưng, để cho kế hoạch 10 năm của tôi có thể thành công, tôi sẽ phải tổ chức và kiểm soát một số công ty con.

Những công ty như thế sẽ được vốn hóa phù hợp với nhu cầu. Vốn đó sẽ bao gồm cổ phiếu ưu đãi và cổ phiếu phổ thông không mệnh giá. I.S.&M. sẽ giữ lại 51% tổng các cổ phiếu phổ thông trong mỗi công ty con. Cổ phiếu ưu đãi và phần 49% còn lại của cổ phiếu phổ thông sẽ được mời bán cho các nhà sản xuất, các nhà xuất nhập khẩu. Một số thì bán cho công chúng nói chung. Mỗi công ty con sẽ trả cho I.S.&M. giá thuê tàu 15 đô la mỗi tấn trọng lượng mỗi năm, bằng giá thị trường.

Các con số của tôi tất cả đều dựa trên tổng trọng lượng của đoàn tàu. Toàn bộ đoàn tàu là 10,000,000. C.P.S.S. cho I.S.&M. thuê 8 đô la một tấn mỗi năm. I.S.&M. cho các công ty con thuê lại 15 đô la một tấn mỗi năm.

Vậy, lấy một ví dụ minh họa, một chiếc tàu 10,000 tấn sẽ thu từ công ty con 150,000 đô la một năm. Cộng thêm các chi phí hoạt động, cái khoản này tôi không ước tính được. Nhưng chiếc tàu như thế có thể thực hiện dễ dàng 4 vòng hành trình mỗi năm, ngay cả đến những cảng xa. Và vì vậy, nó có thể vận chuyển 80,000 tấn hàng.

Giả sử rằng các chi phí hoạt động lên đến 8 đô la một tấn, thì tổng chi phí cũng chỉ 10 đô la một tấn hàng vận chuyển. Và đó là khoảng một nửa giá phí mà những người gửi hàng thời đó thường phải trả.

Mỗi công ty con sẽ điều hành độc lập. Tôi muốn nói là điều

hành các tàu chở hàng một cách độc lập. Bởi vì làm vậy mới thực tế. Bởi vì nó có thể bảo đảm đầy hàng cả hai chuyến đi và về. I.S.&M. sẽ điều hành tất cả những tàu các công ty con không thể điều hành. Trong trường hợp đó, chi phí điều hành thực tế, cộng với giá thuê mỗi tấn, sẽ được tính toán dựa trên cơ sở trọng tải hàng được chuyên chở.

Cũng nằm trong kế hoạch của tôi, tàu hơi nước chở khách sẽ được sử dụng như các phòng di động làm mẫu cho sản phẩm Mỹ. Chúng sẽ hành trình từ cảng này đến cảng khác, chở khách du lịch có nhu cầu, nhưng đặc biệt chở những người bán hàng và mua hàng ở Mỹ, các loại hàng mẫu, và hàng nguyên kiện. Hàng có thể được giao ngay từ tàu cho người ngoại quốc mua tình cò. Trên hành trình trở về, những tàu đó sẽ đón hàng gì tùy ý, hoặc hàng hóa mà khách hàng Mỹ đặc biệt mua ngay tại chỗ trên tàu.

Rõ ràng, toàn bộ kế hoạch là một kế hoạch có lỗi. Tôi lạc quan đủ để tin rằng mình sẽ hốt được dăm bảy triệu. Không chỉ thế, tôi còn tin rằng mình đã phát hiện một lối thoát an toàn ra khỏi những khó khăn. Tuy nhiên, tôi chỉ quan tâm thứ yếu đến khía cạnh lợi nhuận của sự việc. Trước tiên, mục tiêu của tôi là phục hồi uy tín của Thương thuyền Mỹ.

Hồi đó tôi là một thằng gàn yêu nước. Mỹ từ đầu tới chân, trừ cái tên, bởi vì tôi chưa làm giấy tờ đầy đủ. Trăm phần trăm Mỹ rất. Mỹ hơn cả Mỹ, hơn cả những người ở Wall Street và Washington, những người đang làm cái trò đáng nguyên rủa là để mặc cho đoàn tàu Mỹ đó neo đậu đến mục nát, để cho Thương thuyền Quốc tế của John Bull (Anh) nắm giữ vị thế độc tôn.

Không gì khiến tôi hài lòng hơn nhìn thấy Lá Cờ Sao tung bay nơi mà cờ Anh đang tung bay. Với mọi niềm hạnh phúc

mà có thể bất cứ quốc gia nào cũng mơ ước, tư duy theo hướng sản phẩm, hướng tiền bạc, và nhiều khi theo cả hai hướng, tôi vẫn không thể thấy lí do nào để nước Mỹ phải lệ thuộc vào hệ thống vận chuyển hàng ngoại quốc cả. Mà cũng không ai ở Mỹ thấy được lí do nào, trừ những người chịu trách nhiệm mà thôi. Cái lí do duy nhất để vực dậy ngành hàng hải Mỹ mà họ nhìn thấy chắc phải là *lí do-llar*. Cũng phải nhiều đô lắm đấy.

À xin lỗi tôi nhầm. Lẽ ra phải nói là bằng Anh mới đúng. Tướng Mỹ Benedict Arnold xưa đã được trả lương bằng đồng tiền đó cơ mà.



## CHƯƠNG XXIV

Trong cuộc chơi, Ngài Ponzi vượt 15,000,000 đô,  
nhưng không dừng lại

Tôi đã quyết tâm mua đoàn tàu của Cục vận tải đường thủy. Khi không thực hiện được việc này, tôi quyết tâm mua sạch các ngân hàng, gấp đầu mua đó. Trong mỗi phi vụ, tôi đều cần tất cả số tiền mà mình có thể sờ tay tới. Vay 1,000,000 đô mỗi ngày là không đủ, chỉ như hạt cát trong sa mạc, giọt nước trong đại dương mà thôi. Tôi cần nhiều hơn. Cách duy nhất là mở thêm nhiều văn phòng.

Thời gian đó, tôi có khoảng 180 đại lí có đại lí cấp hai ở New England. Nhưng chỉ có 35 văn phòng. Thế nên một số văn phòng có từ nửa tá đến một tá đại lí cấp hai. Ở Greater Boston, tất cả có hơn 50 đại lí lớn nhỏ giao dịch với văn phòng của tôi ở đường School Street. Họ vào vào ra ra suốt cả ngày. Và họ thường đưa khách hàng đến.

Mọi việc trở nên quá tệ nên tôi phải làm gì đó để giảm bớt sự tắc nghẽn ở văn phòng. Tôi cũng bó tay với việc đó rồi, dù đã thuê hơn chục cảnh sát điều khiển giao thông trên đường phố và dọc các hành lang. Tắc nghẽn khủng khiếp! Thật không

lời nào có thể tả được! Chỉ những ai mục sở thị mới có thể tin đó là thật.

Kết hợp hai thứ lại: huy động tiền và dẹp trật tự văn phòng, tôi chỉ đạo mỗi đại lí trong 50 đại lí Boston mở một văn phòng chi nhánh tại một vùng ở Greater Boston. Việc này nhằm chuyển hướng một phần đám đông, giúp cho tình hình dễ dàng điều khiển hơn và đồng thời mang đến thêm nhiều tiền đầu tư.

Sau đó tôi quay sang các ngân hàng. Tôi đã tạo xong các tài khoản vãng lai lớn ở nhiều ngân hàng. Ví dụ, 1,500,000 ở Lawrence Trust tại Lawrence; 150,000 ở Lexington Trust tại Lexington; 900,000 ở Merchants National Bank tại Manchester, N.H.; 500,000 ở Citizens National Bank tại Woonsocket, R. I.; và những khoản dưới 100,000 đô la nhưng trên 50,000 đô la thì mở ở các cơ sở nhỏ hơn. Với những ngân hàng đã được nêu tên, tôi định sẽ tặng họ chút ngạc nhiên như đã từng làm với các quan chức của Hanover Trust, nghĩa là, đến thăm, đòi mua cổ phần kiểm soát, lập tức rút tài khoản vãng lai nếu bị từ chối.

Tất cả các ngân hàng nói chung đã bắt đầu cảm thấy ảnh hưởng của những vụ rút tiền lớn. Cuộc thi mà tôi xúc tiến để tăng tiền kí gửi của Hanover đã giúp cho khủng hoảng càng thêm trầm trọng. Nhưng nó không đủ trầm trọng để khiến tôi dừng lại. Và vì vậy, tôi bắt đầu cho họ một đòn trời giáng khác.

Trong thời gian hợp với hội đồng quản trị của Hanover Trust, tôi thấy dường như những người kí gửi tiền ngân hàng nói chung không được đối xử trung thực. Quyền quyết định là thuộc ban giám đốc, mà các ông này thì có người tốt người xấu. Một số là kẻ bất lương, là lũ trộm cắp. Những người kí gửi, tôi thấy, dường như không nhận được lợi nhuận tương xứng cho những nguy cơ mà họ đang gánh chịu.

Khi những ý nghĩ này lóe lên trong tâm trí, tôi không còn chú ý đến cuộc họp, mà chỉ nghĩ nhiều đến một kế hoạch mới cải tạo dịch vụ ngân hàng. Vì vậy, trước khi cuộc họp kết thúc, tôi đứng lên và nói với các thành viên:

Thưa các vị,

Tôi muốn đề trình một việc để các vị quyết. Tình cờ tôi thấy rằng hội đồng chúng ta có quyền kiểm soát tối cao với số tiền triệu mà người kí gửi đã tín thác cho ngân hàng này. Có thể chúng ta sẽ kiểm soát cẩn trọng, hoặc không. Nếu kiểm soát tốt, chúng ta kiểm thêm được một số cổ tức. Còn nếu kiểm soát không tốt, chúng ta cũng chỉ mất không quá hai lần số cổ phần của mình, tức là khoảng 800,000 đô la, trong khi đó người kí gửi chỗ chúng ta có thể mất nhiều triệu. Họ chịu nguy cơ lớn hơn. Họ mất lớn hơn. Vâng, khi mọi chuyện tốt đẹp, chúng ta chỉ trả cho họ khoảng 4% một năm. Tình hình có vẻ không công bằng.

Tôi ủng hộ việc mở rộng đặc quyền và lợi nhuận lớn hơn cho người kí gửi. Chẳng hạn, tôi đề nghị rằng người kí gửi được phép bầu chọn một số giám đốc. Họ có quyền biết điều gì đang được thực hiện tại những cuộc họp này. Thêm nữa, tôi đề nghị rằng các cổ đông được trả một cổ tức xác định 7%, giống như người kí gửi đang được trả 4% vậy. Tất cả các khoản thu nhập ròng vượt quá số đó phải được chia đều giữa các cổ đông và người kí gửi. Nói cách khác, tôi ủng hộ hệ thống ngân hàng chia sẻ lợi nhuận. Tôi nhận thức đầy đủ rằng các học thuyết của tôi có vẻ rất cách mạng, nhưng tôi chắc chắn là nó bình đẳng và công bằng.

Tôi mong muốn các vị bỏ phiếu biểu quyết các vấn đề sau đây. Thứ nhất, Hanover Trust có chấp nhận sáng kiến ủng hộ một cải cách như thế hay không, và thứ hai, Ponzi có được phép thông tin cho báo chí về những đề nghị được trình tại cuộc họp này hay không?

Hội đồng đã bỏ phiếu chấp thuận cả hai vấn đề và tôi ra về để tham khảo ý kiến luật sư của mình, người đã giám sát các hoạt động ngân hàng của tôi. Chúng tôi quyết định mời biên tập viên tài chính của tất cả các báo ở Boston đến dự họp và chúng tôi sắp xếp một phòng tại khách sạn Young's Hotel.

Họ đến, và tôi nêu đề xuất đó với họ. Nhưng tôi có thể đọc thấy trong vẻ mặt họ là họ sẽ không bao giờ dám thọc gậy vào bộ máy ngân hàng Boston. Chỉ là họ biết quá rõ bên nào phết bơ lên bánh mì cho họ. Thực vậy, sau khi xin ý kiến tổng biên tập, ngày hôm sau họ báo cáo rằng họ không thể công khai tán thành kế hoạch của tôi.

“Được rồi, các ông,” tôi bảo họ, “Tôi vẫn có thể truyền thông mà không cần báo chí các ông. Tôi sẽ tổ chức ra một phòng truyền thông và gửi giấy báo cho tất cả người kí gửi ngân hàng ở New England.”

“Ông sẽ tốn một số tiền cho việc đó,” một biên tập viên nhận xét.

“Tiền a? Tiền là gì với tôi chứ? Tiền chẳng có ý nghĩa gì với tôi cả,” tôi trả lời. “Tôi sẽ chi hẳn cả triệu bất cứ khi nào nếu lí do chính đáng.”

Ngày hôm sau, theo luật sư của tôi và các quan chức ngân hàng đề nghị, tôi thuê một giám đốc truyền thông. Lúc tôi thuê vị giám đốc, tôi đưa cho luật sư của mình 7,000 đô la để mượn các văn phòng thích hợp cho một cơ quan truyền thông, và để trả các chi phí đột xuất.

Dưới sự chỉ đạo của giám đốc truyền thông, tôi sẽ gửi giấy báo cho tất cả người kí gửi ở New England, giải thích kế hoạch chia sẻ lợi nhuận của mình. Ai cũng có thể nhận thức được việc đó hẳn muốn nói điều gì. Ngân hàng nào mà công khai chống lại một kế hoạch như thế nhất định sẽ bị tẩy chay. Họ sẽ phải

bằng lòng đối mặt với những vụ chạy đua rút tiền, và vì không ngân hàng nào đủ sức đương đầu với một vụ chạy đua rút tiền trên 48 tiếng đồng hồ, nên họ hoặc là cầm đầu, hoặc phải bán đứt cho tôi.

Trong khi giám đốc truyền thông và luật sư đang thực hiện các chỉ thị của tôi, tôi lại chuyển sự chú ý sang các hoạt động của một đơn vị kinh doanh gọi là Công ty Ngoại hối Cựu thuộc địa (Old Colony Foreign Exchange Company). Nó được thành lập bởi một vài gã đã muốn hợp tác làm ăn với tôi nhưng không thành. Công ty đó tuyên bố sẽ làm chính xác những gì mà tôi đang làm, và mọi người tin họ, bởi vì mọi người tin rằng tôi đang làm đúng. Tôi không thể đi loan báo rằng gã kia đang nói dối, giống như tôi. Họ đã nắm được gáy tôi, và tôi chỉ còn biết vùng vẫy. Họ đã đi xa đến mức cho in những tờ phiếu nợ giống hệt như của tôi, ngoại trừ tên công ty, cái tên mà một người đầu tư bình thường không chú ý. Thực vậy, hầu hết những người đầu tư với Old Colony nghĩ rằng họ đang đầu tư với tôi. Xét về mặt ảnh hưởng đến lượng tiền tôi thu hút được, thì cũng chả ảnh hưởng gì lắm. Nhưng điều tôi lo là nguy cơ chính quyền có thể nhúng tay vào xử lý mấy gã kia. Không ai trong họ có đủ can đảm hoặc khả năng để đấu trí cả. Họ sẽ bị vạch mặt ngay thôi, và nếu họ bị vạch mặt thì hầu như tôi cũng không thể nào thoát khỏi số phận chung.

Tôi đánh tiếng khuyên họ dẹp đi và đe dọa họ, nhưng không ăn thua. Họ thách thức tôi, không phải vì họ dũng cảm, mà vì họ ngu. Thậm chí họ còn đi thuê một văn phòng cùng tầng lầu với tôi nữa, và sau đó bắt đầu lừa khách đầu tư tại văn phòng của tôi sang công ty họ, tuyên bố rằng họ và tôi là cùng công ty.

Tôi mệt mỏi với cái trò phi pháp này lắm và quyết định cho họ một bài học, ngay cả nếu tôi phải bị treo cổ vì việc đó. Tôi

ghé phòng thám tử Pinkertons và thuê họ theo dõi tất cả những ai có liên quan đến Công ty Old Colony Foreign Exchange.

“Tìm thông tin của họ càng nhiều càng tốt,” tôi chỉ thị cho Murray, giám đốc Pinkerton's ở Boston.

“Hãy theo dõi họ khắp nơi; cả ở Trung Quốc nếu cần thiết. Đừng bao giờ rời mắt khỏi bọn họ, ngày cũng như đêm, và gửi báo cáo hàng ngày cho tôi cũng như gửi một bản sao cho công tố viên Pelletier. Cần gì cứ chi. Tôi muốn các ông đưa những người đó vô nhà đá!”

Tôi không thể để mấy tay kia thoát, với tất cả những trò mà họ đang làm. Họ góp phần gây ra mối đe dọa còn lớn hơn tất cả các cơ quan chính phủ cộng lại. Có lẽ các hoạt động của tôi không hoàn toàn nằm trong phạm vi luật pháp. Các hoạt động này có thể bị phản đối. Nhưng ý định của tôi là lương thiện. Tôi ở vào tình thế nghiêm trọng và đã không may rơi vào đó mà không có ý định làm sai. Vì rằng tôi ở trong đó nên tôi đang cố gắng hết sức để tự kéo mình thoát ra, mà không gây tổn hại cho những người đầu tư của mình. Phương tiện mà tôi đang dùng đến, để bơi ra khỏi hố, có thể không lành mạnh và không hoàn toàn hợp pháp, nhưng tôi cảm thấy rằng mục đích cuối cùng chứng minh cho phương tiện, và mục đích của tôi, không phải là không lương thiện. Vì lí do đó, tôi không thể bao dung với đơn vị kinh doanh kia. Tôi không thể để họ đứng ngáng đường người đầu tư và chặn cả phúc lợi của chính tôi.

Để phòng thám tử Pinkertons chăm sóc cái gánh hát Old Colony xong, tôi hội ý với giám đốc truyền thông và luật sư của mình. Theo những gì họ nói, việc tổ chức phòng truyền thông đang tiến triển tốt đẹp. Như người sốt 40 độ C đang được nằm trong chỗ mát. Tay này cứ luôn miệng “đang tiến triển tốt đẹp.” Nói y như y tá ấy. Tiến triển tốt đẹp thật, nhưng

tiến triển lộn hướng. Và anh bệnh nhân kia cứ tiến triển tốt đẹp cho tới khi tới ga cuối cùng ở cửa thiên đàng.<sup>1</sup>

Tôi định ninh rằng những chỉ thị của mình đang được thi hành. Hoặc sẽ sớm được thi hành. Và tôi đồng ý với đề nghị của McMasters, rằng một ít truyền thông báo chí sẽ có ích. Tôi thực sự khen ông ấy về việc này. Và khi ông nói với tôi rằng *Boston Post* đã đồng ý làm một bài đặc biệt về Công ty Securities Exchange và tôi, tôi khoái muốn chết đi được.

Ngày 24 tháng Bảy, 1920, *Boston Post* đăng bài báo như đã hứa. Ngày 24 đó là thứ Bảy, ngày mà toàn ngành kinh doanh đúng trưa là nghỉ làm. Ngày mà hầu hết mọi người thường trốn thành phố để về vùng quê hay bãi biển. Nhưng ngày thứ Bảy đặc biệt kia thì không như vậy. Thay vì thế, dường như mọi người lại hẹn gặp nhau tại 27 School Street! Mọi người có mặt ở đó. 2,000,000 cư dân của Greater Boston đều có mặt ở đó! Nếu không đúng 2,000,000, thì ít ra nhìn cũng có vẻ đông cỡ đó.

Ngày hôm sau, Chủ Nhật, *Boston Post* còn để dành chỗ nhiều hơn nữa cho Ponzi. Báo này dành cho tôi 2 trang. Các tờ báo *The Herald*, *The Globe*, *The Advertiser* không thể để cho *Boston Post* cuồn đi một tin sốt dẻo như thế. Họ cũng nhảy vào cuộc, đua nhau đưa tin lên trang đầu. Và họ bao phủ tôi và Công ty Securities Exchange từ đầu tới chân. Như một tấm chăn. Tôi không bao giờ nhận thức được mình vĩ đại thế nào, cho đến khi tôi nằm lên tất cả các tờ báo ấy.

Chủ Nhật đó tôi không nghỉ ngơi được chút nào. Điện tín và điện thoại bắt đầu tới tấp đến nhà tôi từ sáng sớm, từ mọi

---

<sup>1</sup> Đại diện truyền thông của Ponzi, William McMasters, sau này thay đổi quan điểm và tố Ponzi trên báo *Boston Post*.

người, to nhỏ lớn bé. Người nào cũng nóng lòng muốn làm tôi vui. Vì tôi là một đại triệu phú mà. Tôi nhận được nhiều lời chúc mừng hơn cả tổng thống đắc cử! Số người ghé đến chỗ ở của tôi trong một ngày nhiều hơn tổng số lượt khách đến hội chợ Brockton Fair trong 3 ngày! Số xe hơi đi ngang nhà tôi nhiều hơn hai hãng Ford và General Motors sản xuất ra trong sáu tháng! Tôi phải trả lời phỏng vấn và đứng làm kiểu chụp hình nhiều hơn cả một ngôi sao màn bạc hàng đầu. Nói tóm lại, Chủ Nhật hôm đó là ngày bận rộn nhất trong cuộc đời rảnh rỗi của tôi!

Nhưng cả thứ Bảy và Chủ Nhật hôm đó còn nhẹ nhàng so với thứ Hai hôm sau! Báo chí chưa chịu dừng lại. Họ vẫn tiếp tục đổ dầu vào lửa. Và khi tôi xuống chỗ School Street, cảnh tượng không bút nào tả được.

Tất cả xe cộ giao thông đều ùn tắc. Xe của tôi và của Thị trưởng Peter là hai xe duy nhất được phép len lỏi trên đường School Street. "Len lỏi" đúng nghĩa luôn. Cả đường phố là một biển mủ rom, một biển người xô đẩy! Phía trước tòa nhà Niles Building, 6 cảnh sát cuỡi ngựa đang làm nhiệm vụ điều khiển đám đông. Khoảng 14, 15 sĩ quan mặc đồng phục làm nhiệm vụ bên trong tòa nhà. Một đoàn người đầu tư lớn, xếp hàng bốn, trải dài từ sân tòa nhà City Hall, ngang qua đại lộ City Hill và School Street, đến cổng vào Niles Building, lên các cầu thang, dọc theo các hành lang... tất cả đổ dồn đến văn phòng của tôi!

Không khí căng thẳng do sự sôi động bị dồn nén lại. Niềm hi vọng và lòng tham có thể được đọc thấy trên nét mặt mỗi người, được thể hiện qua những xấp tiền nắm chặt cứng và vẩy vẩy bởi hàng ngàn bàn tay! Sự điên loạn, điên loạn vì tiền, kiểu điên loạn tồi tệ nhất, được phản ánh trong mắt mọi người, trong một cuộc phơi bày lạng lẽ toàn bộ sự coi thường đối với



mọi nguyên tắc phán xét bình tĩnh và thận trọng, trong một cuộc phơi bày lạnh lẽ tâm lý đám đông hấp tấp, hoàn toàn quá nhạy cảm đối với thứ bùa mê thuốc lú chết người của sự dẫn dắt lầm lạc sai trái!

Cảnh tượng bày ra trước mắt tôi, khi tôi bước xuống xe, là điều mà không ai có thể quên được. Đối với đám đông tụ tập ở đó, tôi là người thực hiện giấc mơ của họ. Là thần tượng. Là anh hùng. Là chủ nhân nắm toàn bộ sự sống của họ, niềm hy vọng của họ, vận may của họ. Là người phát hiện ra của cải và hạnh phúc. Là “phù thủy” có thể biến một kẻ nghèo khổ thành triệu phú chỉ trong nháy mắt!

Cảnh tượng đó báo hiệu thành công đến với tôi. Không thể là gì khác hơn được nữa. Đám đông ở School Street thể hiện khá rõ ràng hàng triệu người, cả nam lẫn nữ, sẵn sàng làm đúng một việc như nhau. Sẵn sàng đầu tư với tôi. Đưa tiền họ cho tôi. Tất cả số tiền họ có. Ngay khi tôi mở đường cho họ đến với tôi. Không gì có thể ngăn cản tôi hoàn toàn đạt được các tham vọng của mình. Tôi đã thắng!

Vào sáng thứ Hai hôm đó, hoạt động huy động tiền mặt của tôi đạt đến đỉnh điểm. Chỉ trong văn phòng tại School Street, tôi thu vào 1,000,000 đô trong vòng 3 tiếng đồng hồ. Nhiều hơn tất cả các ngân hàng Boston cộng lại huy động được trong cùng thời gian ba tiếng đó. Tôi không biết các văn phòng khác của tôi thu được bao nhiêu. Nhưng tình trạng người đầu tư tấp nập là chung cho mọi cộng đồng dân cư, những nơi có văn phòng của tôi. Đoàn người đầu tư vượt quá 30,000. Tổng cộng mệnh giá các phiếu nợ của Công ty Securities Exchange họ nắm giữ là 15,000,000 đô la!

New England đã nhào vào cuộc chơi rất phong cách. Người Mỹ gốc và người Tin Lành không phải là dân đầu tư tay mơ

rồi! Họ đã mua phiếu IRC 6 xu của tôi bằng 15,000,000 đô la! Đúng như tôi nghĩ! Ngay cả nếu họ không bao giờ nhận được gì cho vụ đầu tư này thì giá đó cũng rẻ. Không có ác ý gì cả, tôi đã trình diễn màn sân khấu hay nhất chưa từng có trong lãnh thổ của họ kể từ thời những người hành hương đổ bộ lên đất này! Tôi đã cho họ thấy sự phôi bày trơ tráo nhất của tính thô lỗ đến tột cùng, chưa hề được chứng kiến từ trước đến nay trong lịch sử giới tài chính! Tôi đã cho họ cuộc hành trình lâu nhất, dài nhất đến với tiền bạc mà đối với họ là vô tiền khoáng hậu! Xem tôi tạo ra toàn bộ màn diễn này để cũng đáng giá 15,000,000 đô rồi ấy chứ!

## CHƯƠNG XXV

### Đại chiến bùng nổ, lợi thế nghiêng về Ngài Ponzi

Phiếu bưu phí quốc tế tôi đưa ra bán đã hết sạch. Ngạc nhiên chưa! Có gì đáng ngạc nhiên đâu. Không chỉ bán hết mà tôi còn được giá cao nữa chứ. 15,000,000 đô loại hàng 6 xu, đâu cũng vậy, không phải chuyện nhỏ, ngay cả tại New England nơi mà đồng đô la bình thường được huấn luyện từ nhỏ kỹ năng sinh sôi nhanh hơn cả chuột. Tuy nhiên, khó nhọc hàng ngày của tôi chưa hết đâu. Còn lâu. Bởi vì tôi phải bảo đảm rằng phiếu IRC vẫn còn bán được. Mà các chỉ báo thì lại cho thấy điều ngược lại.

Thực vậy, tình hình đó còn khuya mới gọi là có triển vọng. Có thể nó trông tươi tắn với tôi được một khoảnh khắc. Tươi được từ lúc tôi bước xuống xe và đi lên cầu thang tới văn phòng, cho đến khi tôi xuất hiện trở lại, mười mười lăm phút sau đó, để tới Hanover Trust. Nhưng sau khi có dịp xem kỹ báo buổi sáng, đặc biệt là tờ *Boston Post*, tại nơi kín đáo trong văn phòng của chủ tịch ngân hàng, tôi mới hiểu rõ rằng tình hình còn căng thẳng hơn đáng kể so với từng thấy trước đây.

Báo chí đồng lòng lên án tình trạng lỏng lẻo về hành chính. Các hoạt động của tôi không bị liệt công khai vào hạng lừa đảo.

Bên báo chí cũng biết chuyện lắm. Tuy nhiên, hoạt động của tôi đã được xây dựng hình ảnh quá mức bình thường, bị phóng đại đến độ trông có vẻ như vô lí. Và các quan chức bị buộc phải nhận trọng trách vì đã không kiểm tra thích đáng nhiều tuyên bố làm tiền đề cho các hoạt động của tôi.

Tình hình đặc biệt nguy hiểm bởi vì công chức Mỹ thường lồng lên như điên lúc hấn trở thành mục tiêu phê phán của báo giới. Dưới áp lực của cái mà hấn nghĩ là dư luận, rất có thể hấn sẽ làm hầu như bất cứ việc gì. Ngoại trừ im lặng. Hấn sẽ không ngần ngại lạm dụng thẩm quyền của mình. Để diễn giải sai luật. Để sa từ sai lầm sang phản bội. Chứ không hiên ngang bước ra như một trang nam tử và giải thích rằng hấn thất bại là do hoàn cảnh, do những thứ mà hấn không có quyền kiểm soát.

Sau khi đọc báo, tôi bắt đầu lo sợ điều đó. Biết đâu trong ngày, hoặc trong giờ tới, người ta sẽ thông qua một số quy định chống lại tôi. Dân sự hay hình sự gì tôi không biết. Nhưng các quy định có thể sẽ bóp chết tôi, dù là quy định công bằng hay bất công, tạm thời hay mãi mãi. Một lệnh cấm chẳng hạn, là quá đủ.

Không nghi ngờ gì nữa, tôi chắc chắn phải đụng độ rồi. Lần này là với cánh báo chí nói chung.

Tôi vội lấy điện thoại.

"Hãy gọi cho công tố viên liên bang, và công tố quận nữa," tôi chỉ đạo nhân viên tổng đài của Hanover, "và báo rằng tôi muốn nói chuyện với họ. Gọi báo tôi biết ngay khi họ trả lời nhé."

Ông công tố liên bang là người đầu tiên trả lời.

"Tôi nghĩ chắc ông đã đọc báo," tôi nói với ông ấy.

“Tôi đã đọc,” ông thừa nhận.

“Tôi chợt nghĩ rằng,” tôi tiếp tục, “họ khá là bất công khi phê phán các công chức về cái gọi là buông lỏng. Cá nhân mà nói, tôi không thích những lời phê phán đó vì những thứ mà nó ám chỉ. Tôi định sẽ yêu cầu có một cuộc tranh luận nghiêm túc. Tôi định sẽ mời ông và những quan chức khác có dịp đến kiểm tra hoạt động kinh doanh của tôi. Ông có sẵn lòng cùng sở tư pháp và phòng công tố quận tham dự một hội nghị với chúng tôi, để họp bàn chi tiết cho một cuộc kiểm tra như thế không?”

Ông ấy trả lời rằng ông sẵn sàng tham dự. Công tố quận thì gửi lời mời tôi đến văn phòng ông ấy nói chuyện. Ông giám đốc sở tư pháp thì nói ông không đồng ý một hội nghị liên tịch.

“Nhưng, thưa ông giám đốc,” tôi tranh luận, “Tôi là người bận rộn. Tôi không thể bỏ ra cả ngày trong các hội nghị được. Tôi cảm thấy rằng các vấn đề tôi đang thể hiện sự quan tâm đây cần được giới chức nhà nước thể hiện sự quan tâm tương xứng. Dù sao thì ông hẳn cũng biết rằng, theo luật, không cuộc kiểm tra nào có thể diễn ra nếu không có sự đồng thuận của tôi.”

Tranh luận với ông này là phí thời gian vô ích. Tôi không thể làm ông ta nhúc nhích. Suýt chút nữa tôi bảo ông ta xéo đi cho rảnh. Tuy thế, tôi không thân ông này lắm để nói kiểu đó. Và vì vậy, tôi đồng ý đến chỗ văn phòng ông ta sau đó nội trong ngày.

“Khoảng mấy giờ?” ông ta hỏi tôi.

“Tôi không thể nói chính xác,” tôi trả lời. “Ngay khi tôi liên lạc được với các quan chức tiểu bang và liên bang.”

“Tôi sẽ đợi ông,” ông ta nói, nhưng ông ta không biết tôi sẽ để ông đợi bao lâu. Vì ông muốn làm khó, tôi định để ông ngồi

huýt sáo mà đợi cho chừa. Nếu không biết huýt sáo thì giờ học vẫn còn kịp.

Các cuộc gọi sớm kết thúc, tôi phải suy nghĩ thật nhanh. Tôi vẫn giữ lời hứa về một cuộc kiểm tra, và phải thực hiện. Tôi cũng không thể rút lại lời nói của mình. Nhưng điều sống còn đối với tôi là quyết định hình thức kiểm tra nào có thể thỏa mãn các quan chức và công chúng mà không tiết lộ hoàn cảnh thực của tôi. Bằng phương pháp loại trừ, tôi tìm được một cách trông khá ổn.

Hành động theo cảm xúc như thường lệ, tôi đến Tòa án để trình bày kế hoạch của mình lên ông công tố quận. Tôi chưa từng gặp ông ta trước đó. Tôi không biết ông thuộc loại người nào. Nhưng tôi thấy ông không dễ chịu lắm ngay từ đầu.

“Đang có lời đồn,” ông nói, “rằng tôi có 20,000 đô la đầu tư với ông. Trong hoàn cảnh đó, tôi thấy cần phải kiểm tra cái công ty mà tiền của tôi được cho là đã đầu tư vào đó.”

“Rất đúng,” tôi đồng ý với ông ta, “là một người đầu tư, ông có quyền kiểm tra. Tại thời điểm thích hợp. Nghĩa là trước khi đầu tư. Nhưng rất tình cờ ông không phải là người đầu tư có trong sổ sách. Vì vậy, dường như ông không có quyền lợi gì trong đó cả.”

“Có chứ,” ông ta nói. “Tôi là trưởng phòng công tố Suffolk County, và như thế, tôi có trách nhiệm bảo vệ cử tri trong bất cứ vấn đề gì có thể ảnh hưởng đến phúc lợi của họ.”

“Nhưng không có dấu hiệu nào chứng tỏ phúc lợi của cử tri ông đang bị xâm hại,” tôi tranh luận. “Ông không có những đơn thư khiếu nại làm cơ sở để truy tố.”

“Đúng thế,” ông công nhận, “nhưng các báo đang công khai ám chỉ rằng ông đang có hành động lừa đảo công chúng.”

“Nếu tôi lừa đảo,” tôi nhận xét, “tôi thấy có lẽ ông phải nhiệt tình với cuộc gọi của tôi chứ, bởi vì tôi đã mời ông kiểm tra các hoạt động của tôi kia mà.”

“Nói thiệt chứ?” ông ta hỏi.

“Dĩ nhiên,” tôi nói. “Tôi sẽ không có mặt ở đây, nếu tôi không có ý đó. Nếu tôi không định hợp tác với ông, tôi đã để ông tự tiến hành, còn tôi thì đi thuê nửa tá luật sư giỏi nhất để chống lại các cuộc kiểm tra của ông chứ.”

“Nếu đúng như thế,” ông nói, “tôi sẵn sàng lắng nghe ông với một đầu óc cởi mở. Ông có đề đạt gì nào?”

“Một cơ hội để khẳng định tôi có khả năng thanh toán nợ hay không,” tôi trả lời. “Điều mà chính quyền quan tâm muốn biết tại thời điểm này là tôi có đủ tiền để thanh toán tất cả các phiếu nợ chưa trả của mình hay không.”

“Ông đề nghị chứng minh điều đó thế nào?” ông ta hỏi.

“Bằng cách cho phép một kiểm toán viên, một người được tất cả các quan chức liên quan chấp thuận, xác định toàn bộ các khoản nợ của tôi,” tôi giải thích.

“Ông sẽ để kiểm toán viên đó kiểm sổ sách của ông chứ?”

“Tôi sẽ nộp cho ông ta tất cả sổ sách, giấy tờ và ghi chép cần thiết để xác định các khoản nợ của tôi. Và chỉ vậy thôi, không gì thêm nữa.”

“Ông ta sẽ xác minh ông có khả năng thanh toán hay không bằng cách nào?” ông ta chất vấn.

“Tôi sẽ làm công đoạn tiếp theo. Khi toàn bộ nợ của tôi được công bố, tôi sẽ trình tài sản của mình. Thỏa đáng chưa?”

“Được, nhưng ai sẽ chọn kiểm toán viên?”

“Ông và các quan chức khác sẽ chọn. Tôi không quan tâm

kiểm toán viên là ai. Có điều, tôi muốn người ta hiểu rằng lần kiểm tra này coi như thỏa mãn toàn bộ nhu cầu kiểm tra, thanh tra của tất cả các quan chức và cơ quan liên quan, chứ không phải cứ mỗi vị lại kiểm tra một lần."

"Tại sao ông lại nói thế?" ông ta hỏi.

"Bởi vì, từ cuộc điện đàm của tôi với giám đốc sở tư pháp, tôi có lí do để nghĩ rằng ông ấy muốn chỉ đạo kiểm tra riêng."

"Về phần tôi, tôi đồng ý với một cuộc kiểm tra liên tịch."

"Và ông công tố liên bang cũng thế. Vì vậy, trừ phi ông giám đốc sở tư pháp nằm về bên đa số, chứ không thì ông ấy có vẻ không gặp may trong vụ này rồi. Toàn bộ sự việc là thế."

Chính tại điểm này tôi cảm thấy thời khắc tâm lí đã đến cho một công bố nhằm lật nhào các đối thủ của tôi.

"Thưa ông công tố," tôi nói, "tôi vừa chợt nghĩ rằng có thể việc xác định các khoản nợ của tôi là một nhiệm vụ bất khả thi đối với kiểm toán viên, nếu mà tôi tiếp tục phát hành trái phiếu hàng ngày trong suốt cuộc kiểm tra."

"Tôi cũng nghĩ thế," ông ta đồng ý. "Ông không thể ngưng phát hành các trái phiếu đó được à?"

"Được chứ," tôi công nhận, "nhưng tôi chưa có thời gian để cân nhắc làm như vậy sẽ có lợi cho tôi hay không. Tuy nhiên, đề nghị đó có một yếu tố hấp dẫn. Bởi vì nó cho tôi cơ hội chấm dứt một số những lời bóng gió đang được báo giới thực hiện, nên tôi sẽ làm."

"Ông sẽ ngưng phát hành trái phiếu? Khi nào?"

"Ngay bây giờ. Xin phép dùng điện thoại của ông nhé?"

"Được, cứ tự nhiên."

Tôi gọi cho văn phòng của mình. Cô Meli trả lời.



“Cô Meli nè,” tôi chỉ đạo, “từ phút này chúng ta sẽ ngưng nhận tiền đầu tư. Cho đến khi có lệnh mới. Treo vài bản thông báo tại văn phòng. Báo bằng điện thoại hoặc điện tín cho tất cả các đại lý và chi nhánh biết. Nhưng chúng ta sẽ vẫn tiếp tục thanh toán phiếu nợ như thường lệ. Đáo hạn, có lãi suất. Chưa đáo hạn, không có lãi suất.”

“Ông Ponzi,” viên công tố quận nói sau khi tôi gác ống nghe, “Có thể tôi đã phán xét sai về ông trước khi ông bước vào phòng này. Sự thành thật của ông tạo cho tôi ấn tượng tốt. Tôi tin ông muốn làm điều đúng. Tôi muốn cảm ơn ông đã tạo điều kiện thuận lợi để tôi làm phận sự, và tôi cũng muốn khẳng định với ông rằng tôi sẽ không để ông bất tiện thêm nữa nếu không thật cần thiết.”

Từ văn phòng ông ta, tôi đi gặp ông công tố liên bang. Tôi thuật lại với ông ấy những gì đã diễn ra. Và ông có vẻ hoàn toàn hài lòng với việc đó. Ông ấy nói chúng tôi sẽ hỏi ý kiến công tố quận và để tôi biết khi chọn được người kiểm toán.

Tôi rời văn phòng ông để đến tòa nghị viện State House, ông giám đốc sở tư pháp đã đợi tôi ở đó 3 hay 4 tiếng đồng hồ rồi. Nhưng, trên đường đi, tôi phải ghé vào văn phòng tôi để xếp đặt một số việc đã. Thông báo của tôi về việc không nhận thêm tiền đầu tư đã kích động một cuộc chạy đua rút tiền kí gửi. Tôi thấy nhiều người sẵn sàng rút tiền của họ, giống như tôi đã chứng kiến hồi sáng nhiều người nôn nóng gửi tiền cho tôi vậy. Có điều, mấy cảnh sát biển đầu mất và đám đông không còn trật tự nữa.

Tôi bước vào văn phòng và được báo rằng cảnh sát làm nhiệm vụ đã bị triệu hồi. Ngay lập tức tôi gọi cho ông chỉ huy cảnh sát. Tôi không gặp được ông ta.

Cuối cùng, tôi gặp ông giám đốc trên điện thoại. Ông ấy nói

rằng cảnh sát đã được rút về bởi vì họ làm nhiệm vụ tại các tòa nhà tư nhân là không đúng luật.

“Thật đúng thời điểm để nói với tôi điều đó!” tôi bùng nổ. “Khi tôi đang thu tiền, và được cho là đang cướp tiền và phạm trọng tội, thì cho cảnh sát bảo vệ tôi thì hoàn toàn đúng luật. Giờ tôi đang thực hiện một hành động đúng pháp luật, hành động hoàn trả tiền, thì luật pháp từ chối bảo vệ tôi! Có mùi khó ngửi đầu đó, nhưng tôi không có thời gian để làm phiền các vị đầu. Ông có thể bảo ông chỉ huy là tôi không cần lực lượng cảnh sát của ông ấy nữa. Tôi sẽ tổ chức một lực lượng cho riêng mình.”

Và tôi làm. Tôi thuê văn phòng thám tử Pinkertons và vệ sĩ tư. Trong vòng một giờ đồng hồ tôi đã kiểm soát được đám đông. Không phải dùng đến bạo lực. Tôi đích thân đến dòng người đầu tư. Nói chuyện với họ. Giải thích các vụ việc. Tạo điều kiện dễ dàng để họ rút tiền. Và bằng cách đó, tôi đã can phá được một đòn hiểm ác.

Cảnh sát, như tôi được báo lại sau đó, đã được rút về với hi vọng rằng bạo loạn có thể bùng phát và tạo một cái cớ cho chính quyền can thiệp và nắm quyền kiểm soát. Tôi không biết chắc chắn lệnh đó từ đâu đến. Tuy nhiên, tôi biết rằng các lợi ích chính trị và tài chính đã khiến cho lệnh đó được ban ra. Nhưng tôi đã làm cho họ thất vọng.

Ngay khi tôi cho điều hành mọi thứ suôn sẻ tại văn phòng, tôi đi gặp ông giám đốc sở tư pháp.

Tôi đem theo một luật sư để phòng bị. Trực giác mách bảo rằng tôi không phải đang đi đến một cuộc họp đơn thuần. Thực vậy, khi bước vào văn phòng giám đốc sở tư pháp, tôi thấy khoảng một tá người ngồi tại một bàn dài. Rất nhiều các ủy viên công tố, các tay tốc kí, và đủ thứ. Thiếu mỗi đao phủ

nữa là đủ bộ.

May thật, không có thứ mà chúng ta thường gọi là trí thông minh trong đầu cả đám người đó.

Cuộc họp không có khó khăn gì nhiều, ngoại trừ vấn đề thời gian. Nó kéo dài hơn bất cứ cuộc họp nào khác. Bởi vì khán thính giả của tôi tư chất chậm chạp, khó nắm bắt các ý tưởng. Nhưng mặt khác, tôi có thể thoát nạn bằng những lời nói dối nhẹ nhàng. Dĩ nhiên vài chỗ cũng khiếp lăm. Và tôi thấy thật thú vị khi dắt mũi đám người đạo mạo mù tịt kia, để khi xong việc họ vẫn mơ màng về các hoạt động của tôi y như khi mới bắt đầu cuộc họp. Có điều, họ không nhận thức được điều đó. Ngu dốt thế mà sướng.

Trên đường về nhà vào buổi tối, tôi có hai ba mươi phút gì đó để suy nghĩ lại các sự kiện trong ngày. Cho đến lúc đó tôi vẫn làm chủ tình hình. Ông công tố liên bang đã bổ nhiệm Edwin L. Pride, một kế toán có tiếng, lập danh sách các khoản nợ của tôi. Trưởng phòng công tố quận tuyên bố đã sẵn sàng hành động theo những phát hiện của Pride. Giám đốc sở tư pháp thì đã bị cho ra rìa. Ông ta không có khả năng gây phiền hà nữa bởi vì, với hai ông công tố bên cạnh tôi, ông ta không có cơ hội chiến thắng ở các phiên tòa cũng như với công chúng.

Nhưng, ngay cả nếu tôi vẫn còn làm chủ tình hình, sự thật vẫn là tôi không có đủ tiền hoặc tài sản để cân đối các khoản nợ của mình. Không ai biết điều đó cả. Trừ chính tôi. Tuy nhiên, có vẻ như cả thế giới sẽ sớm biết thôi. Trừ phi... Đúng vậy! Trừ phi bài của tôi tình cờ có một cặp “heo rừng”<sup>1</sup> trong tay áo. Và tôi đã có. Tự tôi đã giấu chúng ở đó hồi sáng.

---

<sup>1</sup> “Heo” là tiếng lóng gọi lá bài 2. Trong nhiều trò chơi bài, 2 là quân bài mạnh nhất.

Thực vậy, con heo thứ nhất là tôi chẳng có gì để sợ mất, mà thậm chí còn có nhiều thứ để nhận về từ cuộc chạy đua rút tiền tôi đã kích động lên. Tôi có đủ tiền mặt để tiếp tục chi trả 500,000 mỗi ngày suốt 2 tuần lễ. Nhiều khả năng là tôi sẽ chi trả trung bình nửa số tiền đó mỗi ngày suốt 4 tuần, thay vì 2 tuần. Sau đó, nếu cần, tôi có thể thanh lí các tài sản khác của mình và kéo dài thêm một tuần nữa. Nhưng điểm hay nhất của cuộc đua chạy rút tiền là tôi sẽ thu lại được nhiều phiếu nợ hơn mà ít phải trả lãi. Bởi vì những người đầu tư sợ mất tiền sẽ không chờ trái phiếu tới hạn. Thậm chí khi chỉ còn một vài ngày. Và mỗi lần tôi trả lại chỉ vốn đầu tư gốc, tôi sẽ tiết kiệm được số tiền lãi 50%.

Tính chung chung, bấy giờ tôi nợ 15,000,000 đô la, trong đó 5,000,000 là tiền lãi. Toàn bộ tài sản của tôi chừng 8,000,000. Vậy tôi còn mắc nợ 7,000,000. Nhưng, do chỉ phải hoàn trả vốn gốc trước khi đáo hạn, thay vì trả cả gốc lẫn lãi, với 8,000,000 đô tôi hẳn sẽ xóa được 12,000,000 nợ. Vậy là lợi 4,000,000. Đúng ra, tôi vẫn còn nợ 3,000,000. Nhưng con heo rừng thứ hai sẽ chăm sóc khoản nợ đó.

Con heo rừng thứ hai chính là Hanover Trust. Tại thời điểm đó, ngân hàng này dễ dàng có 5,000,000 đô la chứng khoán có thể chuyển nhượng và rất nhiều tiền mặt. Không phải của tôi, là của ngân hàng. Nhưng mà tôi có thể tiếp cận được.

Bấy giờ, Hanover nằm ở góc ngã tư Washington và Water Streets. Văn phòng công tố viên liên bang thì ở góc ngã tư Devonshire và Water Streets. Hai cơ quan cách nhau chưa đầy nửa dãy phố. Kế hoạch của tôi là thực hiện một cuộc tranh cãi dữ dội trong văn phòng của ông công tố. Ngay khi ông ta sắp sửa công bố toàn bộ các khoản nợ của tôi, tôi sẽ lên chỗ văn phòng ông ta mang theo tất cả các phiếu nợ bị đòi thanh toán trước hạn, tất cả sổ sách ngân hàng, và tất cả tài sản khác của

tôi, ở dạng chứng thư hoặc chứng khoán. Nhưng, trên đường đi đến đó, tôi sẽ ghé vào Hanover và vợ đủ chứng khoán cũng như tiền mặt để tạo chênh lệch giữa các khoản nợ và tài sản thực sự của tôi. Có lẽ cuộc tranh cãi sẽ kéo dài khoảng 1 tiếng đồng hồ. Trên đường trở về, tôi sẽ hoàn trả lại cho Hanover những gì tôi đã tạm thời lấy đi. Và sẽ chẳng ai biết được sự khác biệt đó.

Cuộc kiểm tra sẽ kết thúc ngay lúc đó và tại chỗ đó. Chính quyền sẽ phải chứng thực về khả năng thanh toán nợ của tôi. Và tôi sẽ bắt đầu trở lại các hoạt động của mình với một giấy “chứng nhận sức khỏe” sạch sẽ về mặt hành chính.

Mọi thứ đều được cân nhắc, còn lâu tôi mới bị nốc ao. Nhưng dĩ nhiên tôi phải cảnh giác 24/24, trong 2 hoặc 3 tuần kế tiếp. Các ngân hàng, chính quyền và báo chí tất cả đều chực chờ lột da đầu tôi.

## CHƯƠNG XXVI

Trận chiến thật ác liệt! Hai bên tả tôi, chẳng thể phân biệt được máu của ai!

Ngày kế tiếp mang đến sự sôi động mới dưới hình thức một đơn đề nghị văn phòng công tố thi hành lệnh cấm, do một luật sư viết cho một người đầu tư giữ trái phiếu 500 đô của tôi. Bản thân y cũng như yêu sách của y, cả hai đều vô lí như nhau.

Tôi tìm kiếm tay chủ nợ đó khắp Boston để dàn xếp yêu sách của y, dù tôi phải cho đi 10 lần cái tôi nợ y. Nhưng không thể tìm thấy. Tôi cũng không tiếp cận được luật sư của y. Vì vậy, tôi bảo Sam Bailen, một trong những luật sư của tôi, ra tòa phản đối đơn đề nghị đó.

Trong khi đó, tôi sắp xếp để thuê Dan Coakley. Tôi cần một người có năng lực cỡ ông ấy để đối phó với đám quan chức tại State House.

Tuy nhiên, việc tôi thuê Dan Coakley là một sai lầm. Một sai lầm chính trị. Vài quan chức không có thiện cảm với Dan. Còn Dan, một người tin tưởng vững chắc vào chuyện có vay có trả, cũng quay sang không có thiện cảm với họ. Thế là hai bên hòa. Thật là môn đăng hộ đối! Như tôi biết, điều đó gây rắc rối cho tiến trình gây dựng hòa bình của tôi. Có thể nói, nó buộc

tôi lựa chọn giữa quỹ dữ và biển sâu. Và thật hên xui, tôi cũng chẳng biết bên nào là quỹ dữ.

Lúc Dan tiến hành tìm hiểu vụ việc, một số quan chức quyết định trút hết giận dữ mà Dan đã gây ra cho họ lên đầu tôi. Và tôi trở thành quả bóng da heo nảy tung tung trong trận đấu giữa hai đội. Thế là tôi bị ăn đá nhiều hơn bất cứ một sinh linh nào. Thật là kì diệu, tôi vẫn có thể ngồi xuống mà không hề cau mày nhăn mặt.

Điều mà lẽ ra tôi nên làm, thay vì thuê Dan, là cuộc bộ xuống State Street và chọn cho mình một luật sư hậu duệ của các cha anh trên tàu Mayflower năm xưa. Một anh thuộc giống Pomeranian, hoặc Spaniel, phàm ăn như giống Great Dane, hay Saint Bernard gì đó cũng được.<sup>i</sup> Bấy giờ, tôi có thể thoát cả tội giết người. Có khi thoát cả triệu vụ luôn không chừng. Một người cùng thời với tôi đã không khờ như tôi. Hắn đi thuê cho mình một luật sư quý tộc thứ thiệt. Có thể việc đó đã khiến hắn mất một phần tài sản, nhưng không phải mất tự do. Như tôi.

Dù sai lầm hay không, tôi cũng chẳng hối tiếc đã thuê Dan Coakley, ngay cả dù vì vậy mà tôi gặp rắc rối với mấy tay mọt sách đi chẳng nữa. Để được gặp Dan, để có được tình bạn với ông ấy, để nhận được lời khuyên hữu ích, công hiệu nhất tiểu bang Massachusetts, có một không hai, thì những gì tôi đã phải trải qua cũng là xứng đáng. Thật đáng giá khi chứng kiến bộ óc sáng ngời của ông làm việc và sát cánh cùng ông chiến đấu chống lại đám gian hùng chuyên nghiệp. Một bọn có quyền lực và điều kiện thuận lợi, bởi vì chúng luôn sẵn sàng làm theo mệnh lệnh của đồng tiền.

---

<sup>i</sup> Rõ ràng Ponzi đang đá đẩu. Những chủng tộc mà Ponzi liệt kê đều là... chúng tộc chó.

Tôi bỏ gần hết ngày hôm đó giải quyết vụ việc của khách hàng này. Tôi vẫn đang tìm kiếm y và hầu như không còn hi vọng tìm thấy, thì y bước thẳng vào văn phòng tôi. Y rất sốc và giận dữ. Y đã nhìn thấy tên mình trên bản tin của một tờ báo ở Boston và không biết đầu đuôi ra sao cả. Tôi giải thích tình hình cho y biết và y nói rằng mình đã bị lừa để kí đơn đề nghị đó. Tôi vội vàng chạy đến văn phòng luật sư của mình và yêu cầu ông khách hàng kia kí một bản tuyên thệ khai báo sự thật. Chưa đầy một giờ sau, luật sư của y rút đơn.

Cuộc chạy đua rút tiền đang phát triển thành một cuộc chạy đua rút tiền kiểu khác. Đám đông rất trật tự. Ngân phiếu được xuất ra với tốc độ khoảng 200 phiếu/giờ. Người anh em Pride đang bận rộn lập danh sách các khoản nợ của tôi theo cùi biên lai phiếu nợ mà tôi giao nộp cho ông ta. Các tài khoản ngân hàng ngoại thành đang từ từ giảm xuống và số tiền đó tập trung vào Hanover Trust. Mọi thứ là có lí do của nó hết. Tôi trả cho người kí gửi bằng ngân phiếu tại Hanover Trust, nên họ sẽ phải đến đó để đổi lấy tiền mặt. Có thể nhiều người muốn gửi tiền lại đó và mở tài khoản ở Hanover luôn, và đúng như thế thật. Hầu hết số tiền mà tôi móc ra trả ở túi này đều được gửi lại vào túi khác. Ở cái trò chơi này, ra sắp thì tôi thắng, ra ngửa thì anh thua.

Biên tập viên tài chính của một tờ báo ở Boston vẫn bám vụ này, nghĩa là vẫn đang đánh hơi từng bước đi của tôi, chỉ thận trọng hơn một chút, nhưng vẫn kiên trì không kém. Không bao giờ rời mắt khỏi tôi và dù cho mưa tuôn đạn lạc gì đi nữa cũng không làm hấn nản chí. Còn tôi thì không muốn hấn làm “bạn thân” của mình kiểu đó, chỉ muốn thân ai nấy lo là tốt rồi. Ngay lúc đó, tôi bị phân tán sự chú ý vào một trong những đồng nghiệp của hấn, nhà xuất bản một tờ báo tài chính địa phương. Việc hấn dám một mình một ngựa chường mặt ra và



cà rồn với tôi là điều tôi không thể nào tin nổi.

Thật là bất ngờ, hắn đã tình thương mến thương dành cho tôi nhiều chỗ trên báo, thậm chí còn nhiều chỗ hơn hắn thường dành cho bạn bè. Không gian báo đó thường dành cho quảng cáo giao dịch chứng khoán, mỗi diện tích bằng cái móng tay đáng giá cả trăm đô. Những gì hắn không nói về tôi đều được đánh giá không thích hợp để in, tôi nghĩ chính xác là như thế đấy. Và hắn đã không tha cho tôi, chỉ có điều hắn quên thuê một luật sư làm người đọc dò bản in thử. Thiểu sót này khiến hắn để hở sườn toang hoác và tôi lao thẳng vào đó. Tôi kiện hắn đòi bồi thường 5,000,000 đô. Hắn có một trang trại bò sữa gần đó và tôi tịch biên mọi thứ. Tôi trói hết tay chân hắn đến nỗi sáng hôm sau khi tịch biên, hắn không còn cả sữa bò để uống.

Khoảng thời gian đó, một điện tín từ New York gửi đến khiến mọi thứ náo động lên một chút. Tình hình còn chưa đủ sôi động hay sao?! Bức điện báo cho tôi biết rằng một ông Joseph Hermann nào đó “ở London và Melbourne” đang trên đường đến Boston, để thảo luận với tôi về một cuộc giao dịch quan trọng. Lát sau tôi nhận một cuộc gọi báo là ông ta đã đến, và tôi sắp xếp để gặp ông tại Parker House.

Cuộc gặp mặt khá ngắn gọn. Ông ta nói mình đại diện một số nhà tư bản New York và Paris, và đã đến để mua Công ty Securities Exchange, nếu được. Phát ngôn của ông ta hoàn toàn không được tôi đón nhận. Tôi không tin ông ta muốn nói chuyện kinh doanh. Tuy nhiên, tôi cũng thảo luận mọi chuyện với ông ta. Chỉ để xem ông ta đang chơi trò gì.

“Ông có biết rõ tình hình của Công ty Securities Exchange không?” tôi hỏi.

“Chỉ ở mức độ được báo chí mô tả thôi,” ông nói.

“Vậy thì để tôi cho ông biết,” tôi đề nghị. “Tất cả tài sản của công ty là tiền mặt. Các khoản nợ thể hiện bằng trái phiếu. Khi mà tôi trả xong tờ trái phiếu cuối cùng, tất cả số tiền mặt còn lại sẽ là tài sản của riêng tôi. Công ty có kha khá trang thiết bị văn phòng, đồ nội thất và một danh sách địa chỉ thư tín tuyệt vời. Ông có chuẩn bị để mua nó không?”

“Có. Đó chính xác là thứ chúng tôi muốn.”

“Vậy thì được. Chúng ta không cần tính cụ thể về trang thiết bị văn phòng và nội thất trong đó. Tôi sẽ khuyến mãi giá tốt cho ông tất cả cái khoản đó. Nhưng chúng ta phải thỏa thuận mức giá mà các ông sẽ trả cho tôi về danh sách địa chỉ thư tín và lợi thế thương mại.”

“Chúng tôi sẽ để cho ông ra giá. Chúng tôi sẽ cố gắng thỏa mãn các điều khoản của ông.”

Ông ta đóng vai lạc quan hết mức để cho thuyết phục. Tôi có cảm giác ông ta đang nổ. Vì vậy, tôi quyết định đưa ra một con số cắt cổ. Hẳn ông ta sẽ buộc phải lùi đuôi thôi.

“Tôi muốn bán 10,000,000,” tôi bảo ông ta.

“Đó là một số tiền lớn,” ông ta bình luận, “nhưng chúng tôi đã chuẩn bị đủ. Về mặt cá nhân, tôi chấp nhận con số của ông. Tuy nhiên, tôi phải trở về New York để hỏi ý kiến các đồng sự của tôi. Chúng tôi sẽ có mặt hết ở đây vào ngày mốt để thảo luận chi tiết. Ông có tiện gặp chúng tôi vào ngày đó tại Copley Plaza khoảng từ 9 đến 10 giờ sáng không?”

“Được, tôi sẽ có mặt ở đó. Nhưng vui lòng nhớ rằng cái giá đó là bằng tiền mặt, tiền trao cháo múc nhé. Nó sẽ tăng lên, nếu các ông làm tôi mất thời gian không cần thiết.”

Đến ngày hẹn, chúng tôi lại gặp nhau. Chúng tôi thảo luận gần 2 tiếng đồng hồ. Đến lúc đó tôi biết là họ đã được cung cấp

kinh phí đầy đủ. Thậm chí đang có lời đồn là họ được một trong những ngân hàng lớn nhất ở Mỹ chống lưng. Một lời đồn mà tôi không bao giờ có thể chứng thực được. Nhưng tôi bắt đầu nghi ngờ mục đích của họ. Vì vậy, tôi thay đổi các điều khoản của mình.

“Tôi không biết các ông định làm gì với công ty của tôi,” tôi nói với họ. “Tôi cho rằng các ông muốn dùng nó để xúc tiến một doanh nghiệp nào đó của chính các ông. Tôi có thể giao nó cho các ông và để các ông tự do. Tôi sẽ không phải lo điều gì có thể xảy ra sau đó nữa. Nhưng về mặt đạo lý, tôi thấy mình phải có trách nhiệm với những nhà đầu tư của mình và với công chúng, phải bảo vệ họ chống lại những vụ đầu tư mạo hiểm. Vì vậy, tôi sẽ chỉ bán cho những người không dùng công ty tôi vào những mục đích phi pháp. Tôi không quen ai trong các quý ông đây cả. Ngay cả nếu tôi có quen, tôi cũng không thể chịu trách nhiệm xác nhận nhân thân các ông. Vì vậy, tôi sẽ bán cho các ông với điều kiện là các ông đồng ý cho tôi một vị trí điều hành trong công ty các ông. Tôi không cần lương. Tôi không đòi hỏi cổ tức. Tất cả điều tôi muốn là cơ hội tốt nhất để có thể kiểm soát những gì các ông đang làm. Sau khi tôi thấy ổn thỏa về mặt đó, tôi sẽ rút lui.”

“Chúng tôi sẵn sàng đồng ý với điều đó,” Hermann nói thay mặt tất cả mọi người.

Bất chấp những chướng ngại mà tôi đã tạo ra, những người này vẫn không bị nhụt chí. Tuy nhiên, họ không sẵn sàng chốt ngay hôm đó, và đã đề nghị một cuộc họp mới.

“Tôi thấy không cần thiết phải hội họp thêm nữa,” tôi nói. “Các ông biết các điều khoản của tôi. Cho luật sư các ông thảo hợp đồng và mang đến tôi kí tên. Chúng ta có thể chốt trong vòng 15 phút. Tôi không thể gặp lại các ông cho đến khi các

ông sẵn sàng chốt. Khi các ông đã sẵn sàng thì đưa cho tôi xem ngân phiếu đã chứng thực trước khi tôi đồng ý nói chuyện với các ông. Ngay bây giờ tôi quá bận việc không thể bỏ thêm thời gian cho chuyện hợp hành như thế này nữa.”

Những cuộc viếng thăm của ông Hermann này có thể đã cứu rỗi tôi, nếu lúc đó tôi đủ thông minh để lợi dụng. Tôi có thể xúc mà chẳng thấy cắn rút lương tâm. Thứ đó có ai coi trọng nữa đâu. Nhưng tâm trí tôi hồi đó đang chạy theo những kênh sai lầm.

Tôi đã được ném cho quá nhiều phao cứu sinh. Tuy nhiên, tôi đã bị gói quá kĩ trong những quan điểm điên khùng đến mức tôi chẳng bao giờ với tới được.

Tôi cảm thấy quá tự tin nên chẳng bao giờ nhìn xa hơn cái lỗ mũi của mình. Các chính khách lớn nhỏ họ đang lần theo dấu chân tôi. Và tôi không cần phải đi tìm đâu xa, các cuộc thương lượng đang chờ quanh tôi.

Ví dụ, một buổi sáng có hai chính khách ghé nhà tôi trước giờ điểm tâm. Một vị là đại diện của một tờ báo ở New York. Tôi tiếp ông ta tại phòng khách trong bộ pajamas.

“Ông Ponzi, đây là ủy nhiệm thư của chúng tôi,” ông nói, đưa cho tôi vài bức thư chỉ ra mối quan hệ của ông với Ủy ban Quốc gia Đảng Cộng hòa. “Chúng tôi được cử đến bởi một trong các lãnh đạo của Ủy ban để vận động ông đóng góp cho chiến dịch. Chúng tôi đã được kể về sự thành công cũng như tính hào phóng của ông và rất hi vọng là ông sẽ đóng góp.”

“Có thể các ông đã đến đúng nhà thờ,” tôi trả lời ông ta, “nhưng tôi nghĩ các ông đã chọn sai chỗ ngồi.”

“Tại sao?” ông ta hỏi. “Có lẽ ông biết rõ thượng nghị sĩ Harding chắc chắn sẽ là Tổng thống tiếp theo của Hoa Kỳ chứ?”

“Có thể,” tôi nhận xét. “Trừ phi Cox đánh bại ông ta trong cuộc tranh cử.”

“Không có cơ hội đâu. Phe Dân chủ sắp thua rồi.”

“Thế các ông kỳ vọng ở tôi bao nhiêu?” tôi chất vấn.

“Bất kể bao nhiêu cũng được,” ông trả lời. “Ở vị trí ông, chắc chắn ông sẽ không đóng góp dưới 1,000 đô la, tôi tin thế.”

“Chỉ có thế à? Mà, 1,000 đô la đâu phải là tiền. Tôi cứ tưởng các ông nghĩ tôi hào phóng chứ.”

“Dĩ nhiên. Ông muốn cho bao nhiêu tùy thích và chúng tôi cam đoan với ông rằng ông cho càng nhiều thì chúng tôi càng vui.”

“Nếu theo xu hướng của mình thì tôi thường đóng góp nhiều hơn đáng kể con số 1,000 đô la.”

“Chúng tôi rất vui khi nghe điều đó! Ông chốt bao nhiêu?”

“Tôi sẽ chốt bao nhiêu à?” tôi lặp lại theo ông ta. “Tôi sẽ chốt tròn triệu.”

“Một-triệu-đô-la à?” ông ta kinh ngạc.

“Đúng,” tôi khẳng định. “Nguyên một-triệu-đô-la, thưa quý vị,... để treo cổ nguyên cả Đảng Cộng hòa!”

“Rõ ràng ngôn ngữ của ông thể hiện ông có vài điều bất bình với đảng chúng tôi,” ông nói.

“Bất bình a? Từ đó không chính xác!” tôi nói. “Trong khi các ông ngồi ở đây vận động tôi đóng góp, hãy xem bọn họ đang làm gì để phá tôi kìa. Toàn là người Đảng Cộng hòa. Chẳng phải tôi sẽ chẳng khác nào thằng khờ, đi đóng góp cho sự thành công chính trị của họ, trong khi thực tế họ đang âm mưu chống lại tôi sao?”

“Chúng tôi không biết chuyện đó,” ông ta xin lỗi.

“Vậy thì các ông tự tìm hiểu đi,” tôi đề nghị, “Về bảo bạn các ông nghỉ việc đi. Rồi hãy đến nói chuyện với tôi về việc đóng góp. Làm đi, nói chuyện sau.”

“Chúng tôi sẽ suy nghĩ xem có thể làm gì. Ông sẽ cho chúng tôi một cuộc hẹn lần sau chứ?”

“Bây giờ tôi không hẹn. Nhưng các ông có thể nói chuyện với thẩm phán Leveroni. Nếu các ông đạt được một thỏa thuận mà tôi thấy thỏa đáng, tôi sẽ chấp nhận thư giới thiệu của ông ấy.”

Một lần nữa, tôi đã quay lưng với đội chiến thắng. Bằng cách này hay cách khác, lúc nào tôi cũng tìm ra cách đặt cược đúng vào con ngựa về chót. Nếu mà đánh bạc, tôi chắc chắn là một cái mỏ vàng thượng hảo hạng cho những bạn chơi cùng bàn!

## CHƯƠNG XXVII

Một cặp thương thuyền nhấn chìm chú ngỗng đẻ trứng vàng của Ngài Ponzi và Ngài tàn đời trong mười tiếng đếm

Đến cuối tuần đầu tiên của cuộc chạy đua rút tiền, các khoản chi trả của tôi đã giảm xuống mức vài ngàn đô mỗi ngày. Người đầu tư chỗ tôi quyết định giữ trái phiếu lại cho đến thời điểm đáo hạn, kiếm lãi suất 50%. Biên tập viên của một tờ báo tại Boston rối trí, chẳng biết làm gì nữa. Lần đầu tiên trong đời, ông ta thấy mình bị bắt ngờ, một “chủ ngân hàng” đã thoát được một cuộc chạy đua rút tiền. Ông ta không biết phải hiểu nó thế nào nữa.

Tuy nhiên, ông ta đã đi quá xa nên không thể bỏ cuộc. Ông đã bận rộn cả ngày nghỉ cuối tuần, chuẩn bị một cuộc công kích mới. Và ông tuyển mộ một số đồng minh, trong đó có một gã dòng họ Chiaramonte. Chiaramonte biết tôi từ Montreal, và hẳn đã cho ông ta biết là tôi đã có thời gian ở tù tại Canada.

Sáng thứ Hai, ngày 2 tháng Tám, tờ báo này đăng một cái tit thật to: “PONZI HẾT HI VỌNG TRẢ NỢ.” Bài báo chứa nhiều phát ngôn không chính xác. Một số hoàn toàn bịa đặt. Đòn đánh đó là một lời nói dối tro trên! Nó không hạ tôi đo

ván cũng là điều kì diệu. Nhưng chắc chắn nó gây tổn hại nghiêm trọng! Cuộc chạy đua rút tiền cứ rần rật trở lại. Khoảng 2 hay 3 ngày tiếp sau đó tôi đã chi trả gần 2,000,000 đô la.

Nhưng các cuộc chạy đua rút tiền không phải là thứ duy nhất tôi phải chiến đấu. Tôi gặp bạn có máu Lí Thông từ mọi phía. Một trợ lí của tôi đã nhìn thấy cơ hội để lợi dụng. Hắn phát hành trái phiếu cho các tên giả và xoay xở tìm được cách làm cùi biên lai cho các trái phiếu còn lại. Tất cả những gì thư kí của tôi có thể làm là so sánh trái phiếu dỏm với cùi biên lai. Chúng tôi không có phương tiện nhận biết mình đã nhận số tiền hay chưa. Vậy là chúng tôi trả. Bao nhiêu trái phiếu như thế? Tôi không biết chính xác. Nhưng tôi ước đoán số tiền biến thủ khoảng 250,000.

Ngoài hẳn ra, những thư kí khác cũng cướp của tôi ít nhất 100,000 đô la, bằng cách đơn giản là không đóng dấu “hủy” các trái phiếu đã được chi trả, và đem ra thanh toán lần nữa thông qua một kẻ đồng mưu. Tôi có một danh sách đầy đủ về những trái phiếu này, cũng như những trái phiếu khác được một số thư kí phát hành cho chính họ hoặc người thân của họ và được chi trả lãi suất rất sớm trước khi tới hạn. Họ làm điều đó bằng cách sửa lại ngày tháng trên mặt phiếu. Ngày tháng lẽ ra phải trùng với ngày tháng hủy bỏ trên tem thuế (revenue stamp), nhưng nó không trùng.

Vụ ăn cắp tiền không nghiêm trọng khi xét tác động của nó tới sự tập trung của tôi, bởi vì điều đó không xảy ra. Tôi ý thức được rằng mình đang bị đồng đội chôm chia sau lưng. Nhưng vụ ăn cắp này nghiêm trọng là bởi những hậu quả nó đang gây ra trong tài khoản vãng lai của tôi. Các nguồn tiền mặt của tôi đã giảm xuống đáng kể. Có thể nói là khoảng 5,000,000 đô. Mà cuộc chạy đua rút tiền thì vẫn đang ở thời kì cao điểm.



Tôi phải mất gần hết tuần lễ thứ hai mới phục hồi niềm tin ở những người đầu tư của mình. Đến thứ Sáu, tôi đã kiểm soát được tình hình. Và tờ báo Boston đang theo đuổi tôi ráo riết nhất lại một lần nữa rơi vô thế khó. Ngoại trừ manh mối vụ Canada. Chẳng hiểu sao tôi biết điều này. Và tôi ý thức rất rõ rằng tôi sắp tiếp nhận đòn đánh tệ hại nhất.

Tờ báo đã cử một trong những nhân viên giỏi nhất đến Montreal. Chuyện khi nào cái kim thò ra khỏi bọc chỉ còn tính bằng ngày. Không thể nào tránh cho khỏi lộ diện. Mà lộ diện thì có nghĩa là tàn đời. Có lẽ đường nào cũng chết, ngoại trừ hi vọng là cuộc kiểm tra chứng minh khả năng trả nợ của tôi thỏa mãn các quan chức và công chúng. Tôi vẫn có niềm tin thắng được trận đấu cuối cùng với kiểm toán viên Pride. Nhưng tôi cần thêm vài ngày nữa. Điều sống còn đối với tôi là trì hoãn khỏi bị lộ diện cho đến khi trận đấu cuối cùng đó kết thúc.

Để làm được việc đó, tôi cần có thông tin đầy đủ về diễn tiến của tay phóng viên đang ở Montreal. Tôi có cách thức và phương tiện biết được điều gì đang diễn ra trong các phòng biên tập của tờ báo đó. Tôi có thể biết tin tức về Ponzi trước các tờ báo là nhờ tay chân ngoài đường phố. Nhưng tôi cần nhiều hơn thế. Tôi cần biết một số việc khác nữa trước dân báo chí. Bởi vì tôi không muốn bị phe báo chí lừa vào thế, khiến tôi lỗ thừa nhận sự thật tai hại nào đó. Điều mà họ biết thì không thực sự nguy hiểm cho đến khi họ chứng minh được điều đó là đúng. Và khi tôi chắc chắn rằng họ sẽ chứng minh được, thì tôi muốn đi trước họ một bước. Nhưng tôi chỉ muốn đi bước đó nếu trong trường hợp đó là phương án cuối cùng mà thôi.

Tôi giải quyết vấn đề tìm hiểu tình hình điều tra của tờ báo bằng cách chặn các bức điện tín của họ, cả đến lần đi. Mọi bức điện đến liên quan tới Ponzi đều được sao gửi cho tôi trước khi gửi tới tòa soạn. Các bức điện đi sẽ được thông tin cho tôi ngay

lập tức, dù ngày hay đêm. Điện thoại văn phòng của họ cũng được bao sân. Tôi sắp xếp việc này thế nào? Ừ thì, điều này không tiết lộ được. Với lại nó liên quan đến những người khác. Nhưng tôi có thể nói rằng với mỗi tin, tôi đều trả một cái giá thật đẹp. Đẹp ngay cả với một triệu phú. Cỡ như tôi. Hay gần gần như thế.

Trong khi việc này đang diễn ra, một cán bộ vốn đang theo đuôi tôi tỏ thái độ thù địch thấy rõ. Bằng nhiều cách. Thường chui vào dưới da tôi như cái dằm vậy, và tạo ra cho tôi biết bao khổ sở. Ở chỗ tôi, hẳn đã bị ghét chân thành đến độ một tay chân của tôi, một “đứa con lạc lõng” của gia đình, quyết định phải cho người “nhỡ bỏ” hẳn. Cho hẳn “đi tàu bay.”

Thông qua các mối quan hệ với thế giới ngầm, “đứa con lạc lõng” cho người đến New York thuê một tay súng. Hẳn đồng ý trả cho tay này 15,000 đô để làm thịt tên cán bộ đó. Đối với bất cứ cán bộ nào cũng vậy, cái giá đó là quá phí phạm. Với cái giá trị của hẳn, thì không đáng để phí đạn tiền hẳn xuống địa ngục.

Sau khi sắp xếp xong đầu đó, “đứa con lạc lõng” đến gặp tôi và báo cho tôi biết chuyện này. Một cách lạnh lùng, hẳn muốn tôi xem bắn pháo bông.

“Cậu nghĩ tôi là loại người gì?” tôi nhảy chồm tới hẳn. “Một tên sát nhân à? Cậu nghĩ tôi đại diện cho loại đó sao? Cậu mà dám làm chuyện đó, chính tôi sẽ giao cậu cho cảnh sát đấy.”

“Nhưng tay sát thủ muốn làm luôn,” hẳn phản đối. “Thằng chả muốn lấy tiền.”

“Cậu gây rắc rối cho tôi quá rồi đấy,” tôi nói với hẳn.

“Tôi cứ nghĩ là tôi đang giúp ông,” hẳn xin lỗi.

“Tôi không muốn bất cứ kiểu giúp nào như thế cả!” tôi trả lời. “Nếu cán bộ đó là vật cản trở tôi, tôi có thể tự chăm sóc hắn ta. Tôi không cần phải giết hắn. Tôi có thể chi ra nửa triệu làm hắn mất uy tín. Cậu để những việc đó cho tôi. Không, cậu đi kiếm gã kia và đưa hắn đến đây cho tôi.”

Tay môi giới vụ này thuộc băng nhóm “các ngài” hồi trước. Hắn chịu trách nhiệm hủy bỏ vụ ám sát với tay sát thủ, đưa y trở lại New York. Nhưng hắn cũng tính tôi 4,500 đô tiền dịch vụ. Tôi bảo hắn kí hóa đơn. Có điều, tôi ghi đại ngày tháng để che giấu vụ việc.

Đó chắc là cuộc đầu tư tệ hại nhất tôi từng thực hiện, theo ý kiến của nhiều người, gồm cả chính tôi. Tôi thực sự đã đi tìm và trả một số tiền lớn để cứu mạng sống của kẻ thù. Hắn sẵn lòng tôi ráo riết những năm sau đó, dù đã biết những gì tôi đã làm cho hắn, bởi vào một dịp sau này, khi hắn chớp được gáy tôi và nói tôi là một người rất nguy hiểm, tôi đã không bỏ lỡ cơ hội nói cho hắn biết những gì tôi đã làm.

Nhưng tôi không hối tiếc về cuộc đầu tư tệ hại đó, ngay cả nếu tôi có trả một cái giá vượt xa giá trị mạng sống của hắn với cộng đồng. 45 xu chắc là đúng giá hơn. Nhưng mạng sống con người là mạng sống con người. Với lương tâm tôi, mạng sống con người là vô giá.

Ngày cuối tuần tôi vẫn chạy kiếm tiền mặt. Tôi không tin mình có được 500,000 đô. Chúng khoán và tài sản thêm hơn 1,000,000.

Tôi cố gắng thương lượng chứng từ kí gửi. Khắp nơi. Cả ở New York. Nhưng tôi không làm được gì. Các ngân hàng lớn truyền tai nhau không giao dịch. Và tất cả mọi người không giao dịch. Tôi nghĩ đến Tom Lawson, người duy nhất có thể giúp tôi. Tôi tiếp cận ông. Nhưng ông ta không quản lí việc đó.

Hoặc không thể. Tôi không biết do đâu.

Mọi chuyện có vẻ tối thui. Tôi phải có tiền để cầm cự cho đến khi kiểm toán sẵn sàng báo cáo. Và không ai biết khi nào ông ta mới sẵn sàng. Có thể 4 hoặc 5 ngày nữa. Cũng có thể 2 tuần. Dù thế nào, tôi phải có tiền cho thứ Hai tới. Bởi vì 500,000 đô không thể cầm cự hết cuối tuần.

Tôi hỏi ý kiến các viên chức Hanover về việc rút tiền mặt chứng từ kí gửi kì hạn. Họ đề nghị tôi làm thành 18 chứng từ nhận nợ 80,000 đô la mỗi tờ và một tờ 60,000 đô la, rồi đem cho "chim xanh" kí tên, như nhân viên của ngân hàng và vài người khác chẳng hạn. Sau đó, bằng cách xác nhận chứng từ đó rồi chuyển cho Hanover làm tài sản thế chấp, ngân hàng có thể chiết khấu các trái phiếu đó và tính vào tài khoản của tôi. Tôi đã làm theo như đề xuất đó.

Vào sáng thứ Hai, ngày 9 tháng Tám, tôi bắt đầu rút số tiền thu được từ các trái phiếu đó. Khoảng 450,000 đô. Tại sao nhiều như thế thì tôi không nhớ. Có thể tôi rút từ tài khoản của tôi ít hơn rất nhiều. Nhưng một số ngân phiếu ngoại thành, chưa được đổi tiền mặt, có thể đã đến. Dù sao đi nữa, thì 450,000 đô kinh phí từ chứng từ kí gửi kì hạn cũng đã được dùng hết vào sáng thứ Hai. Sau đó, địa ngục vỡ bung! Từ tòa State House, ông trưởng ban quản lí hoạt động ngân hàng nói miệng xuống rằng giao dịch của tôi đang vi phạm các luật ngân hàng. Có thể vi phạm, có thể không. Điều đó dĩ nhiên là vô lí. Tôi có 1,500,000 đô trong ngân hàng đó, thế mà ông ta nói rằng luật không cho phép tôi rút tiền! Nếu đó là luật thì luật đó thật lạ đối với tôi! Nếu đó không phải là luật thì ông ta sai rõ ràng. Không thể có hai khả năng được. Ông ta lệnh cho tôi bù lại khoản thiếu chỉ ngay lập tức. Nếu không...

Tôi xoay xở tìm được cách bù lại, bằng cách chia chứng từ

gốc thành 3 phần nhỏ hơn. Hai chứng từ 500,000 đô la mỗi tờ và một tờ khoảng 57,000 đô la. Khoản chênh lệch đem bù cho khoản thiếu chi. Đó, cách tốt nhất tôi có thể làm là vậy. Chẳng biết hợp pháp hay không.

Nhưng tôi vẫn không có tiền mặt. Và tôi không thể ngưng phát hành ngân phiếu. Chúng tôi phát hành một số ngân phiếu, hi vọng sẽ thu được một số tiền mặt trước khi số ngân phiếu này được đem rút lại thành tiền mặt. Nhưng chúng tôi đã không thành công. Hanover Trust phải từ chối chi trả một số ngân phiếu. Một luật sư đại diện cho nhiều nhà đầu tư, suốt cả tuần cố gắng tụ tập một số nhà đầu tư chỗ tôi để chực chờ cơ hội nộp đơn đề nghị mở thủ tục phá sản và đưa công ty tôi vào tay quản tài viên.<sup>1</sup> Ông ta viết ngay một bản đề nghị tuyên bố phá sản công ty của tôi. Và chiêu đó đã có hiệu lực, ngăn không cho tôi thực hiện chi trả nữa. Mọi chức danh tôi có theo luật tự động chuyển từ sở hữu của tôi sang tòa án Hoa Kỳ.

Cùng trong đêm đó, tôi nhớ, một biên tập viên tài chính đến nhà tôi ở Lexington vào khoảng nửa đêm. Hắn thò ra khoe một bức điện tín gửi từ Montreal, nhưng không cho tôi đọc. Cũng chẳng cần thiết. Bởi vì tôi đã có bản sao rồi. Hắn vẩy vẩy trước mặt tôi và nói rằng hắn có bằng chứng vụ kết án tôi ở Canada, sẽ in câu chuyện vào buổi sáng, muốn biết xem tôi có gì cần nói hay không.

“Có chứ,” tôi nói với hắn. “Ông đi mà in câu chuyện kia đi. Nhưng đó sẽ là bản phát hành cuối cùng của tờ báo. Đồ ông

---

<sup>1</sup> Chính xác là đưa công ty của Ponzi vào tình trạng receivership, tức là quyền quản lý công ty sẽ rơi vào tay quản tài viên. Quản tài viên làm nhiệm vụ bảo vệ không cho thất thoát tài sản của công ty đang mở thủ tục phá sản, điều hành hoạt động công ty trong thời gia này, đồng thời tìm cách thanh lý tài sản công ty để trả lại tiền cho những người liên quan.

dám in chuyện kia. Rồi ông sẽ biết.”

Hắn không in. Hắn không thể in được. Cái gã ở Montreal đã điện cho hắn nói rằng, trước khi y có thể khẳng định chắc chắn rằng tôi chính là người đã bị kết án ở Canada, y phải đối chiếu hình ảnh. Và vì vậy, tôi có thêm thời gian trì hoãn 1 hoặc 2 ngày. Nhưng việc lộ mặt là không thể nào tránh được.

Trong hoàn cảnh đó, cách tốt nhất là chính tôi sẽ xuất hiện cùng với câu chuyện. Trước khi báo chí hành động. Để rút bỏ ngòi châm. Tôi cho mời Joe Toye, bấy giờ làm ở tờ *Boston Record*, còn bây giờ là biên tập viên tài chính tờ *Boston Traveler*. Tôi kể cho ông ta các sự kiện, cho phép ông sử dụng câu chuyện ngay khi có thông tin rằng các tờ báo sắp sửa cho ra câu chuyện đó. Ông ta đã sử dụng nó. Ngày 11, tôi nhớ vậy.

Niềm hi vọng duy nhất của tôi bây giờ nằm trong khả năng tạo ra đủ tài sản để thanh toán các khoản nợ. Kiểm toán viên Pride sắp sửa báo cáo. Và tôi đã sẵn sàng cho trận cuối cùng. Tôi xuống chỗ Hanover Trust, chọn ra sổ chứng khoán mình có thể dùng, sắp xếp lấy đi tạm thời. Và mọi thứ. Nhưng ngay cả hi vọng cuối cùng đó cũng không thực hiện được.

Lời đồn tới tai tôi rằng ông trưởng ban quản lí hoạt động ngân hàng đang âm mưu gì đó. Tôi lao xuống Hanover, và thấy các viên chức ngân hàng đang ngồi nghe một luật sư nói. Ông ta bảo họ rằng ông trưởng ban quản lí có ý định đóng cửa ngân hàng này.

“Để làm gì?” tôi hỏi.

“Vì ông nói tình hình của ngân hàng không ổn,” ông ta trả lời.

“Không ổn à,” một viên chức ngân hàng cắt ngang. “Bây giờ là ổn hơn bao giờ hết. Tiền kí gửi của chúng tôi đã tăng khoảng 100% trong vòng 2 tháng qua.”

“Ừ, có thể vậy,” viên luật sư thừa nhận, “nhưng ông ấy khẳng định rằng ngân hàng có những khoản nợ xấu theo như sổ sách của ông ấy.”

“Các vị có thể bảo ông là ông đã sai lầm khi nói như thế,” tôi cắt ngang. “Ngân hàng này không có và không thể có khoản nợ xấu nào.”

“Tại sao?” viên luật sư hỏi.

“Bởi vì,” tôi trả lời, “khi tôi mua quyền kiểm soát ngân hàng này tôi đã lên gặp các viên chức và bảo họ rằng tôi, về mặt cá nhân, sẽ bảo đảm tất cả các khoản vay. Ngân hàng này giữ một giấy của tôi trao quyền cho các viên chức trừ vào tài khoản của tôi bất cứ khoản vay nào có thể bị ông sếp của ông nghĩ là không an toàn.”

“Đúng thế,” một viên chức khẳng định. “Chúng tôi có giấy đó và ông ấy biết điều đó.”

“Hơn nữa,” tôi tiếp, “ông ấy bảo tôi khi tôi mua quyền kiểm soát Hanover rằng ngân hàng ở trong tình trạng ổn định. Nếu lúc đó ổn, thì bây giờ còn ổn hơn thế nữa. Các vị đi lên chỗ State House và bảo họ những gì tôi đã nói với các vị. Bảo họ thêm rằng tôi vẫn có trên 1,000,000 đô trong ngân hàng này để chăm sóc các khoản nợ xấu.”

“Tôi sẽ đi gặp họ,” viên luật sư đồng ý. “Sau những gì ông nói với tôi, tôi đã sẵn sàng để tranh luận với ông ta.”

Ông ấy đi. Nửa tiếng sau ông trở lại.

“Ông có gặp họ không?” tôi hỏi ông ta.

“Tôi đã gặp,” ông ta trả lời.

“Họ nói gì?” tôi chất vấn.

“Họ không nói gì cả,” viên luật sư nói. “Họ sẽ không nói gì

cả. Ông ta bảo tôi đi gặp Thống đốc.”

“Ông có gặp Thống đốc không?” tôi hỏi dồn.

“Có,” ông ta trả lời. “Và ông ấy nói thế này: ‘Hanover phải đóng cửa.’”

Và Hanover Trust đóng cửa trong cùng ngày hôm đó. Rồi sau đó họ sờ tới tôi.

Sáng hôm sau, ngày 12, tôi vẫn còn ở nhà. Chẳng có gì làm cả, chỉ biết đợi mọi việc diễn ra thôi. Và nó đã diễn ra.

Đầu tiên, Hermann ghé. Tôi tiếp ông ta. Và ông chia một tờ ngân phiếu 10,000,000 đô la lập ra cho tôi. Tờ ngân phiếu được chứng thực 10,000,000 đô la lập ra cho tôi! Tờ ngân phiếu được chứng thực bởi Harriman National Bank tại New York. Chừng một lúc, hình ảnh tờ ngân phiếu đó lại nhen nhóm niềm hi vọng trong tôi. Tôi hỏi ông ta có mang theo hợp đồng không.

“Không,” Hermann trả lời. “Tôi chưa mang theo hợp đồng. Chúng tôi chưa quyết định. Nhưng những diễn biến gần đây nhất đã khiến chúng tôi hoãn lại vụ việc chừng vài ngày.”

“Ồ, tôi hiểu!” tôi nhấn mạnh, sử dụng cái cụm từ cũ rích đó. Điều tôi thực sự muốn nói là tôi nhận thức rất rõ bệnh lạnh xương sống vừa mới xuất hiện của ông ta. Tuy nhiên, tôi giữ ông ở lại và tán chuyện một lúc.

Rồi thì, điện thoại reo. Tôi trả lời. Là ông công tố liên bang. Ông ta yêu cầu tôi đi ngay xuống văn phòng ông bởi vì Pride sắp báo cáo. Tôi nói với Hermann rằng, nếu ông ta muốn đợi thì cứ đợi. Tôi phải vào khu trung tâm. Tôi nhảy vào xe và đi.

Tại văn phòng của ông công tố liên bang, tôi thấy ông trưởng phòng công tố quận, một kiểm toán viên và một hai người khác.

“Ông Ponzi,” ông trưởng phòng công tố quận nói, “kiểm



toán báo cáo rằng tổng các khoản nợ chưa thanh toán của ông khoảng 7,000,000. Ông đã sẵn sàng kiểm đủ tài sản để trả nợ chưa?”

“Các khoản nợ của tôi không phải 7,000,000 đô la,” tôi trả lời. “Tôi không tin, là một nửa số đó thôi.”

“Nhưng ông đã đồng ý chấp nhận các con số của kiểm toán,” ông ta nhắc tôi.

“Đúng,” tôi thừa nhận. “Tôi đã đồng ý chấp nhận các con số của ông ta. Bởi vì, khi làm bản thỏa thuận, tôi cho rằng các con số của ông ta sẽ không quá 250,000. Tuy nhiên, vì tôi đã đồng ý, tôi sẽ tuân thủ bản thỏa thuận.”

“Ông đã sẵn sàng trình tài sản chưa?” ông trưởng phòng công tố quận chăm chăm hỏi.

“Rồi, tôi sẵn sàng,” tôi nói với ông ta. “Nhưng toàn bộ tài sản của tôi có chừng 3,000,000 thôi.”

“Thế thì, ông còn thiếu 4,000,000 nữa,” ông ta nhận xét.

“Phải,” tôi thừa nhận. “Trên cơ sở con số của kiểm toán, con số mà tôi bị bản thỏa thuận của chính mình chặn lại không được tranh luận.”

“Trong hoàn cảnh này, tôi rất tiếc, ông Ponzi à, nhưng tôi phải thực thi nhiệm vụ,” ông ta thông báo. “Tôi phải thực hiện việc bắt giữ ông.”

Một cảnh sát tòa án Hoa Kỳ bước tới.

“Ông Ponzi,” ông ta nói, “nhân danh Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, ông đã bị bắt.”

“OK, ông cảnh sát. Tôi là tù nhân của ông,” tôi trả lời, sẵn sàng theo ông ta đến bưu điện và sắp xếp đóng tiền bảo lãnh.

Tòa nhà đồ chơi xếp gỗ của tôi đã sụp đổ! Bong bóng đã vỡ

tan! Tôi đã mất sạch! Mất hết mọi thứ! Hàng triệu đô la. Uy tín. Hạnh phúc. Và cả tự do của mình nữa! Mọi thứ, ngoại trừ lòng dũng cảm. Tôi cần dũng khí để nuốt lấy viên thuốc đắng. Để ổn định tương lai. Không còn nghi ngờ gì nữa, tôi đã thất bại. Trong thời gian hiện tại. Nhưng không có ai thất bại cả, trừ khi hấn muốn thất bại. Mà tôi thì không có ý định nằm lại với thất bại. Không, chừng nào mà trong tôi vẫn còn một tia sáng cuộc đời lấp lánh. Như trước đây, và cả bây giờ. Cuộc sống, niềm hi vọng và lòng dũng cảm là một bộ ba bất khả chiến bại. Chừng ngại tạm thời, có thể, nhưng thất bại hoàn toàn vĩnh viễn thì không bao giờ!

**HẾT**

## PHỤ LỤC 1

### Một số thông tin khác về Ponzi sau khi bị bắt

Sau khi bị bắt vì không chứng minh được khả năng trả nợ vào năm 1920, Ponzi đối mặt các cáo buộc về tội lừa đảo thư tín (mail fraud). Ponzi nhận tội để lãnh án nhẹ, chỉ 5 năm tù tại nhà tù liên bang.

Sau 3.5 năm, Ponzi được thả để tiếp tục đối mặt với tội danh lừa đảo chiếm đoạt tài sản (larceny) ở Massachusetts. Ponzi tự mình bào chữa cho mình và chiến thắng ở một số tội danh, tuy nhiên cuối cùng vẫn lãnh thêm 9 năm tù. Có lẽ đây là lí do sau này Ponzi viết ở Chương VI:

Tôi nghĩ rằng ai thực hiện những hành vi sai trái thì phải bị trừng phạt. Nhưng tôi cũng cho rằng trừng phạt thì phải đúng mức, nghĩa là đúng người đúng tội. Đừng trừng phạt quá đáng chỉ vì một vi phạm nhỏ nhặt, hoặc vì một điều nào đó mà người ta không hề làm, ngay cả nếu họ đáng tội gấp mười lần vì những hành vi khác nhưng không có bằng chứng chống lại họ đi nữa.

Trong thời gian trước khi diễn ra phiên tòa ở Massachusetts, Ponzi nộp tiền bảo lãnh để được tại ngoại và

sang Florida, mở xanh-đi-ca Charpon Land Syndicate chuyên bán đất đầm lầy, hứa hẹn trả lãi 200% trong 60 ngày. Kết cục là Ponzi lãnh thêm 1 năm tù tại đây.

Năm 1934, Ponzi thực hiện xong hình phạt tù của mình và ngay lập tức bị trục xuất về Ý (do Ponzi vẫn chưa phải là công dân Mỹ). Có thể thấy Ponzi không bằng lòng về chuyện này và tin rằng mình là một người Mỹ (Chương XXIII):

Hồi đó tôi là một thằng gàn yêu nước. Mỹ từ đầu tới chân, trừ cái tên, bởi vì tôi chưa làm giấy tờ đầy đủ. Trăm phần trăm Mỹ rất. Mỹ hơn cả Mỹ.

Năm 1937, Rose Ponzi li dị Charles Ponzi.

Về sau, Ponzi trở thành đại lí của hãng hàng không Ala Littoria của Ý tại Brazil và viết quyển tự truyện của mình vào thời gian này.

Ngày 15 tháng Một, 1949, Ponzi mất tại Rio de Janeiro, không một xu dính túi.

\*

\* \*

Quay lại phi vụ Ponzi năm 1920. Ngày 24/7/1920, tờ *Boston Post* đăng một bài quảng bá cho hoạt động của Ponzi. Tuy nhiên, Richard Grozier và Eddie Dunn của tờ báo này nghi ngờ về hoạt động của Ponzi và bắt đầu cho đăng các bài điều tra.

Nhà báo tài chính Clarence Barron, theo yêu cầu của *Boston Post*, đã điều tra và phát hiện ra rằng trung bình mỗi ngày chỉ có khoảng 8 đô la giá trị IRC được đổi tại Mỹ, khoảng 27,000 IRC đang được lưu hành, và không có nơi nào trên thế giới bán lượng phiếu bằng với số tiền mà Ponzi đang nắm giữ. Vậy chắc chắn là Ponzi đang không hề đầu tư IRC.

William McMaster, đại diện truyền thông mà Ponzi đã thuê, đã viết một bài báo lật hết các vấn đề đằng sau hoạt động của Ponzi trên tờ *Boston Post* vào ngày 2/8/1920, tức là chỉ 9 ngày sau bài PR cho Ponzi. McMaster khẳng định rằng Ponzi đang thiếu ít nhất 4,500,000 đô la để trả nợ.

Tất cả những hoạt động điều tra trên của các nhà báo *Boston Post* dẫn đến những sự kiện như các bạn đã biết.

\*

\* \*

6 ngân hàng và quỹ đầu tư đã sụp đổ trong phi vụ Ponzi. Nhà đầu tư của Ponzi nhận lại chỉ khoảng chưa đến 30% số tiền đã đầu tư.

Tờ *Boston Post* nhận giải Pulitzer Phục vụ Cộng đồng (Pulitzer Prize for Public Service) cho loạt bài lật mặt Charles Ponzi vào năm 1921 của mình.

***Hạo Nhiên***

## PHỤ LỤC 2

### Kế hoạch của Ponzi trong phi vụ tàu biển

Trong phi vụ mua tàu biển (Chương XXIII), Ponzi tính toán như sau:

Đoàn tàu thực tế sẽ khóa của tôi 320,000,000 đô. Bởi vì, để mua nó, tôi phải vay 200,000,000 với lãi suất 50%, thông qua Công ty Securities Exchange. Và tiền chi trả lương các đại lí lên đến 20,000,000 đô la.

Tôi tính tổ chức ra 2 công ty. Một, Công ty tàu hơi nước Charles Ponzi Steamship (C.P.S.S.) sẽ sở hữu đoàn tàu. Hai, Công ty thương mại và vận tải đường biển quốc tế International Shipping & Mercantile (I.S.&M.), sẽ cho thuê và điều hành đoàn tàu. C.P.S.S. có vốn hóa 1,000,000 đô, tương đương với 1,000 cổ phiếu phổ thông giá 1,000 đô mỗi cổ phiếu. Công ty này sẽ phát hành 350,000,000 đô trái phiếu 10 năm với lãi suất 12%.

I.S.&M. sẽ trao đổi 3,500,000 cổ phiếu phổ thông của nó để lấy 500 cổ phiếu phổ thông của C.P.S.S. Sau đó nó sẽ bảo lãnh phát hành toàn bộ đợt phát hành trái phiếu ở mức 93 điểm, tức là khoảng 325,000 đô la, trả bằng chứng từ nhận nợ. I.S.&M. sẽ rao bán công khai đại trà loại trái phiếu 100 đô la, loại cổ phiếu ưu đãi 100 đô la và loại cổ phiếu phổ

thông không mệnh giá với giá 200 đô la. Các trái phiếu của Công ty Securities Exchange, tại giá trị khi đáo hạn, sẽ được chấp nhận trong việc chi trả mua các loại chứng khoán kể trên thay cho tiền mặt. Việc bán số chứng khoán trên, dù lấy tiền mặt, hay lấy trái phiếu, cũng sẽ xóa hết tất cả các khoản nợ của Công ty Securities Exchange. Và công ty đó bấy giờ sẽ thối tồn tại.

Chưa bàn đến phần sau của kế hoạch (kinh doanh đoàn tàu), ta hãy tìm hiểu âm mưu của Ponzi trong việc tổ chức ra thêm 2 công ty mới:

Cách tổ chức của Ponzi như sau:

Ban đầu, Ponzi hút tiền mặt bằng Công ty Securities Exchange (S.E.), thu được 200 triệu tiền mặt và nợ tổng cộng 320 triệu (vào cuối kì). Để đơn giản ta giả định đại lý cũng lấy lương/phí đại lý đầu tư vào S.E. chứ không đòi trả ngay:

	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 100%	?: 100%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	1 triệu tiền mặt	
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả nhà đầu tư vào cuối kì		

Ponzi trao đổi cổ phiếu giữa C.P.S.S. và I.S.&M. Ở đoạn sau, Ponzi có viết về I.S.&M. như sau:

Còn lại 85,000,000, sau khi khấu trừ vốn đầu tư gốc, sẽ được phân phối như là cổ tức cho chứng khoán phổ thông. Khoảng 12 đô một cổ phiếu.

Từ đoạn này, có thể suy ra Ponzi dự định I.S.&M. sẽ có tổng cộng khoảng 7 triệu cổ phiếu (lấy lãi chia cổ tức mỗi cổ

phiếu ra số cổ phiếu). Như vậy quay lại, Ponzi đổi 500 cổ phiếu C.P.S.S. lấy 3.5 triệu cổ phiếu I.S.&M., tức là đổi 50% của mỗi công ty với nhau:

	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% I.S.&M.: 50%	?: 50% C.P.S.S.: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	1 triệu tiền mặt	
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả nhà đầu tư vào cuối kì		

C.P.S.S. phát hành trái phiếu, I.S.&M. mua bằng phiếu nợ. Để đơn giản, ta giả sử rằng I.S.&M. không bán lại được lượng trái phiếu đã bảo lãnh phát hành cho C.P.S.S.:

	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% I.S.&M.: 50%	?: 50% C.P.S.S.: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	1 triệu tiền mặt 325 triệu phải thu I.S.&M.	350 triệu phải thu C.P.S.S. (12%/năm)
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả nhà đầu tư vào cuối kì	350 triệu phải trả I.S.&M. (12%/năm)	325 triệu phải trả C.P.S.S.

I.S.&M. bán 50% sở hữu còn lại (cùng các loại trái phiếu và cổ phần ưu đãi khác) ra công chúng, chấp nhận thu bằng trái phiếu của S.E. Có 3,500,000 cổ phiếu, bán giá 200 đô/cổ phiếu, nên tổng giá trị bán cổ phiếu thu về là 700 triệu. Để đơn giản, giả sử Ponzi chỉ bán được cổ phiếu, và toàn bộ số cổ phiếu chào bán được trả bằng trái phiếu của S.E. tổng cộng 320 triệu, còn lại là được mua bằng tiền mặt của nhà đầu tư mới (380 triệu).

Lúc này tình hình như sau:



	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% I.S.&M.: 50%	Công chúng: 50% C.P.S.S.: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	1 triệu tiền mặt 325 triệu phải thu I.S.&M.	380 triệu tiền mặt 350 triệu phải thu C.P.S.S. (12%/năm) 320 triệu phải thu S.E. cuối kì
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả I.S.&M. vào cuối kì	350 triệu phải trả I.S.&M. (12%/năm)	325 triệu phải trả C.P.S.S.

Có thể thấy, ở cả 3 công ty, *người nắm quyền là Ponzi dù Ponzi chỉ bỏ ra 1 triệu ban đầu*: Ở S.E. thì dễ thấy. Ở C.P.S.S. thì Ponzi chiếm 50% nên được quyền cử đại diện phần vốn của C.P.S.S. ở I.S.&M. Ở I.S.&M., do Ponzi đại diện 50% vốn nên có cổ phần chi phối, và bảo vệ được vị trí nắm quyền tại chính công ty này luôn!

Vì C.P.S.S. cần tiền mặt trong tài sản của mình để mua tàu, nên lượng tiền mặt huy động ở S.E. hoặc I.S.&M. phải được chuyển sang C.P.S.S., có thể theo cách như sau:

I.S.&M. trả nợ 200 triệu cho C.P.S.S. bằng tiền mặt:

	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% I.S.&M.: 50%	Công chúng: 50% C.P.S.S.: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	201 triệu tiền mặt 125 triệu phải thu I.S.&M.	180 triệu tiền mặt 350 triệu phải thu C.P.S.S. (12%/năm) 320 triệu phải thu S.E. cuối kì
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả I.S.&M. vào cuối kì	350 triệu phải trả I.S.&M. (12%/năm)	125 triệu phải trả C.P.S.S.

C.P.S.S. mua đoàn tàu:

	S.E.	C.P.S.S.	I.S.&M.
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% I.S.&M.: 50%	Công chúng: 50% C.P.S.S.: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	1 triệu tiền mặt 200 triệu (giá trị đoàn tàu) 125 triệu phải thu I.S.&M.	180 triệu tiền mặt 350 triệu phải thu C.P.S.S. (12%/năm) 320 triệu phải thu S.E. cuối kì
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả I.S.&M. vào cuối kì	350 triệu phải trả I.S.&M. (12%/năm)	125 triệu phải trả C.P.S.S.

Để thấy rõ sự phức tạp của hai công ty mới của Ponzi, ta sẽ giả định sáp nhập hai công ty này lại theo tỉ lệ trao đổi cổ phiếu lần trước, làm rõ bản chất:

	S.E.	Công ty hợp nhất
<b>Sở hữu</b>	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% Công chúng: 50%
<b>Tài sản</b>	200 triệu tiền mặt	181 triệu tiền mặt 200 triệu (giá trị đoàn tàu) 320 triệu phải thu S.E. cuối kì
<b>Nợ</b>	320 triệu phải trả I.S.&M. vào cuối kì	

Có thể thấy, toàn bộ lượng tiền mặt mà công chúng đổ vào đang nằm ở công ty hợp nhất (tổng cộng 580 triệu, gồm tiền cho S.E. vay và tiền mua cổ phiếu I.S.&M.) và phần còn lại 200 triệu ở S.E. Ponzi vẫn chưa đụng tới. Thực chất, trong trường hợp bán được hết cổ phiếu I.S.&M. như giả định, thì Ponzi cũng không cần huy động 200 triệu thông qua S.E. nữa.

Giả sử Ponzi vẫn huy động 200 triệu thông qua S.E. như trên, thì lượng tiền mà S.E. nợ công ty sáp nhập chắc chắn còn lâu mới trả (vì chính Ponzi cũng đang nắm công ty hợp nhất, chẳng khác nào chính mình nợ mình).

Thậm chí, *dù Ponzi chấp nhận trả hết nợ, Ponzi vẫn còn lãi to*: Giả sử Ponzi rót thêm 120 triệu tiền mặt cá nhân vào S.E. và dùng tiền đó trả nợ:

S.E.		Công ty hợp nhất
Sở hữu	Ponzi: 100%	Ponzi: 50% Công chúng: 50%
Tài sản		501 triệu tiền mặt 200 triệu (giá trị đoàn tàu)
Nợ		

Lúc này, giá trị tài sản của công ty hợp nhất là 701 triệu. Ponzi sở hữu phân nửa số đó, tức 350.5 triệu. Vậy là cuối cùng Ponzi tay không bắt giặc, lãi ngon ơ 229.5 triệu (bỏ 1 triệu ban đầu vào C.P.S.S. và 120 triệu vào S.E. để trả nợ)! Ngược lại, công chúng bỏ tổng cộng 580 triệu tiền mặt và sở hữu 350.5 triệu giá trị công ty hợp nhất, lỗ đúng 229.5 triệu.

Bạn có phát hiện được Ponzi đã lấy của công chúng 229.5 triệu ở đâu không? (xem đáp án ở trang cuối cùng)

Tuy nhiên, đó chưa phải là tất cả...

\*

\* \*

Quay lại đoạn sau trong tính toán của Ponzi:

Bước tiếp theo là tìm cách xóa nợ của 2 công ty mới. Với mục đích này, I.S.&M. sẽ thuê cả đoàn tàu bằng cách trả cho

C.P.S.S. mỗi năm 80,000,000 đô, kéo dài 10 năm. [...]. Còn lại 42,000,000 đô sau khi chi trả vốn đầu tư gốc sẽ được phân phối như là cổ tức cho chứng khoán phổ thông.

I.S.&M. sẽ cho một số công ty con thuê lại đoàn tàu mỗi năm khoảng 150,000,000 đô và trong 10 năm. [...]. Còn lại 85,000,000, sau khi khấu trừ vốn đầu tư gốc, sẽ được phân phối như là cổ tức cho chứng khoán phổ thông.

Do số tiền mà I.S.&M. chuyển cho C.P.S.S. hàng năm dưới dạng thuê tàu là cố định, nên lợi nhuận của C.P.S.S. là cố định; trong khi đó lợi nhuận của I.S.&M. thay đổi tùy tình hình kinh doanh thực tế.

Ở đây, để đơn giản, ta sẽ chỉ nhìn khoản lợi nhuận của mỗi công ty vào cuối năm thứ 10, xét cả hai trường hợp làm ăn tốt và không tốt; cũng như cả hai phương án: hợp nhất công ty và làm ăn riêng rẽ:

	Trường hợp 1 (theo trong bài)	Trường hợp 2 (thua lỗ)
<b>Lợi nhuận C.P.S.S.</b>	42 triệu	42 triệu
<b>Lợi nhuận I.S.&amp;M.</b>	85 triệu	- 42 triệu
<b>Ponzi nhận</b>	57 triệu	21 triệu
<b>Công chúng nhận</b>	70 triệu	0 triệu
<b>Công ty hợp nhất</b>	127 triệu	0 triệu
<b>Ponzi nhận</b>	63.5 triệu	0 triệu
<b>Công chúng nhận</b>	63.5 triệu	0 triệu

Dễ dàng nhận ra rằng Ponzi vẫn có thể rút túi 21 triệu từ cổ tức C.P.S.S. ngay cả dù khối tàu thủy kia không kinh doanh được gì. Công chúng đầu tư vào I.S.&M. sẽ có lợi khi và chỉ khi lợi nhuận của I.S.&M. cao hơn lợi nhuận của C.P.S.S. (42 triệu).

Và nếu I.S.&M. làm ăn được, Ponzi sẽ dễ dàng hợp nhất hai công ty lại để nhận phần cổ tức cao hơn.

Như vậy, bằng tuyệt chiêu lập hai công ty sở hữu chéo này, Ponzi sẽ dễ dàng hưởng lợi dù cho bất kỳ trường hợp nào xảy ra. Bản thân Ponzi cũng sẽ không có động lực để thực sự quan tâm đến hoạt động kinh doanh của các đoàn tàu ở công ty con.

Và đừng quên, nếu Công ty S.E. phá sản, thì toàn bộ khoản nợ xấu sẽ thuộc về I.S.&M., tức là nhà đầu tư coi như lãnh đủ.

**Hạo Nhiên**

---

<sup>i</sup> Ponzi đã đổi 50% của I.S.&M. (tương đương 700 triệu đô la tiền tươi) để đổi lấy 50% của C.P.S.S. (tương đương... 0.5 triệu đô la), khiến cho nhà đầu tư vào I.S.&M. chắc chắn bị lỗ. 50% của Ponzi và 50% của công chúng về thực chất không có giá trị ngang nhau (nên nếu có sáp nhập, hợp nhất thì cũng phải theo tỉ lệ khác chứ không tính ngang bằng được). Thậm chí, giả sử Ponzi bán lượng cổ phiếu I.S.&M. với giá 1 đô la, Ponzi vẫn còn lời. Tương tự, dùng hiểu biết này để xét phần phân chia lợi nhuận, rõ ràng Ponzi đã quá lợi khi chỉ bỏ 1 triệu đô la mỗi ban đầu để thực nhận 57 triệu; trong khi nhà đầu tư khác bỏ tổng cộng 580 triệu chỉ để lấy khoảng 70 triệu tiền lời. Đỉnh cao tay không bắt giặc, bán giấy lấy tiền! Cũng may là kế hoạch này cuối cùng thất bại, nếu không thì Ponzi đã trở thành doanh nhân vĩ đại của thập niên 20 rồi!

<sup>ii</sup> Với các tính toán khác của Ponzi (ví dụ như về cách kinh doanh IRC của Ponzi-hợp pháp hay không hợp pháp, hoặc về tính toán giá và tỉ suất sinh lợi trái phiếu...), bạn đọc có thể truy cập [ecoblader.com/ponzi](http://ecoblader.com/ponzi) để được giải thích cụ thể hơn nhé!

# **SỰ TRỖI DẬY CỦA SIÊU LỪA PONZI**

Tác giả  
**Charles Ponzi**

Biên dịch  
**Nguyễn Hương – Nguyễn Hạo Nhiên**

Chịu trách nhiệm xuất bản  
**PGS.TS. Nguyễn Ngọc Định**

Biên tập  
**Lê Thị Diệu Phương**

Trình bày bìa  
**Nguyễn Hạo Nhiên**

Sửa bản in  
**Trương Thị Thu Nga**

Mã số ISBN  
**978-604-922-537-6**

Đơn vị liên kết xuất bản  
**Công ty TNHH Ecoblader**

Địa chỉ: 168G Lưu Hữu Phước, Phường 15, Quận 8, TP. HCM  
SĐT: 0983020991 - Email: [contact@ecoblader.com](mailto:contact@ecoblader.com)

**Nhà xuất bản Kinh tế TP. Hồ Chí Minh**  
Số 279 Nguyễn Tri Phương, Phường 5, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh.  
Website: [www.nxb.ueh.edu.vn](http://www.nxb.ueh.edu.vn) – Email: [nxb@ueh.edu.vn](mailto:nxb@ueh.edu.vn)  
Điện thoại: (028) 38.575.466 – Fax: 38.550.783

---

In 2000 cuốn, khổ 14.5 x 20.5 cm tại Công ty Cổ Phần In Khuyết Học  
Phía Nam. Địa chỉ: 128/7/7 Trần Quốc Thảo, Phường 7, Quận 3, TP.  
Hồ Chí Minh. Số xác nhận đăng ký xuất bản: 2315-2017/CXBIPH/10-  
14/KTTPHCM. Quyết định số: 77/QĐ-NXBKTPHCM cấp ngày  
22/7/2017. In xong và nộp lưu chiểu Quý 3/2017.