

CHUỖI SÁCH GIAO DỊCH THỰC CHIẾN

#1
BEST
SELLER

Mark Douglas

Biên dịch: Dương Huy -
Khuu Bảo Khánh - Mạc An

TRADING IN THE ZONE

Master The Market With Confidence, Discipline And A Winning Attitude

THỰC HÀNH

KIỂM SOÁT CẢM XÚC

 BẢNG 

TÂM LÝ HỌC HÀNH VI

TRONG ĐẦU TƯ VÀ
GIAO DỊCH TÀI CHÍNH

LỜI GIỚI THIỆU

Khi chọn đọc *“Trading In The Zone: Thực hành kiểm soát cảm xúc bằng tâm lý học hành vi trong đầu tư và giao dịch tài chính”*, có lẽ bạn đã trải qua những bước đầu chập chững tham gia đầu tư (invest)/ đầu cơ – giao dịch (trading) trên thị trường tài chính. Có thể đó là thị trường Chứng khoán (Stock) hoặc thị trường Tiền tệ (Forex) hay thị trường Tiền mã hóa (Cryptocurrency). Và dù rằng đã tìm hiểu hoặc nắm vững và thậm chí là thực hành thuần thục những lý thuyết về phân tích thị trường như phân tích cơ bản hay phân tích kỹ thuật, bạn vẫn chưa đạt được hiệu quả như kỳ vọng. Bạn có thể bắt đầu nhận ra rằng mình thường xuyên bị cảm xúc dẫn dắt khiến cho bản thân hành động sai với kế hoạch đầu tư đã vạch ra, hoặc nhiều lúc vội vàng nhảy vào thị trường mà chưa có một kế hoạch cụ thể, hoặc quá sợ hãi mà không thể thực hiện đúng những ý tưởng đầu tư hay lướt sóng đã dày công phân tích và chuẩn bị. Tệ hơn nữa, bạn bị căng thẳng, mất ngủ, stress và thường xuyên mở các thiết bị điện tử để xem bảng giá hoặc đồ thị thị trường, dù là ban ngày hay ban đêm. Không chỉ thua lỗ vốn đầu tư, bạn còn suy giảm sức khỏe tinh thần/ thể chất ở một mức độ nhất định.

Thành thật mà nói, đây là con đường mà mọi nhà đầu tư/ nhà giao dịch ít nhiều đều trải qua. Nếu không vượt được các áp lực này, khả năng từ bỏ, thậm chí là chán ghét thị trường tài chính sẽ diễn ra, và bạn sẽ đánh mất cơ hội

gia tăng tài sản cho bản thân, cho gia đình, giúp đạt mục tiêu tự do tài chính.

Trading In The Zone, được viết bởi nhà giao dịch kỳ cựu Mark Douglas, là một quyển sách có thể giúp giải tỏa vấn đề trên. Là người có rất nhiều năm kinh nghiệm làm việc cùng hàng ngàn nhà đầu tư/ nhà giao dịch, từ các tổ chức tài chính hàng đầu cho đến các nhà giao dịch cá nhân nhỏ lẻ, Mark Douglas đã viết nên một quyển sách kinh điển, tìm hiểu cặn kẽ ngọn nguồn các vấn đề về tâm lý, tư duy, đồng thời đưa ra những giải pháp nhằm hướng dẫn người đọc đạt được trạng thái “zone” – một trạng thái có hiệu suất cao.

Trading In The Zone chính là quyển sách nổi tiếng nhất về chủ đề tư duy và tâm lý cho các tổ chức/ cá nhân muốn đạt hiệu suất cao khi tham gia thị trường tài chính. Chính vì vậy, nó thường xuyên được khuyên đọc bởi nhiều nhà đầu tư chuyên nghiệp, thậm chí là các phù thủy thị trường tài chính – market wizards – là những người đạt được tỷ suất lợi nhuận cao và bền vững trong thời gian hàng chục năm.

Tôi tin rằng Trading In The Zone đem lại rất nhiều điều bổ ích cho độc giả Việt Nam, đúng như cách thức mà cộng đồng đầu tư tài chính quốc tế đã vinh danh quyển sách này.

Sách “Trading In The Zone: Thực hành kiểm soát cảm xúc bằng tâm lý học hành vi trong đầu tư và giao dịch tài

chính” nằm trong Chuỗi sách Giao dịch thực chiến của FinFin - nhà sách chuyên về sách đầu tư/ giao dịch tài chính.

TPHCM, tháng 04 năm 2022

– Dương Huy

Trưởng nhóm biên tập FinFin

LỜI TỰA

Giai đoạn tăng giá mạnh mẽ của thị trường chứng khoán đã dẫn đến một sự bùng phát ấn tượng không kém về số lượng sách xuất bản có chủ đề liên quan đến cách kiếm tiền từ việc giao dịch trên thị trường tài chính. Rất nhiều ý tưởng xuất hiện, một số tốt, một số không, một số là nguyên bản, số khác chỉ là sự kết hợp hoặc chỉnh sửa lại các tác phẩm trước đó. Tuy nhiên, thỉnh thoảng, một tác giả nào đó lại đưa ra một điều gì đó thực sự khác biệt, một cái gì đó đặc biệt. Trong số đó có Mark Douglas.

Với *Trading in the Zone*, Mark Douglas đã mang đến một cuốn sách bằng sự tích lũy nhiều năm suy ngẫm và nghiên cứu – vốn là công việc của cả cuộc đời anh ấy – và đối với chúng ta, những người xem việc đầu tư/ giao dịch tài chính như một ngành nghề, Mark Douglas đã đem đến một viên ngọc quý.

Trading in the Zone cung cấp một cái nhìn sâu sắc về những thách thức mà chúng ta phải đối mặt khi chấp nhận thử thách của công việc giao dịch tài chính. Đối với những người mới bắt đầu, thách thức duy nhất dường như là tìm ra cách kiếm tiền. Và khi họ nhận ra rằng các mẹo, lời khuyên của nhà môi giới và phương pháp giao dịch đang sử dụng không hoạt động nhất quán, họ biết rằng cần phải tự phát triển một chiến lược giao dịch đáng tin cậy hoặc mua một chiến lược giao dịch hiệu quả khác. Sau đó, việc giao dịch sẽ dễ dàng, phải không?

Tất cả những gì bạn phải làm là tuân theo các quy tắc, và tiền sẽ chảy vào túi bạn.

Vậy tại sao nhiều người, phần lớn rất thành công trong các ngành nghề khác, lại thất bại thảm hại khi trở thành một nhà giao dịch tài chính (trader)? Có phải các nhà giao dịch thành công là do bẩm sinh chứ không phải do rèn luyện? Mark Douglas nói không. Ông cho rằng điều cần thiết là cá nhân đó phải có được tư duy của một nhà giao dịch.

Nghe có vẻ dễ dàng, nhưng thực tế là suy nghĩ này rất xa lạ khi so sánh với cách thức mà kinh nghiệm sống dạy chúng ta suy nghĩ về thế giới.

Tỷ lệ thất bại 95% trong lĩnh vực giao dịch tài chính là thực tế khi bạn xem xét cách thức hầu hết chúng ta trải nghiệm cuộc sống, sử dụng các kỹ năng học được trong suốt quá trình trưởng thành và áp dụng vào ngành nghề này. Tuy nhiên, khi nói đến công việc giao dịch, hóa ra những kỹ năng chúng ta học được để đạt điểm cao ở trường, thăng tiến trong sự nghiệp và thiết lập mối quan hệ với người khác, vốn là những kỹ năng chúng ta được dạy để mang theo suốt cuộc đời rồi cuộc lại hoàn toàn không phù hợp với việc giao dịch tài chính. Chúng ta phát hiện ra rằng các nhà giao dịch (trader) phải học cách suy nghĩ theo hướng xác suất và từ bỏ tất cả các kỹ năng đã có được từ các khía cạnh khác của cuộc sống. Trong *Trading in the Zone*, Mark Douglas dạy chúng ta cách làm thế nào để đạt được điều đó. Anh ấy đã viết một cuốn sách rất có

giá trị. Chất liệu của anh ấy là kinh nghiệm cá nhân với tư cách là một nhà giao dịch, nhà huấn luyện viên giao dịch ở Chicago, tác giả và giảng viên trong lĩnh vực tâm lý giao dịch.

Nếu bạn muốn lời khuyên của tôi ư? Tận hưởng Trading in the Zone của Mark Douglas, và bên cạnh đó, hãy phát triển tư duy của một nhà giao dịch thực thụ.

- *Thorn Hartle*

LỜI NÓI ĐẦU

Mục tiêu của bất kỳ nhà giao dịch nào cũng là đạt được lợi nhuận một cách nhất quán, tuy nhiên có rất ít người thực sự kiếm tiền ổn định với tư cách là nhà giao dịch. Đối với tôi, yếu tố quyết định là tâm lý – những người chiến thắng bền vững suy nghĩ khác với những người còn lại.

Tôi bắt đầu giao dịch tài chính vào năm 1978. Vào thời điểm đó, tôi đang quản lý một đại lý bảo hiểm nhân thọ ở ngoại ô Detroit, Michigan. Tôi đã có một sự nghiệp rất thành công và nghĩ rằng mình có thể dễ dàng chuyển sự thành công đó sang công việc giao dịch. Thật không may, điều đó hoàn toàn không đúng. Đến năm 1981, tôi cảm thấy mình không thể giao dịch hiệu quả trong khi đang làm một công việc khác, vì vậy tôi chuyển đến Chicago và nhận công việc môi giới cho Merrill Lynch tại Sàn giao dịch Hàng hóa Chicago (CBOT). Sau đó mọi việc thế nào? Chà, trong vòng 9 tháng sau khi chuyển đến Chicago, tôi đã mất gần như tất cả mọi thứ tôi có. Sự sa sút này là kết quả của cả hoạt động giao dịch và phong cách sống “sang chảnh” của tôi, vốn đòi hỏi tôi phải kiếm được nhiều tiền trong công việc giao dịch tài chính.

Từ những kinh nghiệm ban đầu với tư cách là một nhà giao dịch, tôi đã học được rất nhiều điều về bản thân và về vai trò của tâm lý học trong giao dịch tài chính. Kết quả là vào năm 1982, tôi bắt đầu viết cuốn sách đầu tiên của mình, *The Disciplined Trader: Developing Winning*

Attitudes. Khi khởi động dự án viết sách này, tôi không lường được những khó khăn khi viết một cuốn sách hoặc giải thích điều gì đó mà tôi thấu hiểu một cách đầy đủ và hữu ích cho những người khác. Lúc đó tôi nghĩ sẽ mất từ 6 đến 9 tháng để hoàn thành công việc. Rốt cuộc, tôi mất bảy năm rưỡi và cuối cùng cuốn sách đã được xuất bản bởi Prentice Hall vào năm 1990.

Năm 1983, tôi rời Merrill Lynch để thành lập một công ty tư vấn là Trading Behavior Dynamics, nơi tôi phát triển và tiến hành các cuộc hội thảo về tâm lý giao dịch và triển khai công việc được xem như là huấn luyện viên cho các nhà giao dịch. Tôi đã thực hiện vô số cuộc phỏng vấn các tổ chức đầu cơ, tổ chức thanh toán bù trừ, công ty môi giới, ngân hàng và các hội nghị đầu tư trên khắp thế giới. Tôi đã làm việc ở cấp độ cá nhân, một đối một, với hầu hết mọi thành phần nhà giao dịch trong lĩnh vực này, bao gồm một số nhà giao dịch trên sàn lớn nhất, các nhà đầu cơ, chuyên gia quyền chọn và cố vấn giao dịch hàng hóa (CTA), cũng như những người mới vào nghề.

Tính đến thời điểm hoàn tất cuốn sách này, tôi đã dành 17 năm qua để phân tích các động lực tâm lý đằng sau việc giao dịch, để tôi có thể phát triển các phương pháp giảng dạy hiệu quả cũng như là các nguyên tắc thành công đúng đắn. Điều tôi phát hiện ra là, ở cấp độ cơ bản nhất, có một vấn đề với cách chúng ta suy nghĩ.

Những nhà giao dịch tự tin vào giao dịch của chính mình, những người tin tưởng bản thân sẽ làm những gì

cần làm mà không do dự, là những người sẽ trở nên thành công. Họ không còn lo sợ về những hành vi thất thường của thị trường, họ học cách tập trung vào những thông tin giúp họ tìm ra cơ hội kiếm lợi nhuận hơn là tập trung vào những thông tin củng cố nỗi sợ hãi của họ.

Mặc dù điều này nghe có vẻ phức tạp, nhưng bạn chỉ cần học cách tin rằng: (1) bạn không cần biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo để kiếm được lợi nhuận; (2) bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra; và (3) mọi khoảnh khắc đều là độc nhất, có nghĩa là mọi lợi thế tạo ra lợi nhuận (edge)* và kết quả thực sự là một trải nghiệm độc nhất. Một giao dịch sẽ có hiệu quả hoặc không. Trong mọi trường hợp, bạn sẽ đợi lợi thế tiếp theo xuất hiện và thực hiện lại quá trình này nhiều lần. Với cách tiếp cận này, bạn sẽ xây dựng được cảm giác tự tin để không “chiều hư bản thân mình trong một môi trường với những cơ hội bất tận đến từ thị trường.

Hầu hết các nhà giao dịch không tin rằng, những vấn đề trong những giao dịch của họ là kết quả của cách họ nghĩ về công việc giao dịch hoặc cụ thể hơn là cách họ suy nghĩ trong khi giao dịch. Trong cuốn sách đầu tiên của tôi, *The Disciplined Trader*, tôi đã xác định các vấn đề mà nhà giao dịch phải đối mặt từ góc độ tinh thần và sau đó xây dựng một khuôn khổ tư duy để hiểu bản chất của những vấn đề này và tại sao chúng tồn tại. Tôi hướng đến 5 mục tiêu chính khi viết *Trading in the Zone*:

- Chứng minh cho các nhà giao dịch thấy rằng, phân tích thị trường nhiều hơn hoặc tốt hơn không phải là giải pháp

cho những khó khăn hoặc thiếu nhất quán trong kết quả giao dịch của họ.

- Thuyết phục nhà giao dịch rằng, chính thái độ và “trạng thái tinh thần” sẽ quyết định kết quả của họ.

- Cung cấp cho nhà giao dịch niềm tin và thái độ cụ thể cần thiết để xây dựng tư duy của người chiến thắng, có nghĩa là học cách suy nghĩ theo xác suất.

- Giải quyết những mâu thuẫn, xung đột và nghịch lý trong suy nghĩ khiến một nhà giao dịch điển hình cho rằng họ đã nghĩ đến xác suất, trong khi họ thực sự không nghĩ như vậy.

- Giúp nhà giao dịch tích hợp tư duy này vào hệ thống tinh thần của họ.

(Lưu ý: Cho đến gần đây, hầu hết các nhà giao dịch là nam giới, nhưng tôi nhận thấy rằng, ngày càng có nhiều phụ nữ tham gia vào ngành nghề này. Để tránh nhầm lẫn và diễn đạt khó hiểu, tôi đã sử dụng đại từ “anh ấy” trong suốt cuốn sách này để mô tả các nhà giao dịch. Điều này chắc chắn không thể hiện bất kỳ thành kiến giới tính nào từ phía tôi).

Trading in the Zone trình bày một cách tiếp cận nghiêm túc đối với vấn đề tâm lý giúp bạn trở thành người chiến thắng nhất quán trong công việc giao dịch của mình. Tôi không cung cấp hệ thống giao dịch; tôi quan tâm hơn đến việc hướng dẫn bạn cách suy nghĩ theo phương thức cần thiết để trở thành một nhà giao dịch có lợi nhuận. Tôi giả

định rằng bạn đã có hệ thống giao dịch của riêng bạn, lợi thế tạo ra lợi nhuận của riêng bạn. Bạn phải học cách tin tưởng vào lợi thế của mình. Lợi thế có nghĩa là xác suất của một kết quả nhất định sẽ cao hơn một kết quả khác. Sự tự tin của bạn càng lớn thì việc thực hiện các giao dịch của bạn càng dễ dàng. Cuốn sách này được thiết kế để cung cấp cho bạn cái nhìn sâu sắc và hiểu biết bạn cần về bản thân bạn và bản chất của việc giao dịch, để việc giao dịch trở nên dễ dàng, đơn giản và không căng thẳng giống như khi bạn đứng ngoài quan sát thị trường và nghĩ về việc mình sẽ làm.

Để xác định xem bạn “suy nghĩ như một nhà giao dịch” tốt như thế nào, hãy thực hiện Khảo Sát Thái Độ sau đây. Không có câu trả lời đúng hay sai. Câu trả lời của bạn là dấu hiệu cho thấy tình trạng tinh thần hiện tại của bạn phù hợp như thế nào với cách mà bạn cần suy nghĩ để đạt được hiệu quả tối đa trong công việc giao dịch của mình.

- Mark Douglas

KHẢO SÁT THÁI ĐỘ

1. Để kiếm được tiền với tư cách là một nhà giao dịch, bạn phải biết thị trường sẽ diễn biến ra sao tiếp theo.

Đồng ý Không đồng ý

2. Đôi khi tôi tự nghĩ rằng, phải có một cách nào đó để giao dịch mà không phải chịu lỗ.

Đồng ý Không đồng ý

3. Để kiếm tiền với tư cách là một nhà giao dịch, bạn phải phân tích thật giỏi.

Đồng ý Không đồng ý

4. Thua lỗ là một thành phần không thể tránh khỏi của việc giao dịch. Không đồng ý Đồng ý

5. Rủi ro của tôi luôn được xác định trước khi tôi thực hiện một giao dịch.

Đồng ý Không đồng ý

6. Trong tâm trí, tôi luôn nghĩ rằng có một chi phí nhất định cho việc tìm hiểu xem thị trường có thể diễn biến ra sao tiếp theo.

Đồng ý Không đồng ý

7. Tôi thậm chí sẽ không thực hiện giao dịch tiếp theo nếu không chắc chắn rằng giao dịch đó sẽ thắng.

Đồng ý Không đồng ý

8. Một nhà giao dịch càng tìm hiểu nhiều về thị trường và cách chúng biến động thì anh ta càng dễ dàng thực hiện các giao dịch của mình.

Đồng ý Không đồng ý

9. Phương pháp của tôi cho tôi biết chính xác điều kiện thị trường để tôi tham gia giao dịch hoặc thoát giao dịch.

Đồng ý Không đồng ý

10. Ngay cả khi tôi có một tín hiệu rõ ràng để đảo ngược vị thế giao dịch của mình, tôi vẫn cảm thấy cực kỳ khó thực hiện.

Đồng ý Không đồng ý

11. Tôi đã có những giai đoạn thành công liên tục thường xuyên, sau đó là một số giai đoạn sụt giảm vốn (drawdown)* nghiêm trọng.

Đồng ý Không đồng ý

12. Khi tôi mới bắt đầu giao dịch, phương pháp giao dịch của tôi khá lộn xộn, có nghĩa là tôi có một vài giao dịch thắng, nhưng thua thì rất nhiều.

Đồng ý Không đồng ý

13. Tôi thường cảm thấy rằng thị trường đang chống lại cá nhân tôi.

Đồng ý Không đồng ý

14. Càng cố gắng “buông bỏ” bao nhiêu, tôi càng cảm thấy rất khó khăn để vượt qua những nỗi đau tinh thần trong quá khứ bấy nhiêu.

Đồng ý Không đồng ý

15. Tôi có một triết lý quản lý vốn được xây dựng trên nguyên tắc đó là “luôn rút một số tiền ra khỏi thị trường khi có được lợi nhuận”.

Đồng ý Không đồng ý

16. Công việc của nhà giao dịch là xác định các mô hình hành vi thị trường vốn mang lại cơ hội giao dịch, và sau đó xác định xem liệu những mô hình này có lặp lại giống như trong quá khứ hay không

Đồng ý Không đồng ý

17. Đôi khi tôi cảm thấy mình là nạn nhân của thị trường.

Đồng ý Không đồng ý

18. Khi giao dịch, tôi thường cố gắng tập trung vào một khung thời gian.

Đồng ý Không đồng ý

19. Giao dịch thành công đòi hỏi một mức độ linh hoạt về tinh thần vượt xa phạm vi của hầu hết mọi người.

Đồng ý Không đồng ý

20. Có những lúc tôi có thể chắc chắn cảm nhận được dòng chảy của thị trường; tuy nhiên, tôi thường gặp khó khăn khi hành động theo những cảm giác này.

Đồng ý Không đồng ý

21. Có rất nhiều lần khi giao dịch đang có lợi nhuận và tôi biết rằng chuyên động thị trường về cơ bản đã kết thúc, nhưng tôi vẫn không chốt lợi nhuận của mình.

Đồng ý Không đồng ý

22. Bất kể kiếm được bao nhiêu tiền trong một giao dịch, tôi hiếm khi hài lòng và cảm thấy rằng tôi có thể kiếm được nhiều hơn thế.

Đồng ý Không đồng ý

23. Khi giao dịch, tôi cảm thấy mình có một thái độ tích cực. Tôi dự đoán tất cả số tiền tôi có thể kiếm được từ giao dịch theo hướng tích cực.

Đồng ý Không đồng ý

24. Thành phần quan trọng nhất giúp một nhà giao dịch tích lũy vốn theo thời gian là niềm tin vào sự nhất quán của chính bản thân mình.

Đồng ý Không đồng ý

25. Nếu bạn được tặng một điều ước, rằng bạn có thể ngay lập tức có được một kỹ năng giao dịch, bạn sẽ chọn kỹ năng nào?

26. Tôi thường có nhiều đêm mất ngủ vì lo lắng về thị trường.

Đồng ý Không đồng ý

27. Bạn có bao giờ cảm thấy bắt buộc phải thực hiện một giao dịch vì bạn sợ rằng mình có thể bị bỏ lỡ?

Có Không

28. Mặc dù không thường xuyên xảy ra, nhưng tôi thực sự muốn giao dịch của mình trở nên hoàn hảo. Khi tôi thực hiện một giao dịch hoàn hảo, tôi cảm thấy rất tuyệt vời, nó bù đắp cho tất cả những lần tôi không làm được điều đó.

Đồng ý Không đồng ý

29. Bạn có bao giờ lập kế hoạch nhưng không thực hiện giao dịch theo đó, và lại thực hiện những giao dịch mà bạn không bao giờ lập kế hoạch?

Có Không

30. Viết một vài câu giải thích lý do tại sao hầu hết các nhà giao dịch hoặc không kiếm được tiền hoặc không thể giữ những gì họ kiếm được.

.....

Hãy đặt câu trả lời của bạn sang một bên và đợi đến khi bạn đọc hết cuốn sách này. Sau khi bạn đọc xong chương cuối cùng – TƯ DUY NHƯ MỘT NHÀ GIAO DỊCH, hãy thực hiện lại bản Khảo sát Thái độ này một lần nữa – nó được in lại ở phần cuối của cuốn sách. Bạn có thể sẽ ngạc

nhien khi thấy sự khác biệt trong lần trả lời tới so với lần trả lời này.

CHƯƠNG 1 ĐƯỜNG ĐẾN THÀNH CÔNG

Phân tích cơ bản, phân tích kỹ thuật hay phân tích tâm lý?

ĐIỂM KHỞI ĐẦU: PHÂN TÍCH CƠ BẢN

Có ai còn nhớ thời điểm mà phân tích cơ bản được coi là phương pháp thực sự đúng đắn duy nhất để đưa ra quyết định giao dịch? Khi tôi bắt đầu giao dịch vào năm 1978, phân tích kỹ thuật chỉ được sử dụng bởi một số ít nhà giao dịch, những người được phần còn lại của cộng đồng tài chính coi là điên rồ. Cũng thật khó tin là cách đây không lâu, Phố Wall* và hầu hết các quỹ cũng như tổ chức tài chính lớn cho rằng phân tích kỹ thuật là một phương thức thần bí hoặc lừa gạt.

Bây giờ thì tất nhiên là ngược lại. Hầu hết tất cả các nhà giao dịch có kinh nghiệm đều sử dụng một số hình thức phân tích kỹ thuật nhất định để giúp họ xây dựng chiến lược giao dịch của mình. Ngoại trừ một số nhóm nhỏ, biệt lập trong cộng đồng học thuật, còn nhà phân tích cơ bản “thuần túy” hầu như đã tuyệt chủng. Điều gì đã dẫn đến sự thay đổi quan điểm đáng kể này?

Tôi chắc chắn rằng không có gì ngạc nhiên đối với bất kỳ ai rằng, câu trả lời cho câu hỏi này rất đơn giản: Tiền! Việc đưa ra các quyết định giao dịch dựa trên phân tích cơ bản một cách nghiêm ngặt là khó khăn thực sự, không dễ mang lại lợi nhuận nhất quán.

Đối với những độc giả chưa rõ về phân tích cơ bản, hãy để tôi giải thích. Phân tích cơ bản cố gắng xem xét tất cả các biến số có thể

ảnh hưởng đến sự cân bằng hoặc mất cân bằng tương đối giữa cung và cầu đối với bất kỳ cổ phiếu, hàng hóa hoặc công cụ tài chính cụ thể nào. Phân tích cơ bản chủ yếu sử dụng các mô hình toán học để giải thích tầm quan trọng của nhiều yếu tố (lãi suất, bảng cân đối kế toán, thời tiết – trong giao dịch hàng hóa và nhiều yếu tố khác), và nhà phân tích cơ bản sẽ dự báo mức giá có thể đạt được ở một thời điểm nào đó trong tương lai.

Vấn đề ở đây là các mô hình cơ bản này tác động lên mỗi nhà giao dịch ở một mức độ khác nhau. Con người, với niềm tin và kỳ vọng của họ về tương lai, làm cho giá cả chuyển động chứ không phải mô hình. Thực tế là, một mô hình đưa ra dự báo hợp lý và logic dựa trên tất cả các biến số có liên quan sẽ không có nhiều giá trị nếu các nhà giao dịch lớn trên thị trường không biết về mô hình hoặc không tin vào nó.

Trên thực tế, nhiều nhà giao dịch, đặc biệt là những nhà giao dịch trên sàn (floor trader)* của các sàn giao dịch hợp đồng tương lai (futures)*, những người có khả năng khiến giá di chuyển rất đột ngột theo hướng này hay hướng khác, thường không có một chút khái niệm nào về các yếu tố cung và cầu cơ bản vốn được cho là sẽ ảnh hưởng đến giá cả. Hơn nữa, tại mỗi thời điểm nhất định, phần lớn hoạt động giao dịch của họ được thúc đẩy bởi phản ứng

với các yếu tố cảm xúc hoàn toàn nằm ngoài các thông số của mô hình cơ bản. Nói cách khác, những nhà giao dịch thực hiện giao dịch (và do đó tạo nên sự chuyển động giá) không phải lúc nào cũng hành động theo lý trí.

Cuối cùng, nhà phân tích cơ bản có thể thấy rằng, dự đoán về mục tiêu giá trong tương lai là đúng. Nhưng trong thực tế, biến động giá có thể ở mức rất lớn, dẫn đến việc rất khó hoặc thậm chí là bất khả thi để nắm giữ một giao dịch cho đến khi đạt được điểm lợi nhuận kỳ vọng.

SỰ CHUYỂN ĐỔI SANG PHÂN TÍCH KỸ THUẬT

Phân tích kỹ thuật đã xuất hiện rất lâu, từ khi có những thị trường được tổ chức dưới hình thức trao đổi. Nhưng cộng đồng giao dịch tài chính đã không chấp nhận phân tích kỹ thuật như một công cụ kiếm tiền khả thi cho đến cuối những năm 1970 hoặc đầu những năm 1980. Đây là thời điểm mà các nhà phân tích kỹ thuật biết rằng, phải mất nhiều thời gian hơn nữa thì phân tích kỹ thuật mới trở nên phổ biến trong cộng đồng giao dịch tài chính chính thống.

Một số lượng hữu hạn nhà giao dịch tham gia vào thị trường vào một ngày, tuần hoặc tháng nhất định nào đó. Nhiều người trong số những nhà giao dịch này làm đi làm lại những việc giống nhau để kiếm tiền. Nói cách khác, các cá nhân phát triển các mô hình hành vi, và một nhóm cá nhân tương tác với nhau trên cơ sở nhất quán, tạo thành các mô hình hành vi tập thể. Các mô hình hành vi này có

thể quan sát và định lượng được, và chúng tự lặp lại với độ tin cậy về mặt thống kê.

Phân tích kỹ thuật là một phương pháp cấu trúc hóa các hành vi tập thể này thành những mô hình có thể xác định được, cung cấp những dấu hiệu rõ ràng về thời điểm có khả năng xảy ra hiện tượng này cao hơn hiện tượng khác. Theo một nghĩa nào đó, phân tích kỹ thuật cho phép bạn tìm hiểu thị trường và dự đoán những gì có thể xảy ra tiếp theo, dựa trên loại mô hình mà thị trường đã tạo ra ở một số thời điểm trước đó.

Vốn là một phương pháp để dự đoán chuyển động giá trong tương lai, phân tích kỹ thuật hóa ra lại vượt trội hơn nhiều so với cách tiếp cận dựa trên phân tích cơ bản thuần túy. Nó giữ cho nhà giao dịch tập trung vào những gì đang diễn biến ở hiện tại trong mối tương quan với những gì thị trường đã làm trong quá khứ, thay vì tập trung vào những gì thị trường nên làm chỉ dựa trên những giả định hợp lý và logic được xác định bởi một mô hình toán học. Mặt khác, phân tích cơ bản tạo ra cái mà tôi gọi là “khoảng cách thực tế” giữa “điều nên là” và “điều sẽ là”. Khoảng cách thực tế này gây nên sự khó khăn để hiện thực hóa một điều gì đó, khiến cho những dự đoán dài hạn khó để làm theo, ngay cả khi chúng đúng.

Ngược lại, phân tích kỹ thuật không chỉ thu hẹp khoảng cách thực tế này mà còn cung cấp cho nhà giao dịch khả năng tận dụng các cơ hội không giới hạn đến từ thị trường. Cách tiếp cận theo phân tích kỹ thuật mở ra nhiều khả

năng hơn vì nó xác định cách thức các mô hình hành vi có thể lặp lại giống nhau xảy ra trong mọi khung thời gian – khoảnh khắc này đến khoảnh khắc khác, hàng ngày, hàng tuần, hàng năm và mọi khoảng thời gian ở giữa các khung thời gian đó. Nói cách khác, phân tích kỹ thuật biến thị trường thành một dòng cơ hội vô tận để làm giàu cho bản thân.

SỰ CHUYỂN ĐỔI SANG PHÂN TÍCH TÂM LÝ

Nếu phân tích kỹ thuật hiệu quả như vậy, tại sao ngày càng nhiều nhà giao dịch chuyển trọng tâm từ phân tích kỹ thuật thị trường sang phân tích tinh thần của họ, nghĩa là tâm lý giao dịch của từng cá nhân? Để trả lời câu hỏi này, có lẽ bạn không cần phải làm gì khác hơn là tự hỏi bản thân tại sao lại mua cuốn sách này. Lý do rất có thể là bạn không hài lòng với sự khác biệt giữa những gì bạn cho là tiềm năng kiếm tiền không giới hạn và những gì bạn đạt được trên thực tế là không như kỳ vọng.

Đó là vấn đề với phân tích kỹ thuật, nếu bạn muốn gọi nó là vấn đề. Một khi bạn học cách xác định các mô hình thị trường và đọc thị trường, bạn sẽ thấy có vô số cơ hội kiếm tiền. Tuy nhiên, tôi chắc bạn đã biết, có thể có một khoảng cách rất lớn giữa những gì bạn hiểu về thị trường và khả năng chuyển đổi kiến thức đó thành lợi nhuận nhất quán hoặc nguồn vốn tăng đều đặn.

Hãy nghĩ về số lần bạn đã quan sát biểu đồ giá và tự nói với bản thân: “Hừm, có vẻ như thị trường đang tăng (hoặc giảm, tùy từng trường hợp)”, và điều bạn nghĩ sẽ xảy ra trên thực tế đã xảy ra. Nhưng bạn không làm gì ngoại trừ quan sát thị trường di chuyển và đau khổ khi nghĩ đến số tiền đáng lẽ đã kiếm được nếu thực hiện giao dịch theo điều bạn nghĩ.

Có một sự khác biệt lớn giữa dự đoán rằng điều gì đó sẽ xảy ra trên thị trường (và suy nghĩ về số tiền bạn có thể kiếm được) và thực tế của việc thực sự tham gia cũng như thoát khỏi các giao dịch. Tôi gọi sự khác biệt này và những điều tương tự là một “khoảng trống tâm lý”, có thể khiến việc giao dịch trở thành một trong những ngành nghề khó khăn nhất mà bạn có thể lựa chọn để theo đuổi, và chắc chắn nó là một trong những điều khó để thành thạo nhất.

Câu hỏi lớn đặt ra là “Liệu chúng ta có thể làm chủ việc giao dịch không?”. Có thể trải nghiệm việc giao dịch dễ dàng và đơn giản giống như khi bạn chỉ quan sát thị trường và suy nghĩ về thành công, thay vì thực sự phải mở vị thế giao dịch và thoát ra khỏi các giao dịch đó hay không? Câu trả lời không chỉ rõ ràng là “Có”, mà đó còn là chính xác những gì cuốn sách này được thiết kế để cung cấp cho bạn – cái nhìn sâu sắc và sự hiểu biết bạn cần cho chính bản thân bạn cũng như bản chất thực sự của công việc giao dịch. Tóm lại, cuốn sách sẽ giúp bạn thực hiện giao dịch một cách dễ dàng, đơn giản, không bị căng thẳng

giống như khi bạn quan sát thị trường và suy nghĩ về việc thực hiện giao dịch.

Điều này có vẻ như là một đòi hỏi quá mức, và thậm chí một số người còn cho là không thể. Nhưng không phải vậy. Có những người đã thành thạo nghệ thuật giao dịch, là những người đã thu hẹp khoảng cách giữa các khả năng sẵn có và hiệu suất lợi nhuận thực tế của họ. Nhưng đúng như bạn nghĩ, những nhà giao dịch chiến thắng này có số lượng tương đối ít so với số lượng nhà giao dịch trải qua các mức độ thất vọng khác nhau, với mức độ cao nhất là cực kỳ bức tức, và tự hỏi tại sao họ không thể tạo ra thành công nhất quán như họ vô cùng mong muốn.

Trên thực tế, sự khác biệt giữa hai nhóm nhà giao dịch này (nhóm những người chiến thắng nhất quán và nhóm những người còn lại) tương tự như sự khác biệt giữa trái đất và mặt trăng. Trái đất và mặt trăng đều là những thiên thể tồn tại trong cùng hệ mặt trời, vì vậy chúng có những điểm chung. Nhưng chúng khác nhau về bản chất và đặc điểm như sự khác nhau giữa đêm và ngày. Tương tự, bất kỳ ai tham gia giao dịch đều có thể tự xưng là nhà giao dịch, nhưng khi bạn so sánh các đặc điểm của một số ít những người chiến thắng nhất quán với đặc điểm của hầu hết các nhà giao dịch khác, bạn sẽ thấy họ cũng khác nhau như ngày so với đêm vậy.

Nếu việc đi lên mặt trăng đại diện cho sự thành công nhất quán với tư cách là một nhà giao dịch, thì chúng ta có thể nói rằng việc lên mặt trăng là hoàn toàn có thể. Cuộc

hành trình này vô cùng khó khăn và chỉ một số ít người đã thực hiện được. Khi ở trên trái đất, mặt trăng thường được nhìn thấy hàng đêm và có vẻ gần đến mức chúng ta chỉ cần đưa tay ra là chạm được vào nó. Thành công trong giao dịch cũng mang lại cảm giác như vậy. Vào bất kỳ thời điểm ngày, tuần hoặc tháng nào, thị trường cũng cung cấp sẵn một lượng lớn tiền cho bất kỳ ai có khả năng giao dịch thành công. Vì thị trường luôn chuyển động, nên lượng tiền này cũng liên tục chảy, khiến cho khả năng thành công tăng lên rất nhiều và dường như nằm trong tầm tay của chúng ta.

Tôi sử dụng từ “dường như” để tạo sự phân biệt quan trọng giữa hai nhóm nhà giao dịch. Đối với những người đã học cách trở nên nhất quán, hoặc đã vượt qua cái mà tôi gọi là “ngưỡng của sự nhất quán”, tiền không chỉ nằm trong tầm tay của họ; mà họ hầu như có thể lấy nó theo ý muốn. Tôi chắc chắn rằng tuyên bố này sẽ gây sốc hoặc khó tin đối với một số người, nhưng đó là sự thật. Có một số hạn chế, nhưng phần lớn, tiền chảy vào tài khoản của những nhà giao dịch này một cách dễ dàng và không hề vất vả, đến mức nhiều người cảm thấy kinh ngạc.

Tuy nhiên, đối với những nhà giao dịch chưa tham gia được vào nhóm này, từ “có vẻ như” có nghĩa chính xác như những gì từ này ngụ ý. Có vẻ như sự nhất quán hoặc thành công cuối cùng mà họ mong muốn là “trong tầm tay” hoặc “trong tầm với của họ”, ngay trước khi nó biến mất hoặc bốc hơi trước mắt họ, hết lần này đến lần khác.

Sự nhất quán duy nhất mà nhóm này đạt được là cảm xúc đau đớn. Đúng, họ chắc chắn có những lúc phấn chấn, nhưng không quá lời khi nói rằng phần lớn thời gian họ ở trong trạng thái sợ hãi, tức giận, thất vọng, lo lắng, cảm thấy bị phản bội và hối hận.

Vậy điều gì tạo ra sự khác biệt giữa hai nhóm nhà giao dịch này? Đó có phải là sự thông minh? Có phải những người chiến thắng nhất quán chỉ đơn giản là thông minh hơn những người khác? Họ có làm việc chăm chỉ hơn không? Họ là những nhà phân tích giỏi hơn, hay họ có quyền truy cập vào các hệ thống giao dịch tốt hơn? Họ có sở hữu những đặc điểm tính cách cố hữu nào đó giúp họ dễ dàng đối phó với áp lực giao dịch nặng nề hơn không?

Tất cả những khả năng này nghe có vẻ khá chính đáng, nhưng bạn cũng nên biết rằng, có nhiều thất bại trong lĩnh vực giao dịch

tài chính được tạo nên bởi những người sáng giá nhất và thành công nhất trong xã hội. Nhóm thất bại nhất quán lớn nhất chủ yếu là các bác sĩ, luật sư, kỹ sư, nhà khoa học, giám đốc điều hành, người hưu trí giàu có và cả doanh nhân. Hơn nữa, hầu hết các nhà phân tích thị trường giỏi nhất trong ngành đều là những nhà giao dịch tồi tệ nhất. Sự thông minh và khả năng phân tích thị trường tốt chắc chắn có thể góp phần vào thành công, nhưng chúng không phải là yếu tố quyết định giúp tách biệt những người chiến thắng nhất quán với những người khác.

Chà, nếu đó không phải là trí thông minh hoặc khả năng phân tích tốt hơn, thì nó có thể là gì?

Vì đã từng làm việc với một số nhà giao dịch giỏi nhất và một số nhà giao dịch tệ nhất trong ngành, cũng như đã giúp một số nhà giao dịch tồi tệ nhất trở thành một số nhà giao dịch giỏi giang nhất, tôi có thể khẳng định chắc chắn rằng, có những lý do cụ thể giải thích tại sao các nhà giao dịch giỏi nhất luôn thực hiện công việc giao dịch tốt hơn những người khác. Nếu phải chọn một lý do duy nhất trong số vô vàn lý do, tôi chỉ đơn giản nói rằng, những nhà giao dịch giỏi nhất có suy nghĩ khác với những người còn lại.

Tôi biết điều đó nghe có vẻ không sâu sắc lắm, nhưng nó có ý nghĩa sâu sắc nếu bạn suy nghĩ khác đi. Ở mức độ này hay mức độ khác, tất cả chúng ta đều có suy nghĩ khác với những người còn lại. Chúng ta không phải lúc nào cũng để ý đến thực tế này; có vẻ đúng khi cho rằng những người khác có cùng nhận thức và cách giải thích về một sự kiện với chúng ta. Nhưng trên thực tế, giả định này chỉ có giá trị cho đến khi chúng ta thấy mình có một sự bất đồng mang tính cơ bản, nền tảng với ai đó về điều gì đó mà cả hai cùng trải qua. Ngoài các đặc điểm ngoại hình, cách chúng ta nghĩ chính là điều khiến chúng ta trở nên độc đáo, thậm chí có thể độc đáo hơn các đặc điểm ngoại hình của chúng ta.

Hãy quay lại với các nhà giao dịch. Có sự khác biệt gì trong cách suy nghĩ của những nhà giao dịch thành công

so với những nhà giao dịch còn đang gặp khó khăn? Mặc dù thị trường có thể được xem như là một đấu trường của vô vàn cơ hội, nhưng chúng đồng thời cũng tác động đến cá nhân, gây nên một số điều kiện tâm lý bất lợi kéo dài nhất mà bạn có thể từng trải qua. Tại một số thời điểm nhất định, tất cả các nhà giao dịch đều sẽ học được cách nắm bắt các cơ hội khi chúng xuất hiện. Nhưng học cách nhận diện cơ hội giao dịch không có nghĩa là bạn đã học được cách suy nghĩ như một nhà giao dịch thực thụ.

Đặc điểm xác định giúp phân biệt những nhà giao dịch chiến thắng nhất quán với những người khác là: Những người chiến thắng đã đạt được tư duy - một tập hợp thái độ độc đáo - cho phép họ duy trì kỷ luật, tập trung và trên hết, tự tin bất chấp những điều kiện bất lợi. Do đó, họ không còn dễ mắc phải những nỗi sợ hãi và lỗi giao dịch phổ biến giống như những người khác. Tất cả các nhà giao dịch đều học được điều gì đó về thị trường; nhưng rất ít nhà giao dịch học được những thái độ cần thiết để trở thành người chiến thắng nhất quán. Cũng giống như mọi người đều có thể học cách hoàn thiện kỹ thuật vung gậy đánh golf hoặc vợt tennis, nhưng sự nhất quán hoặc thiếu nhất quán của họ chắc chắn đến từ thái độ của chính bản thân họ.

Những nhà giao dịch vượt qua được “ngưỡng nhất quán” thường phải trải qua rất nhiều đau đớn (cả về tinh thần lẫn tài chính) trước khi họ đạt được thái độ cho phép họ hoạt động hiệu quả trên thị trường. Những trường hợp

ngoại lệ hiếm hoi thường là những người sinh ra trong các gia đình có các nhà giao dịch thành công hoặc bắt đầu sự nghiệp giao dịch của mình dưới sự hướng dẫn của một người hiểu bản chất thực sự của công việc giao dịch và quan trọng là người đó phải biết cách truyền đạt nó.

Tại sao nỗi đau tinh thần và thảm họa tài chính lại phổ biến đối với các nhà giao dịch? Đơn giản là hầu hết chúng ta đã không đủ may mắn để bắt đầu sự nghiệp giao dịch của mình với sự hướng dẫn thích hợp. Tuy nhiên, có nhiều lý do sâu xa hơn đứng đằng sau. Tôi đã dành 17 năm qua để phân tích các động lực tâm lý đằng sau việc giao dịch nhằm phát triển các phương pháp hiệu quả và giảng dạy lại các nguyên tắc thành công. Điều tôi phát hiện ra là: Công việc giao dịch đầy rẫy những nghịch lý và mâu thuẫn trong suy nghĩ khiến việc học cách để giao dịch thành công trở nên vô cùng khó khăn. Trên thực tế, nếu tôi phải chọn một từ bao hàm bản chất của giao dịch, thì đó sẽ là “nghịch lý”. (Theo từ điển, “nghịch lý” là một cái gì đó dường như có những phẩm chất trái ngược nhau hoặc trái ngược với niềm tin thông thường hoặc những gì mà con người cho là có lý).

Thảm họa về tài chính và tinh thần thường gặp ở các nhà giao dịch vì có nhiều suy đoán, thái độ và nguyên tắc có thể có ý nghĩa hoàn hảo và vận hành khá tốt trong cuộc sống hàng ngày nhưng lại có tác dụng ngược lại trong môi trường giao dịch. Do không biết điều này, hầu hết các nhà giao dịch bắt đầu sự nghiệp với sự thiếu hiểu biết cơ bản

về ý nghĩa của việc trở thành một nhà giao dịch, các kỹ năng liên quan và mức độ cần phát triển cho các kỹ năng đó.

Đây là một ví dụ điển hình về những gì tôi đang đề cập: Giao dịch vốn dĩ rất rủi ro. Theo hiểu biết của tôi, không có giao dịch nào là đảm bảo về mặt kết quả; do đó, khả năng bị sai và mất tiền luôn hiện hữu. Vậy khi bạn giao dịch, bạn có thể coi mình là người chấp nhận rủi ro hay không? Mặc dù điều này nghe có vẻ giống như một câu hỏi mẹo, nhưng thực tế không phải vậy.

Câu trả lời hợp lý cho câu hỏi trên rõ ràng là có. Nếu tôi tham gia vào một hoạt động vốn có rủi ro, thì tôi phải là người chấp nhận rủi ro. Đây là một giả định hoàn toàn hợp lý cho bất kỳ nhà giao dịch nào. Trên thực tế, hầu như không chỉ tất cả các nhà giao dịch đều đưa ra giả định này mà hầu hết các nhà giao dịch đều tự hào khi nghĩ mình là người chấp nhận rủi ro.

Vấn đề là giả định này có thể không giống với diễn biến thực tế. Tất nhiên, bất kỳ nhà giao dịch nào cũng chấp nhận rủi ro khi thực hiện một giao dịch, nhưng điều đó không có nghĩa là bạn đang chấp nhận rủi ro đó một cách tương ứng. Nói cách khác, tất cả các giao dịch đều có rủi ro vì kết quả nào cũng có thể xảy ra – không có kết quả nào được đảm bảo. Nhưng hầu hết các nhà giao dịch có thực sự tin rằng họ đang chấp nhận rủi ro khi thực hiện giao dịch không? Họ đã thực sự chấp nhận rằng giao dịch có một kết quả không được đảm bảo, không chắc chắn? Hơn nữa, liệu

họ có hoàn toàn chấp nhận những hậu quả có thể xảy ra chưa?

Câu trả lời rõ ràng là không! Hầu hết các nhà giao dịch hoàn toàn không có khái niệm về ý nghĩa của việc trở thành một người chấp nhận rủi ro theo cách mà một nhà giao dịch thành công nghĩ về rủi ro. Có một khoảng cách tâm lý rất lớn giữa việc cho rằng bạn là người chấp nhận rủi ro bởi vì bạn thực hiện các giao dịch và việc chấp nhận hoàn toàn rủi ro vốn có trong mỗi giao dịch.

Các nhà giao dịch giỏi nhất có thể thực hiện một giao dịch mà không có một chút do dự hay xung đột, rất thoải mái và tự tin, họ sẵn sàng đón nhận rủi ro. Họ có thể thoát khỏi giao dịch – ngay cả khi thua lỗ – mà không có một chút cảm giác khó chịu nào. Nói cách khác, những rủi ro vốn có trong giao dịch không khiến những nhà giao dịch giỏi nhất đánh mất kỷ luật, sự tập trung hoặc cảm giác tự tin của họ. Nếu bạn giao dịch mà vẫn có một chút cảm xúc khó chịu (cụ thể là sợ hãi), thì bạn chưa học được cách chấp nhận rủi ro vốn có trong giao dịch. Đây là một vấn đề lớn, bởi vì bạn chưa dám chấp nhận rủi ro ở mức độ nào đó thì bạn cũng sẽ tránh rủi ro ở mức độ tương đương. Cố gắng tránh một điều gì đó không thể tránh khỏi sẽ có những tác động tai hại, ảnh hưởng đến khả năng giao dịch thành công của bạn.

Học cách thực sự chấp nhận rủi ro trong bất kỳ việc nào cũng khó, nhưng đối với các nhà giao dịch thì lại càng khó khăn hơn, đặc biệt là khi chúng ta đang bị đe dọa. Chúng

ta thường sợ điều gì nhất (ngoài cái chết hoặc nói chuyện trước công chúng)? Chắc chắn đó là mất tiền và bị sai, và cả hai vấn đề này được xếp hạng gần đầu danh sách nỗi sợ. Thừa nhận rằng chúng ta đã sai và bị mất tiền có thể là điều vô cùng đau đớn và chắc chắn là cần tránh.

Bây giờ, bạn có thể đang tự nói với chính mình rằng “Ngoài thực tế là nó rất đau và theo bản năng, chúng ta không muốn mình sai hoặc đánh mất thứ gì đó; do đó, tôi phải làm bất cứ điều gì có thể để tránh chuyện này”. Tôi đồng ý với bạn. Nhưng cũng chính xu hướng tự nhiên này làm cho việc giao dịch (tương chừng như dễ dàng) trở nên vô cùng khó khăn.

Việc giao dịch cho chúng ta thấy một nghịch lý cơ bản: Làm thế nào để chúng ta duy trì kỷ luật, tập trung và tự tin khi đối mặt với sự không chắc chắn liên tục? Khi bạn đã học được cách “suy nghĩ như một nhà giao dịch, bạn sẽ làm được việc đó một cách chắc chắn. Định vị lại các hoạt động giao dịch của mình theo cách cho phép bạn hoàn toàn chấp nhận rủi ro sẽ là chìa khóa giúp bạn suy nghĩ như một nhà giao dịch thành công. Học cách chấp nhận rủi ro là một kỹ năng giao dịch – kỹ năng quan trọng nhất mà bạn có thể học. Tuy nhiên, hiếm khi các nhà giao dịch mới vào nghề tập trung sự chú ý hoặc dành công sức để học vấn đề này.

Khi bạn học được kỹ năng chấp nhận rủi ro, thị trường sẽ không thể tạo ra thông tin tạo nên sự đau đớn cho bạn khi xác định hoặc diễn giải nó. Nếu thông tin thị trường

tạo ra không có khả năng khiến bạn đau đớn về mặt tinh thần thì không có gì phải né tránh. Nó chỉ là thông tin, cho bạn biết khả năng xảy ra là gì. Đây được gọi là góc nhìn khách quan – một góc nhìn không bị lệch lạc hoặc bị bóp méo bởi những gì bạn sợ sẽ xảy ra hoặc không xảy ra.

Tôi chắc chắn rằng không có một nhà giao dịch nào đọc cuốn sách này mà chưa từng mở một vị thế giao dịch quá sớm – trước khi thị trường thực sự tạo ra tín hiệu, hoặc quá muộn – rất lâu sau khi thị trường đã tạo ra tín hiệu giao dịch. Điều gì đã khiến nhà giao dịch không tự thuyết phục được bản thân chốt lỗ sớm, và kết quả là khoản thua lỗ nhỏ đã biến thành một khoản lỗ lớn hơn; hoặc thoát ra khỏi các giao dịch có lợi nhuận quá sớm; hoặc đang nắm giữ các giao dịch có lợi nhuận nhưng không chốt được phần lợi nhuận nào, và sau đó để các giao dịch trở thành thua lỗ; hoặc di chuyển các lệnh dừng lỗ gần hơn với điểm mở vị thế giao dịch của anh ta, rồi bị chạm dừng lỗ và sau đó thị trường quay ngược trở lại đúng hướng kỳ vọng? Đây chỉ là một vài trong số rất nhiều lỗi mà các nhà giao dịch thường mắc phải hết lần này đến lần khác.

Đây không phải là lỗi do thị trường tạo ra. Có nghĩa là những lỗi này không đến từ thị trường. Thị trường mang tính trung lập, có nghĩa là nó di chuyển và tạo ra thông tin về chính nó. Chuyển động giá và thông tin được tạo ra cung cấp cho mỗi chúng ta cơ hội để làm điều gì đó, nhưng chỉ vậy thôi! Thị trường không có bất kỳ quyền lực nào có thể chi phối cách chúng ta nhận thức và diễn giải thông tin

hoặc kiểm soát các quyết định và hành động mà chúng ta thực hiện. Những lỗi mà tôi đã đề cập và nhiều lỗi khác chính là kết quả của cái mà tôi gọi là “quan điểm và thái độ giao dịch sai lầm”. Những thái độ sai lầm nuôi dưỡng nỗi sợ hãi thay vì sự tin tưởng và tự tin.

Sự khác biệt giữa những nhà giao dịch chiến thắng nhất quán và những người khác, theo tôi, chỉ đơn giản thế này: Những nhà giao dịch giỏi nhất không sợ hãi. Họ không sợ hãi vì họ đã phát triển các thái độ giúp họ có mức độ linh hoạt tinh thần cao nhất để mở các vị thế giao dịch và thoát khỏi các vị thế giao dịch dựa trên những gì thị trường đang cung cấp cho họ. Đồng thời, những nhà giao dịch giỏi nhất đã phát triển thái độ giúp ngăn cản sự liều lĩnh. Mọi nhà giao dịch khác đều sợ hãi, ở một mức độ nhất định. Khi họ không sợ hãi, họ có xu hướng trở nên liều lĩnh và từ đó tạo nên các trải nghiệm khiến bản thân trở nên sợ hãi sau đó.

Chín mươi lăm phần trăm các lỗi giao dịch mà bạn có khả năng mắc phải – khiến tiền vốn bị bốc hơi – sẽ xuất phát từ thái độ của bạn về các vấn đề như bị mắc sai lầm, bị thua lỗ tiền bạc, bỏ lỡ cơ hội giao dịch và chốt lợi nhuận không trọn vẹn. Đây là 4 thứ mà tôi gọi là 4 nỗi sợ chính trong công việc giao dịch.

Bây giờ, bạn có thể đang tự nói với chính mình: “Tôi không biết về điều này, tôi luôn nghĩ rằng những nhà giao dịch nên có một nỗi sợ hãi lành mạnh về thị trường”. Một lần nữa, đây là một giả định hoàn toàn hợp lý và logic. Nhưng khi nói đến giao dịch, nỗi sợ hãi của bạn sẽ hành

động chống lại bạn theo cách thúc đẩy bạn gây ra chính điều bạn sợ hãi. Nếu bạn sợ sai, thì nỗi sợ sẽ tác động lên nhận thức của bạn về thông tin thị trường theo cách khiến bạn làm điều gì đó dẫn đến các sai lầm.

Khi bạn sợ hãi, không có khả năng nào khác tồn tại. Bạn không thể nhận thức các khả năng khác hoặc hành động đúng đắn, ngay cả khi bạn đã cố gắng nhận ra các điều hợp lý, bởi vì nỗi sợ hãi đang hiện diện. Về mặt thể chất, nỗi sợ khiến chúng ta đóng băng hoặc bỏ chạy. Về mặt tinh thần, nỗi sợ khiến chúng ta thu hẹp sự tập trung vào đối tượng gây nên sợ hãi, điều này có nghĩa là những suy nghĩ về các khả năng khác cũng như các thông tin có sẵn khác từ thị trường sẽ bị chặn lại. Bạn sẽ không còn khả năng nghĩ đến những điều hợp lý mà bạn đã học được về thị trường cho đến khi bạn không còn sợ hãi, hoặc sự kiện đã trôi qua. Sau đó, bạn sẽ tự nghĩ, “Tôi biết điều đó. Tại sao lúc đó tôi không nghĩ ra?” hoặc “Tại sao tôi không thể hành động như vậy chứ?”

Rất khó để nhận thức được nguồn gốc của những vấn đề này là do thái độ không phù hợp của chính chúng ta. Đó là điều khiến nỗi sợ hãi trở nên âm ỉ. Những lối suy nghĩ ảnh hưởng xấu đến việc giao dịch của chúng ta thực ra là một chức năng tự nhiên, nó tồn tại trong suy nghĩ và thế giới quan của chúng ta. Những kiểu suy nghĩ này đã ăn sâu đến mức, hiếm khi chúng ta nhận thức rằng nguồn gốc của những khó khăn trong việc giao dịch của chúng ta là trong nội tại, xuất phát từ trạng thái tâm trí của chúng ta.

Thật vậy, có vẻ tự nhiên hơn nhiều nếu coi nguồn gốc của một vấn đề nào đó là từ bên ngoài, từ thị trường, bởi vì có cảm giác như thị trường mới là nguyên nhân gây ra cho chúng ta nỗi đau, sự thất vọng và không hài lòng.

Rõ ràng đây là những khái niệm trừu tượng và chắc chắn cũng không phải là điều mà hầu hết các nhà giao dịch sẽ quan tâm. Tuy nhiên, hiểu được mối quan hệ giữa niềm tin, thái độ và nhận thức chính là điều cơ bản về việc giao dịch, giống như học cách giao bóng khi chơi quần vợt, hoặc học cách vung gậy khi chơi golf. Nói cách khác, hiểu và kiểm soát nhận thức của bạn đối với thông tin thị trường chỉ quan trọng nếu bạn muốn đạt được kết quả nhất quán.

Tôi nói điều này bởi vì có một điều khác nữa về việc giao dịch đúng như tuyên bố tôi vừa đưa ra: Bạn không cần phải biết bất cứ điều gì về bản thân hoặc thị trường để thực hiện một giao dịch có lợi nhuận, cũng như bạn cần biết cách vung vợt tennis hoặc gậy đánh golf đúng cách để có thể đánh được một cú đánh tốt vào thời điểm nhất định. Lần đầu tiên tôi chơi golf, tôi đã đánh được nhiều cú tốt trong suốt trận đấu mặc dù tôi chưa học bất kỳ kỹ thuật cụ thể nào; nhưng điểm của tôi vẫn hơn 120 cho 18 lỗ (mức điểm xấu - người dịch). Rõ ràng, để cải thiện điểm tổng thể của mình, tôi cần phải học kỹ thuật.

Tất nhiên, điều này cũng đúng với việc giao dịch. Chúng ta cần có kỹ thuật để đạt được sự nhất quán. Nhưng đó là kỹ thuật nào? Đây thực sự là một trong những khía cạnh khó hiểu nhất của việc học giao dịch hiệu

quả. Nếu chúng ta không biết hoặc không hiểu về việc niềm tin và thái độ của chúng ta ảnh hưởng như thế nào đến nhận thức của chúng ta về thông tin thị trường, thì có vẻ như chính hành vi của thị trường đang gây ra sự thiếu nhất quán. Do đó, có thể lý giải rằng cách tốt nhất để tránh thua lỗ và trở nên nhất quán là tìm hiểu thêm về thị trường.

Một chút logic này là một cái bẫy mà hầu như tất cả các nhà giao dịch đều rơi vào tại một thời điểm nào đó, và nó dường như hoàn toàn hợp lý. Nhưng cách làm này không hiệu quả. Thị trường chỉ đơn giản là cung cấp quá nhiều biến số - thường là xung đột - và cần chúng ta xem xét. Hơn nữa, không có giới hạn nào đối với hành vi của thị trường. Nó có thể làm bất cứ điều gì, bất cứ lúc nào. Trên thực tế, bởi vì mỗi nhà giao dịch là một biến số của thị trường, nên có thể nói rằng, bất kỳ nhà giao dịch đơn lẻ nào cũng có thể khiến hầu như bất cứ điều gì xảy ra.

Điều này có nghĩa là, cho dù bạn có tìm hiểu về hành vi của thị trường kỹ lưỡng đến đâu, cho dù bạn có trở thành một nhà phân tích xuất sắc ra sao, thì bạn cũng sẽ không bao giờ học đủ để lường trước mọi tình huống tiềm năng mà thị trường có thể khiến bạn bị sai hoặc làm cho bạn mất tiền. Vì vậy, nếu bạn sợ bị sai hoặc mất tiền, điều đó có nghĩa là bạn sẽ không bao giờ học đủ để bù đắp cho những tác động tiêu cực mà những nỗi sợ này sẽ gây ra đối với khả năng nhìn nhận khách quan và khả năng hành động không do dự của bạn. Nói cách khác, bạn sẽ không tự tin

khi đối mặt với sự không chắc chắn thường xuyên. Thực tế khó khăn và lạnh lùng của giao dịch là mọi giao dịch đều có một kết quả không chắc chắn. Trừ khi bạn học cách hoàn toàn chấp nhận khả năng xảy ra một kết quả không chắc chắn, bạn sẽ cố gắng có ý thức hoặc vô thức để tránh bất kỳ khả năng nào mà bạn cho là đau đớn. Trong quá trình này, bạn sẽ gặp phải với những lỗi lầm và mất mát do chính bản thân mình gây ra.

Tôi không gợi ý rằng chúng ta không cần một số hình thức phân tích thị trường hoặc phương pháp luận để xác định cơ hội và cho phép chúng ta nhận ra các cơ hội đó; chúng ta chắc chắn phải cần. Tuy nhiên, phân tích thị trường không phải là con đường dẫn đến kết quả nhất quán. Nó sẽ không giải quyết được các vấn đề trong giao dịch đến từ sự thiếu tự tin, thiếu kỷ luật hoặc tập trung không đúng cách.

Khi thực hiện giao dịch với giả định rằng phân tích nhiều hơn hoặc tốt hơn sẽ tạo ra sự nhất quán, bạn sẽ được thúc đẩy để thu thập càng nhiều biến số thị trường càng tốt vào kho công cụ giao dịch của mình. Nhưng điều gì xảy ra sau đó? Bạn vẫn thất vọng và bị phản bội bởi thị trường, hết lần này đến lần khác, vì điều gì đó mà bạn không nhìn thấy hoặc không cân nhắc đầy đủ. Bạn sẽ cảm thấy rằng không thể tin tưởng vào thị trường; nhưng thực tế là, bạn không thể tin tưởng vào chính mình.

Tự tin và sợ hãi là những trạng thái tâm trí trái ngược nhau xuất phát từ niềm tin và thái độ của chúng ta. Để tự

tin nhằm hoạt động trong một môi trường mà bạn có thể dễ dàng mất nhiều hơn những gì bạn dự kiến, nó đòi hỏi bạn phải tin tưởng tuyệt đối vào bản thân. Tuy nhiên, bạn sẽ không thể đạt được sự tự tin đó cho đến khi bạn rèn luyện được tâm trí của mình để vượt qua khuynh hướng suy nghĩ tự nhiên vốn phản tác dụng trong việc giúp bạn trở thành một nhà giao dịch thành công. Học cách phân tích hành vi của thị trường đơn giản không phải là cách thức đào tạo phù hợp.

Bạn có hai lựa chọn: Bạn có thể cố gắng loại bỏ rủi ro bằng cách tìm hiểu về càng nhiều biến số thị trường càng tốt. (Tôi gọi đây là hố đen của phân tích, vì nó là con đường của sự thất vọng tột cùng). Hoặc bạn có thể học cách xác định lại các hoạt động giao dịch của mình theo cách mà bạn thực sự chấp nhận rủi ro và không còn sợ hãi.

Khi bạn đã đạt được trạng thái tinh thần thực sự chấp nhận rủi ro, bạn sẽ không còn xác định và diễn giải thông tin thị trường theo những cách khó hiểu. Khi bạn loại bỏ việc diễn giải thông tin thị trường theo những cách khó hiểu, bạn cũng loại bỏ xu hướng hợp lý hóa, do dự, hành động sai thời điểm, hy vọng rằng thị trường sẽ mang lại cho bạn tiền hoặc hy vọng rằng thị trường sẽ cứu bạn khỏi khả năng phải cắt lỗ các giao dịch.

Chừng nào bạn còn dễ mắc phải các sai lầm vốn là kết quả của việc viện lý do, biện minh, do dự, hy vọng và hành động sai thời điểm, bạn sẽ không thể tin tưởng vào chính mình. Nếu bạn không thể tin tưởng rằng bản thân là người

khách quan và luôn hành động vì lợi ích tốt nhất của mình, thì việc đạt được kết quả nhất quán sẽ là điều không thể. Cố gắng làm một điều gì đó trông đơn giản có thể là điều khiến bạn bực bội nhất. Điều trớ trêu là, khi bạn có thái độ phù hợp, khi bạn đã có được “tư duy của nhà giao dịch” và có thể tự tin khi đối mặt với sự không chắc chắn liên tục, việc giao dịch sẽ trở nên dễ dàng và đơn giản như bạn đã nghĩ khi mới bắt đầu.

Vậy giải pháp là gì? Bạn sẽ cần phải học cách điều chỉnh thái độ và niềm tin của mình về việc giao dịch sao cho bạn có thể giao dịch mà không có một chút sợ hãi, nhưng đồng thời giữ cho mình một khuôn khổ không cho phép bản thân trở nên liều lĩnh. Đó chính xác là những gì cuốn sách này được thiết kế để dạy bạn.

Trước khi bạn đọc tiếp, tôi muốn bạn ghi nhớ một số điều. Nhà giao dịch thành công mà bạn muốn trở thành sẽ là một phiên bản tương lai của chính bạn, là mục tiêu bạn cần phải hướng đến. Tất nhiên, bạn sẽ “phải hướng đến” một con người cởi mở, ham học hỏi và biết chấp nhận những phương pháp mới để cải thiện bản thân. Điều này vẫn đúng ngay cả khi bạn đã là một nhà giao dịch thành công và đang đọc cuốn sách này để trở nên thành công hơn. Trong quá trình thực hành, bạn sẽ tiếp xúc với những phương pháp cải thiện bản thân mâu thuẫn trực tiếp với những ý tưởng và niềm tin bạn đang có về công việc giao dịch. Bạn có thể đã biết hoặc chưa biết về những niềm tin này nhưng chắc chắn một điều: những gì bạn hiện đang

cho là đúng về bản chất của công việc giao dịch sẽ xung đột với chính bản chất thực sự của nó; cho dù bạn có thất vọng hay không đồng tình về những điều mà tôi vừa nói.

Những mâu thuẫn nội tại này là tự nhiên. Thách thức của tôi trong cuốn sách này là giúp bạn giải quyết những mâu thuẫn này một cách hiệu quả nhất có thể. Việc bạn có thể sẵn sàng chấp nhận rằng luôn tồn tại những khả năng khác (là những khả năng mà bạn có thể không nhận thức được hoặc có thể chưa cân nhắc đủ), sẽ làm cho quá trình học tập nhanh hơn và dễ dàng hơn.

CHƯƠNG 2 SỰ CÁM DỠ VÀ SỰ NGUY HIỂM CỦA VIỆC GIAO DỊCH

Vào tháng Một năm 1994, tôi được mời phát biểu tại một hội nghị giao dịch tài chính ở Chicago, do Tạp chí Futures tài trợ. Vào bữa ăn trưa của sự kiện, tôi tình cờ ngồi cạnh biên tập viên cho một trong những nhà xuất bản sách lớn trong lĩnh vực tài chính. Chúng tôi đã có một cuộc trò chuyện sôi nổi về lý do tại sao rất ít người trở nên thành công trong lĩnh vực giao dịch, ngay cả khi họ rất giỏi trong các lĩnh vực khác. Anh bạn biên tập viên đã hỏi tôi liệu đâu là lời giải thích khả dĩ cho hiện tượng này, có phải là do mọi người tham gia giao dịch vì những lý do sai lầm hay không.

SỰ CÁM DỠ

Tôi đã phải ngưng lại một chút để suy nghĩ về điều này. Tôi đồng ý rằng có nhiều lý do điển hình khác nhau thúc đẩy mọi người tham gia giao dịch/đầu cơ – sự mạo hiểm, sự hưng phấn, ham muốn trở thành người hùng, sự thu hút khi thắng lợi hoặc sự tự thương hại khi thua lỗ – chúng tạo ra các vấn đề mà cuối cùng sẽ làm giảm hiệu suất và thành công chung của nhà giao dịch. Nhưng sức hút cơ bản thực sự của công việc giao dịch mang tính cơ bản và phổ biến hơn nhiều. Giao dịch là một hoạt động mang lại cho cá nhân quyền tự do sáng tạo không giới hạn vốn đã bị

hầu hết chúng ta từ chối trong phần lớn cuộc đời của bản thân mình.

Tất nhiên, anh bạn biên tập viên đã đề nghị tôi diễn giải cụ thể hơn. Tôi giải thích rằng trong môi trường của công việc giao dịch, hầu hết các quy tắc đều do chúng ta tự thiết lập nên. Điều này có nghĩa là chúng ta có thể tự do thể hiện bản thân mình với rất ít hạn chế hoặc

giới hạn. Tất nhiên, có một số thủ tục chẳng hạn như phải trở thành thành viên của sàn giao dịch để trở thành nhà giao dịch trên sàn (floor trader)* hoặc cần đáp ứng các yêu cầu tài chính tối thiểu để mở tài khoản nếu bạn là nhà giao dịch ngoài sàn (off-the-floor trader)*. Nhưng mặt khác, một khi bạn đã bắt đầu, hầu như không còn hạn chế nào cho việc bạn chọn cách thức giao dịch ra sao.

Tôi tiếp tục kể cho anh ta một ví dụ từ một cuộc hội thảo mà tôi đã tham dự vài năm trước. Ai đó đã tính toán rằng, nếu bạn kết hợp hợp đồng tương lai trái phiếu, quyền chọn trái phiếu và thị trường trái phiếu tiền mặt, sẽ có hơn tám tỷ sự kết hợp có thể xảy ra. Nếu thêm vào đó các khung thời gian và cách thức nhận định thị trường của cá nhân, có thể thấy gần như không còn giới hạn nào cho việc giao dịch.

Anh biên tập dừng lại một lúc và hỏi: “Nhưng tại sao việc tiếp cận một môi trường không hạn chế như vậy lại dẫn đến mức độ thất bại cao?”. Tôi trả lời: “Bởi vì, với sự vô hạn những khả năng có thể xảy ra kết hợp cùng quyền

tự do vô hạn trong việc tận dụng những khả năng đó mang đến cho cá nhân những thách thức tâm lý đặc biệt và chuyên biệt, những thách thức mà rất ít người được trang bị đúng cách để đối phó, hoặc có bất kỳ nhận thức nào về vấn đề đó. Và dĩ nhiên, chúng ta không thể khắc phục chính xác điều gì đó nếu bạn thậm chí không biết vấn đề đó là gì”.

Sự tự do là tuyệt vời. Về mặt tự nhiên, tất cả chúng ta muốn nó, phấn đấu cho nó, thậm chí khao khát nó. Nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta có các nguồn lực tâm lý thích hợp để hoạt động hiệu quả trong một môi trường có rất ít giới hạn, là nơi có khả năng gây thiệt hại to lớn cho bản thân chúng ta. Hầu hết mọi người đều cần thực hiện một số điều chỉnh về mặt tinh thần, bất kể nền tảng giáo dục mà họ đã có là gì, trí thông minh ra sao hay mức độ thành công thế nào trong những lĩnh vực khác.

Kiểu điều chỉnh mà tôi đang đề cập liên quan đến việc tạo ra một cấu trúc tinh thần từ bên trong nhằm cung cấp cho các nhà giao dịch mức độ cân bằng lớn nhất giữa quyền tự do làm bất cứ điều gì và khả năng tồn tại để trải qua thiệt hại cả về tài chính lẫn tâm lý, có thể là kết quả trực tiếp của sự tự do đó.

Việc tạo ra một cấu trúc tinh thần như vậy hoàn toàn không dễ dàng, đặc biệt nếu những gì bạn đang muốn trở nên nhuần nhuyễn lại mâu thuẫn với những gì bạn đã tin tưởng. Nhưng đối với những người muốn trở thành nhà giao dịch thành công, sự khó khăn trong việc tạo ra cấu

trúc tinh thần phù hợp luôn bị xung đột bởi tâm lý đối kháng vốn đã hình thành từ giai đoạn đầu đời của bản thân.

Tất cả chúng ta đều được sinh ra trong một môi trường xã hội nào đó. Môi trường xã hội (hoặc xã hội), cho dù đó là gia đình, thành phố, tiểu bang hay quốc gia, ngụ ý sự tồn tại của cấu trúc. Cấu trúc xã hội bao gồm các quy tắc, giới hạn, ranh giới và một tập hợp các niềm tin trở thành quy tắc hành vi, giới hạn cách thức mà mỗi cá nhân trong cấu trúc xã hội đó có thể hoặc không thể thể hiện bản thân. Hơn nữa, hầu hết các giới hạn của cấu trúc xã hội đã được thiết lập trước khi chúng ta được sinh ra. Nói cách khác, vào thời điểm bất kỳ ai trong chúng ta xuất hiện, hầu hết cấu trúc xã hội chi phối sự thể hiện cá nhân của chúng ta đã ở đúng vị trí và ổn định.

Có thể dễ dàng hiểu tại sao nhu cầu về cấu trúc của xã hội và nhu cầu thể hiện bản thân của mỗi cá nhân có thể mâu thuẫn với nhau.

Mỗi người muốn nắm vững nghệ thuật giao dịch đều phải đối mặt với một xung đột cơ bản như vậy.

Tôi muốn bạn tự hỏi bản thân xem một đặc điểm (một hình thức thể hiện cá nhân) nào là chung nhất cho mọi đứa trẻ sinh ra trên hành tinh này, bất kể nơi chốn, văn hóa hoặc hoàn cảnh xã hội mà đứa trẻ sinh ra. Câu trả lời là sự tò mò. Đứa trẻ nào cũng tò mò. Mọi đứa trẻ đều ham học

hỏi. Người ta mô tả những đứa trẻ như là các cỗ máy học tập bé xíu.

Hãy xem xét bản chất của sự tò mò. Ở cấp độ cơ bản nhất, nó là một động lực. Nói một cách cụ thể hơn, đó là một động lực nội tại từ bên trong, có nghĩa là không cần thiết phải thúc đẩy một đứa trẻ học điều gì đó. Khi được ở một mình, đứa trẻ sẽ khám phá môi trường xung quanh một cách tự nhiên. Hơn nữa, động lực nội tại trong này dường như cũng có cách thức riêng biệt; nói cách khác, mặc dù tất cả trẻ em đều tò mò, nhưng không phải tất cả trẻ em đều tò mò một cách tự nhiên về những điều giống nhau.

Có điều gì đó bên trong mỗi chúng ta hướng nhận thức của cá nhân đến các đối tượng và loại trải nghiệm nhất định, khác biệt với những người khác. Ngay cả trẻ sơ sinh dường như cũng biết mình muốn gì và không muốn gì. Khi người lớn bắt gặp sự thể hiện cá tính độc đáo này của một đứa trẻ sơ sinh, họ thường rất ngạc nhiên. Họ cho rằng trẻ sơ sinh thường không khác biệt nhau là mấy. Làm thế nào mà một đứa trẻ sơ sinh có thể thể hiện được cá tính riêng biệt, ngoài lý do bởi môi trường xung quanh thúc đẩy hoặc khước từ chúng? Tôi gọi động lực nội tại này là lực hấp dẫn tự nhiên.

Diêm hấp dẫn tự nhiên chỉ đơn giản là những thứ mà chúng ta cảm thấy thích thú một cách tự nhiên hoặc say mê. Thế giới rộng lớn và đa dạng, và nó cung cấp cho mỗi chúng ta rất nhiều điều để học hỏi và trải nghiệm. Nhưng

điều đó không có nghĩa là mỗi người đều có sở thích tự nhiên hoặc say mê trong việc tìm hiểu hoặc trải nghiệm

tất cả những gì đang tồn tại. Có một số cơ chế nội bộ khiến chúng ta “chọn lọc một cách tự nhiên”.

Nếu bạn nghĩ về điều đó, tôi chắc rằng bạn có thể liệt kê ra nhiều việc phải làm hoặc là điều bạn hoàn toàn không quan tâm. Tôi biết là tôi có thể làm như vậy. Bạn cũng có thể lập một danh sách khác về những việc bạn chỉ quan tâm một chút. Cuối cùng, bạn có thể liệt kê mọi thứ mà bạn đam mê. Tất nhiên, danh sách sẽ nhỏ hơn khi mức độ quan tâm tăng lên.

Sở thích và đam mê đến từ đâu? Quan điểm cá nhân của tôi là nó xuất phát từ tầng sâu nhất của con người chúng ta – ở cấp độ danh tính thực sự của chúng ta. Nó đến từ một phần con người chúng ta, vốn tồn tại ngoài những đặc điểm và tính cách cá nhân mà chúng ta có được do quá trình giáo dục xã hội riêng biệt.

SỰ NGUY HIỂM

Ở tầng sâu nhất của con người chúng ta tồn tại những tiềm ẩn xung đột. Cấu trúc xã hội mà chúng ta sinh ra có thể nhạy cảm hoặc không nhạy cảm với những nhu cầu và sở thích nội tại này. Ví dụ, bạn có thể sinh ra trong một gia đình có nhiều vận động viên giỏi nhưng lại cảm thấy yêu thích âm nhạc hoặc nghệ thuật cổ điển. Bạn thậm chí có thể có khả năng thể thao bẩm sinh, nhưng không thực sự quan

tâm đến việc tham gia các sự kiện thể thao. Có khả năng xảy ra xung đột ở đây không?

Trong một gia đình điển hình, hầu hết các thành viên sẽ tạo áp lực rất lớn để bạn phải theo bước anh chị em hoặc cha mẹ của mình. Họ làm mọi thứ có thể để dạy bạn cách thức của họ, giúp bạn tận dụng tối đa khả năng thể thao của mình. Họ không khuyến khích bạn nghiêm túc theo đuổi bất kỳ sở thích nào khác. Bạn cứ làm theo ý họ, vì bạn không muốn bị tẩy chay, nhưng đồng thời, làm những gì họ muốn thì bạn lại cảm thấy không ổn, mặc dù mọi thứ bạn học và được dạy thiên về hướng giúp bạn trở thành một vận động viên. Vấn đề là, điều đó khiến bạn không phải là chính mình.

Những xung đột xuất phát từ những gì chúng ta được định hướng để trở thành và cảm giác rung động ở tầng sâu nhất của con người chúng ta hoàn toàn không phải là hiếm. Tôi muốn nói rằng, rất nhiều, thậm chí là hầu hết những người lớn lên trong một gia đình và môi trường văn hóa kiểu mẫu thường bị phản đối hoặc phán xét cách thức riêng biệt mà họ dùng để thể hiện bản thân.

Sự thiếu hỗ trợ này không chỉ đơn giản là sự thiếu động viên. Nó có thể “ghê gớm” hơn, như phủ nhận hoàn toàn ước muốn thể hiện bản thân của chúng ta. Hãy xem xét từ một tình huống phổ biến: Một đứa trẻ mới biết đi, lần đầu tiên trong đời nhận thấy một chiếc bình hoa trên bàn cà phê. Đứa bé tò mò, có nghĩa là có một động lực bên trong thúc giục bé trải nghiệm vật thể này. Theo một nghĩa nào

đó, dường như động lực nội tại này tạo ra một khoảng trống trong tâm trí bé, và nó phải được lấp đầy bởi đối tượng mà đứa bé quan tâm. Vì vậy, bé tìm đến chiếc bình, với một sự chủ động, bò qua khoảng rộng lớn của sàn phòng khách để đến bàn uống cà phê. Khi đến đó, bé vươn người lên mép bàn để đứng dậy, một tay đặt chắc trên bàn để giữ thăng bằng, tay còn lại vươn ra để chạm vào thứ mà bé chưa từng trải qua. Ngay lúc đó, bé nghe thấy một tiếng hét từ bên kia phòng, “KHÔNG! ĐỪNG CHẠM CÁI ĐÓ!”

Giật mình, đứa trẻ ngã ngửa, và bắt đầu khóc. Rõ ràng, đây là một điều rất phổ biến và hoàn toàn không thể tránh khỏi. Trẻ em hoàn toàn không có khái niệm về việc chúng có thể tự làm mình bị thương hay hiểu về giá trị của một chiếc bình hoa. Trên thực tế, học điều gì là an toàn, điều gì không, và giá trị của mọi thứ là những bài học quan trọng mà đứa trẻ phải học. Tuy nhiên, có một số động lực

tâm lý cực kỳ quan trọng có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng chúng ta tạo ra kỷ luật và sự tập trung cần thiết để thực hiện công việc giao dịch hiệu quả sau này.

Điều gì sẽ xảy ra khi chúng ta bị từ chối cơ hội thể hiện bản thân theo cách chúng ta muốn, hoặc chúng ta buộc phải thể hiện bản thân theo cách không tương ứng với quá trình chọn lọc tự nhiên? Trải nghiệm này tạo ra một sự khó chịu. “Khó chịu” ở đây ngụ ý là sự mất cân bằng. Nhưng chính xác thì sự mất cân bằng là gì? Để một thứ gì đó mất cân bằng, ngay từ đầu nó phải cân bằng hoặc tương đương. “Thứ gì đó” ở đây chính là môi trường tinh thần

nội tại của chúng ta và môi trường bên ngoài, nơi chúng ta trải nghiệm cuộc sống.

Nói cách khác, nhu cầu và mong muốn của chúng ta được tạo ra trong môi trường tinh thần nội tại của bản thân, và chúng được đáp ứng ở môi trường bên ngoài. Nếu hai môi trường này tương hỗ với nhau, chúng ta đang ở trong trạng thái cân bằng nội tâm, và chúng ta cảm thấy hài lòng hoặc hạnh phúc. Nếu hai môi trường này không tương ứng với nhau, chúng ta sẽ cảm thấy không hài lòng, tức giận và thất vọng, hoặc bị đau đớn về mặt cảm xúc.

Vậy tại sao việc không đạt được những gì chúng ta muốn hoặc bị từ chối quyền tự do thể hiện bản thân theo một cách cụ thể nào đó lại khiến chúng ta phải trải qua nỗi đau cảm xúc? Lý thuyết cá nhân của tôi là nhu cầu và mong muốn đã tạo ra khoảng trống tinh thần. Vũ trụ mà chúng ta đang sống có xu hướng tự nhiên là không dung nạp chân không và sẽ có sự lấp đầy bất cứ khi nào chúng xuất hiện. (Nhà triết học Spinoza đã quan sát cách đây hàng thế kỷ và phát biểu rằng: “Tự nhiên ghét bỏ các khoảng không”)

Nếu bạn hút không khí ra khỏi chai, lưới và môi của bạn sẽ dính vào miệng chai, vì bạn đã tạo ra sự mất cân bằng (chân không), và chúng cần phải được lấp đầy. Ý nghĩa đằng sau thành ngữ “Cái khó ló cái khôn” là gì? Khi xuất hiện một nhu cầu nào đó, chúng sẽ tạo ra một khoảng trống tinh thần mà vũ trụ sẽ lấp đầy với những suy nghĩ truyền cảm hứng nhằm giải quyết nhu cầu (nếu tâm trí của

bạn tiếp thu được). Và rồi các suy nghĩ truyền cảm hứng cho hành động và các biểu hiện, dẫn đến việc giải quyết thành công nhu cầu.

Về mặt này, tôi nghĩ rằng môi trường tinh thần của chúng ta hoạt động giống như vũ trụ nói chung. Một khi nhận ra nhu cầu hoặc mong muốn, chúng ta sẽ thực hiện lấp đầy khoảng trống bằng trải nghiệm từ môi trường bên ngoài. Nếu chúng ta bị từ chối cơ hội theo đuổi nhu cầu hoặc mong muốn này, theo nghĩa đen, chúng ta sẽ cảm thấy như thể chúng ta không toàn vẹn, hoặc thiếu thứ gì đó, khiến chúng ta rơi vào trạng thái mất cân bằng hoặc đau đớn về mặt cảm xúc. (Có phải tâm trí của chúng ta cũng “ghét bỏ các khoảng không” một khi nó đã được tạo ra?)

Lấy một món đồ chơi ra khỏi một đứa trẻ khi chúng chưa chơi xong (bất kể bạn có lý do chính đáng khi làm như vậy) thì phản ứng chung sẽ là cảm xúc đau đớn.

Vào thời điểm chúng ta 18 tuổi, chúng ta đã ở trên Trái đất khoảng 6.570 ngày. Trung bình, một đứa trẻ điển hình nghe được bao nhiêu lần mỗi ngày những câu như:

- “Không, không, con không thể làm điều đó”.
- Con không thể làm theo cách đó. Con phải làm theo cách này”.
- “Không phải bây giờ; hãy để ba mẹ nghĩ thêm đở”.
- “Ba mẹ sẽ cho con biết”.

- “Không thể thực hiện điều đó được”.

- “Điều gì khiến con nghĩ rằng con có thể làm được?”.

- “Con phải làm điều đó. Con không có lựa chọn nào khác”.

Có một sự thật đáng buồn, đây là những cách “tương đối tốt” mà phụ huynh sử dụng để từ chối cách chúng ta thể hiện tính cách cá

nhân. Ngay cả khi chỉ nghe những câu nói như vậy một hoặc hai lần mỗi ngày, thì vẫn làm tăng thêm hàng nghìn lời từ chối cho đến khi chúng ta đến tuổi trưởng thành.

Tôi gọi vùng trải nghiệm này là “những thôi thúc bị từ chối”, là những thôi thúc dựa trên nhu cầu bên trong, bắt nguồn từ phần sâu xa hơn trong bản sắc của chúng ta, từ quá trình chọn lọc tự nhiên.

Điều gì xảy ra với tất cả những động lực đã bị từ chối và không được lấp đầy này? Chúng chỉ đơn giản là biến mất hay sao? Đúng vậy, chúng sẽ biến mất nếu chúng được xoa dịu theo cách nào đó, hoặc ai đó làm điều gì đó để đưa môi trường tinh thần của chúng ta trở lại trạng thái cân bằng. Điều gì có thể đưa môi trường tinh thần của chúng ta trở lại trạng thái cân bằng? Có một số kỹ thuật để làm điều đó. Cách tự nhiên nhất, đặc biệt là đối với một đứa trẻ, chỉ đơn giản là khóc.

Khóc là một cơ chế tự nhiên để điều hòa những động lực đã bị từ chối, chưa được thực hiện. Các nhà nghiên cứu

khoa học đã phát hiện ra rằng, nước mắt được cấu tạo bởi các ion mang điện tích âm. Nếu được phép diễn ra theo hướng tự nhiên của nó, khóc sẽ loại bỏ năng lượng tích điện âm trong tâm trí và đưa ta trở lại trạng thái cân bằng, mặc dù chưa thỏa mãn được động lực thúc đẩy ban đầu.

Vấn đề là hầu hết các sự kiện không được phép diễn ra theo chiều hướng tự nhiên và những xung lực bị từ chối không bao giờ được dung hòa (thường khi chúng ta còn là trẻ con thì như vậy). Có nhiều lý do khiến người lớn không thích khi con cái (đặc biệt là các bé trai) khóc, và làm mọi cách để ngăn cản hành vi này. Có rất nhiều lý do khiến người lớn không buồn giải thích cho trẻ hiểu tại sao chúng bị buộc phải làm điều gì đó mà chúng không muốn. Ngay cả khi người lớn cố gắng, không có gì đảm bảo rằng các lời lý giải sẽ đủ hiệu quả để điều hòa sự mất cân bằng. Điều gì xảy ra nếu những động lực này không được dung hòa?

Chúng sẽ tích tụ và thường tự biểu hiện thành bất kỳ hình thức hành vi gây nghiện và rối loạn ám ảnh cưỡng chế nào (các bệnh về tâm lý). Có một nguyên tắc là bất cứ thứ gì chúng ta tin rằng mình đã bị tước đoạt khi còn thơ bé đều có thể dễ dàng trở thành thứ gây nghiện khi trưởng thành. Ví dụ, nhiều người nghiện tạo ra sự chú ý. Tôi đang đề cập đến những người sẽ làm hầu hết mọi thứ để thu hút sự chú ý về bản thân họ. Lý do phổ biến nhất cho điều này là họ tin rằng họ không được quan tâm đầy đủ khi còn nhỏ hoặc không nhận được điều đó khi họ cần. Trong mọi trường hợp, sự thiếu thốn trở thành năng lượng cảm xúc

chưa được giải quyết, buộc họ phải hành xử theo những cách có thể thỏa mãn cơn nghiện. Hiểu về những động lực không được dung hòa, bị phủ nhận này (tồn tại trong tất cả chúng ta) và cách chúng ảnh hưởng đến khả năng giữ tập trung và thực hiện một cách tiếp cận có kỷ luật, nhất quán là rất quan trọng đối với công việc giao dịch của chúng ta.

CÁC BIỆN PHÁP BẢO VỆ AN TOÀN

Để thực hiện việc giao dịch hiệu quả, chúng ta cần các quy tắc và ranh giới để định hướng hành vi của mình. Một thực tế đơn giản của công việc giao dịch đó là khả năng chúng ta có thể gây ra thiệt hại to lớn cho chính bản thân mình – thiệt hại có thể lớn hơn những gì ta tưởng tượng. Có nhiều loại giao dịch trong đó rủi ro thua lỗ là không có giới hạn. Để ngăn chặn khả năng gây thiệt hại cho bản thân, chúng ta cần tạo ra một cấu trúc tâm lý bên trong dưới hình thức kỷ luật tinh thần chuyên biệt, và một quan điểm định hướng hành vi bản thân để chúng ta luôn hành động vì lợi ích tốt nhất cho chính mình. Cấu trúc này phải hình thành từ bên trong, bởi vì không giống như xã hội, thị trường không cung cấp những điều này cho ta.

Thị trường cung cấp cấu trúc dưới dạng các mô hình hành vi cho biết khi nào có cơ hội giao dịch tiềm năng. Nhưng chỉ có như vậy thôi, không có gì khác. Mặt khác, từ quan điểm của mỗi cá nhân, không có quy tắc chính thức nào để định hướng hành vi của bạn. Nó thậm chí không có

phần mở đầu, phần giữa hay phần kết thúc giống như tất cả các hoạt động khác mà chúng ta tham gia.

Đây là điểm khác biệt cực kỳ quan trọng và có ý nghĩa tâm lý sâu sắc. Thị trường giống như một dòng chảy luôn chuyển động không ngừng. Nó không có sự khởi đầu, nhịp dừng lại hoặc chờ đợi. Ngay cả khi thị trường đóng cửa, giá cả vẫn đang chuyển động. Không có quy định nào là giá mở cửa vào ngày nào đó phải bằng giá đóng cửa của ngày hôm trước. Không có công việc nào khác trong xã hội có thể mang lại cho chúng ta một môi trường “không có ranh giới” như trên thị trường.

Ngay cả các trò chơi cờ bạc cũng có cấu trúc riêng khiến chúng khác nhiều so với việc giao dịch và ít nguy hiểm hơn rất nhiều. Ví dụ, nếu quyết định chơi bài xì dách (xì lát – blackjack), điều đầu tiên chúng ta phải làm là quyết định xem sẽ đặt cược hoặc rủi ro bao nhiêu tiền. Đây là sự lựa chọn buộc phải thực hiện theo quy tắc của trò chơi. Nếu không lựa chọn, chúng ta sẽ không được tham gia cuộc chơi.

Trong giao dịch, không ai (ngoại trừ chính bạn) buộc bạn phải quyết định trước rủi ro của bạn là bao nhiêu. Trên thực tế, những gì chúng ta có là một môi trường vô hạn, nơi mà hầu như mọi thứ đều có thể xảy ra bất cứ lúc nào và chỉ những người chiến thắng kiên định mới xác định được rủi ro của họ trước khi thực hiện giao dịch. Đối với những người khác, xác định trước rủi ro sẽ buộc bạn phải đối mặt với thực tế rằng, mỗi giao dịch đều có một kết quả

có thể xảy ra, nghĩa là có thể có giao dịch thua lỗ. Những kẻ thua cuộc sẽ liên tục làm mọi cách để tránh chấp nhận thực tế rằng, bất kể giao dịch có ngon lành đến đâu, nó vẫn có thể thua. Nếu không có sự hiện diện của các cấu trúc bên ngoài buộc nhà giao dịch phải suy nghĩ khác, anh ta sẽ dễ bị ảnh hưởng bởi bất kỳ các lý do biện minh, hợp lý hóa và loại logic méo mó nào đó cho phép thực hiện một giao dịch với niềm tin rằng giao dịch không thể thua, và điều này làm cho việc xác định trước rủi ro trở nên không cần thiết.

Tất cả các trò chơi cờ bạc đều có phần bắt đầu, phần giữa và phần cuối được xác định, dựa trên một chuỗi các sự kiện giúp dẫn đến kết quả của cuộc chơi. Khi bạn quyết định sẽ tham gia, bạn không thể thay đổi quyết định của mình – bạn sẽ tham gia trong suốt thời gian đó. Điều đó không đúng với việc giao dịch. Trong giao dịch, giá cả luôn biến động, không có gì bắt đầu cho đến khi bạn quyết định nó sẽ xảy ra, nó kéo dài bao lâu tùy thích và không kết thúc cho đến khi bạn muốn kết thúc. Bất kể bạn đã lên kế hoạch hoặc muốn làm gì, bất kỳ yếu tố tâm lý nào cũng có thể xuất hiện, khiến bạn trở nên mất tập trung, thay đổi suy nghĩ, trở nên sợ hãi hoặc quá tự tin. Nói cách khác, nó khiến bạn hành xử theo những cách thất thường và ngoài ý muốn.

Bởi vì các trò chơi cờ bạc có một điểm kết thúc chính thức, người thua cuộc được xác định rõ ràng khi nào họ sẽ ngừng chơi. Nếu bạn đang trên đà thua, bạn hoàn toàn có

thể suy nghĩ về việc có nên ngừng chơi hay không. Sự kết thúc của lượt chơi này là điểm khởi đầu cho một lượt chơi mới và bạn phải suy nghĩ xem có quyết định chơi tiếp hay không bằng cách thò tay vào ví hoặc đẩy một số chip cược vào giữa bàn chơi.

Việc giao dịch không có một kết thúc chính thức. Thị trường sẽ không bao giờ đẩy bạn ra khỏi một vị thế giao dịch. Trừ khi bạn có cấu trúc tinh thần phù hợp để kết thúc việc giao dịch theo cách luôn có lợi nhất cho bản thân, còn không thì bạn có thể trở thành người thua cuộc thụ động. Điều này có nghĩa là khi bạn đang trong một giao dịch thua lỗ, việc thua lỗ sẽ tiếp diễn mà bạn không cần làm gì. Bạn thậm chí không cần phải chú tâm. Bạn có thể ngó lơ tình trạng thực tế, và thị trường sẽ lấy đi mọi thứ bạn sở hữu – và hơn thế nữa.

Một trong những điều mâu thuẫn của việc giao dịch là nó đồng thời trao cho ta một món quà và một lời nguyện. Món quà có lẽ là lần đầu tiên trong đời, chúng ta hoàn toàn kiểm soát được mọi việc mình làm. Lời nguyện là không có quy tắc hoặc ranh giới bên ngoài nào giúp hướng dẫn hoặc cấu trúc hành vi của chúng ta. Các đặc điểm không giới hạn của môi trường giao dịch đòi hỏi chúng ta phải hành động với một mức độ tự kiểm chế và tự chủ, nếu chúng ta muốn tạo ra sự thành công nhất quán. Cấu trúc mà chúng ta cần để hướng dẫn hành vi phải bắt nguồn từ tâm trí, như một hành động có ý thức của ý chí tự do. Và đây cũng là điểm khởi đầu của hàng loạt vấn đề.

VẤN ĐỀ:

Sự không sẵn lòng tạo ra các quy tắc

Tôi chưa gặp được nhà giao dịch nào có hứng thú với việc xây dựng nên một bộ quy tắc giao dịch. Tuy rằng có tồn tại sự phản kháng trong việc xây dựng các quy tắc, nhưng nó lại diễn ra ngấm ngấm chứ không công khai. Một mặt chúng ta đồng ý rằng các quy tắc là hợp lý, nhưng mặt khác chúng ta lại không có ý định thực hiện những quy tắc đó. Sự phản kháng này có thể rất dữ dội, và nó có nguồn con.

Hầu hết cấu trúc trong tâm trí của chúng ta là kết quả của quá trình giáo dục xã hội và dựa trên những lựa chọn của người khác (thông qua quá trình nuôi dạy). Nói cách khác, nó đã thấm nhuần trong tâm trí chúng ta, nhưng không bắt nguồn từ tâm trí chúng ta. Đây là một sự phân biệt rất quan trọng. Trong quá trình cấu trúc được thấm nhuần này, nhiều động lực tự nhiên, nhu cầu thể hiện bản thân và tìm hiểu về bản chất sự tồn tại của chúng ta thông qua tự trải nghiệm trực tiếp đã bị phủ nhận. Có nhiều động lực bị từ chối này

không bao giờ được dung hòa và vẫn tồn tại bên trong chúng ta, dẫn đến sự thất vọng, tức giận, chán nản, tội lỗi, hoặc thậm chí là hận thù. Sự tích tụ của những cảm giác tiêu cực này hoạt động như một lực đẩy bên trong môi trường tinh thần, khiến chúng ta phản kháng lại bất cứ thứ

gì chối bỏ quyền tự do làm những gì chúng ta thích và trở thành bất cứ điều gì chúng ta muốn, khi chúng ta muốn.

Nói cách khác, chính lý do đó khiến chúng ta bị thu hút bởi việc giao dịch ngay từ đầu - đó là quyền tự do sáng tạo không giới hạn - cũng là lý do khiến chúng ta cảm thấy có sự phản kháng tự nhiên trong việc tạo ra các loại quy tắc và ranh giới có thể định hướng hành vi của chúng ta một cách thích hợp. Cứ như thế chúng ta đã tìm thấy một xứ sở thần tiên hoàn toàn tự do, nhưng sau đó có người vỗ vào vai ta và nói: “Này, anh bạn phải tạo ra các quy tắc, và không chỉ vậy, anh bạn còn phải có kỷ luật để tuân theo chúng”.

Việc tạo ra các quy tắc là điều đúng đắn, nhưng khó có thể có được động lực để xây dựng quy tắc này khi chúng ta đã cố gắng thoát khỏi chúng trong phần lớn cuộc đời mình. Chúng ta thường phải chịu đựng rất nhiều khó khăn và đau khổ để vượt qua các chướng ngại vật ngăn cản ta thiết lập và tuân thủ một chế độ giao dịch có tổ chức, nhất quán và thực hiện các quy tắc quản lý vốn hiệu quả.

Tôi không có ý rằng bạn phải dung hòa tất cả những thất vọng và chán nản trong quá khứ để trở thành một nhà giao dịch thành công, bởi vì điều đó là không thật sự cần thiết. Và bạn chắc chắn không cần phải chịu đựng sự đau khổ nào hết. Tôi đã làm việc với nhiều nhà giao dịch đã đạt được mục tiêu nhất quán của họ mà không cần phải giải quyết hay dung hòa của những động lực bị từ chối trước đó của họ. Tuy nhiên, bạn có thể phải nỗ lực và tập trung

rất nhiều để xây dựng loại cấu trúc tinh thần giúp bù đắp cho tác động tiêu cực gây nên bởi các động lực bị từ chối, để rồi từ đó thiết lập nên các kỹ năng giúp bạn trở thành một nhà giao dịch thành công.

VẤN ĐỀ:

Trốn tránh trách nhiệm

Việc giao dịch có thể được mô tả như một sự lựa chọn cá nhân thuần túy, không bị cản trở và có kết quả tức thời. Hãy nhớ rằng, không có gì xảy ra cho đến khi chúng ta quyết định bắt đầu một giao dịch; nó kéo dài bao lâu tùy chúng ta muốn; và nó sẽ không kết thúc cho đến khi chúng ta quyết định dừng lại. Tất cả những phần mở đầu, phần giữa và phần cuối này là kết quả của việc chúng ta diễn giải thông tin sẵn có và cách chúng ta lựa chọn hành động theo sự diễn giải của mình. Chúng ta có thể tự do đưa ra lựa chọn, nhưng điều đó không có nghĩa là ta sẵn sàng và sẵn lòng nhận trách nhiệm về kết quả sau đó. Các nhà giao dịch không sẵn sàng chịu trách nhiệm về kết quả của các diễn giải và hành động của họ sẽ thấy mình ở trong một tình thế tiến thoái lưỡng nan: Làm thế nào để tham gia vào một hoạt động cho phép họ hoàn toàn tự do thực hiện việc lựa chọn, nhưng đồng thời không phải chịu trách nhiệm nếu kết quả sau đó là không đoán định được và không giống như ý thích của họ?

Một thực tế khó chấp nhận của việc giao dịch là, nếu muốn tạo ra sự nhất quán, bạn phải bắt đầu từ tiền đề

rằng, cho dù kết quả thế nào thì bạn cũng phải hoàn toàn chịu trách nhiệm. Đây là một kiểu trách nhiệm mà không nhiều người muốn khi họ quyết định trở thành nhà giao dịch tài chính. Cách để trốn tránh trách nhiệm là áp dụng một phong cách giao dịch tùy hứng. Tôi định nghĩa giao dịch tùy hứng là các giao dịch có kế hoạch kém hoặc không có kế hoạch. Đây là một cách tiếp cận vô tổ chức, không giúp chúng ta tìm kiếm được sự hiệu quả trong việc giao dịch.

Tính tùy hứng là kiểu tự do không có cấu trúc và không có sự chịu trách nhiệm. Khi chúng ta thực hiện giao dịch mà không có một kế hoạch được xác định rõ ràng thì trong bối cảnh thị trường có vô hạn

biến thể, chúng ta dễ dàng đánh giá cao các giao dịch đúng ý thích (dựa theo một số phương pháp nào đó), đồng thời rũ bỏ việc chịu trách nhiệm về những giao dịch không diễn ra theo cách ta mong muốn (bởi vì luôn có một số biến số mà chúng ta không biết và do đó không thể xem xét trước).

Nếu hành vi của thị trường thực sự ngẫu nhiên, sẽ rất khó nếu không muốn nói là không thể tạo ra sự nhất quán. Nếu không thể nhất quán được thì chúng ta thực sự không phải chịu trách nhiệm. Vấn đề nằm ở chỗ kinh nghiệm mà chúng ta có về thị trường lại khác, đó là các mô hình hành vi giống nhau xuất hiện lặp đi lặp lại. Mặc dù kết quả của từng mô hình riêng lẻ là ngẫu nhiên, kết quả của một loạt các mô hình là nhất quán (đáng tin cậy về mặt thống kê).

Đây là một nghịch lý, nhưng lại dễ dàng giải quyết bằng một cách tiếp cận có kỷ luật, có tổ chức và nhất quán.

Tôi đã làm việc với vô số nhà giao dịch, những người vốn dành hàng giờ để phân tích thị trường và lập kế hoạch giao dịch cho ngày hôm sau. Nhưng sau đó, thay vì thực hiện các giao dịch như đã lên kế hoạch, họ lại làm khác đi. Các giao dịch họ đã thực hiện trên thực tế thường là tham khảo ý tưởng từ bạn bè hoặc lời khuyên từ các nhà môi giới. Có một điều trớ trêu là, những giao dịch mà họ đã lên kế hoạch ban đầu nhưng không thực hiện rốt cuộc thường là những giao dịch thắng lợi và mang lại lợi nhuận lớn trong ngày. Đây là một ví dụ kinh điển về nguyên nhân khiến chúng ta dễ bị rơi vào tình trạng giao dịch tùy hứng, bất quy tắc – bởi vì chúng ta muốn trốn tránh trách nhiệm.

Khi ưu tiên hành động theo ý tưởng do chính mình thiết lập, chúng ta sẽ nhận được phản hồi ngay lập tức về mức độ hiệu quả của các ý tưởng này. Thật khó để chấp nhận nếu các ý tưởng đó không mang lại hiệu quả như kỳ vọng. Tuy nhiên, khi chúng ta thực hiện một giao dịch tùy hứng, ngẫu nhiên, không có kế hoạch, việc đùn đẩy trách nhiệm bằng cách đổ lỗi cho bạn bè hoặc người môi giới về những ý tưởng tồi của họ sẽ dễ dàng hơn nhiều.

Có một vấn đề khác thuộc về bản chất của việc giao dịch giúp chúng ta dễ dàng chối bỏ trách nhiệm và giao dịch tùy hứng: Đó là bất kỳ giao dịch nào cũng có khả năng trở thành một giao dịch chiến thắng, thậm chí là thắng lớn. Giao dịch thắng lớn đó có thể đến với bạn cho dù bạn là

một nhà phân tích giỏi hay là một tay chơi tệ hại; cho dù bạn chịu hay không chịu trách nhiệm.

Bạn cần nỗ lực để xây dựng phương pháp tiếp cận có kỷ luật, vốn cần thiết để trở thành nhà giao dịch có lợi nhuận nhất quán. Tuy nhiên, như bạn có thể thấy, thật khó để xây dựng kiểu sức mạnh tinh thần như vậy, trong khi lại dễ dàng rơi vào trạng thái giao dịch vô kỷ luật, ngẫu hứng, tùy tiện.

VẤN ĐỀ:

Con nghiện các phần thưởng ngẫu nhiên

Có một số nghiên cứu đã được thực hiện về tác động tâm lý của phần thưởng ngẫu nhiên đối với loài khỉ. Ví dụ, nếu bạn dạy một chú khỉ làm một nhiệm vụ và liên tục thưởng cho nó mỗi khi nhiệm vụ được hoàn thành, chú khỉ sẽ nhanh chóng học được cách liên kết một kết quả cụ thể với những nỗ lực bỏ ra. Nếu bạn ngừng thưởng cho nó khi nó thực hiện nhiệm vụ, trong một khoảng thời gian rất ngắn, chú khỉ sẽ dừng làm nhiệm vụ đó. Nó sẽ không lãng phí năng lượng của mình để làm điều gì đó mà nó đã biết rằng sẽ không được thưởng.

Tuy nhiên, phản ứng của chú khỉ khi bị cắt phần thưởng sẽ rất khác nếu bạn đưa ra một lịch trình thưởng hoàn toàn ngẫu nhiên thay vì nhất quán. Trong thí nghiệm này, khi bạn ngừng đưa ra phần thưởng, chú khỉ không biết được rằng nó không bao giờ còn được thưởng nữa. Trong khi mỗi lần được thưởng thì phần thưởng đều đến một cách

bất ngờ. Do đó, từ quan điểm của chú khỉ, không có lý do gì để nó bỏ dở công việc. Chú khỉ tiếp tục thực hiện nhiệm vụ, ngay cả khi không được thưởng. Một số chú khỉ vẫn tiếp tục làm nhiệm vụ đến vô thời hạn.

Tôi không chắc tại sao chúng ta lại dễ bị nghiện các phần thưởng ngẫu nhiên. Nếu phải phán đoán, tôi cho rằng nó có thể liên quan đến các chất hóa học gây hưng phấn được tiết ra trong não bộ của chúng ta khi chúng ta trải qua một bất ngờ, ngạc nhiên thú vị. Nếu một phần thưởng là ngẫu nhiên, chúng ta không bao giờ biết chắc liệu có thể lại nhận được nó hay không và khi nào thì được nhận, vì vậy việc tiêu hao năng lượng và nguồn lực với hy vọng trải nghiệm lại cảm giác ngạc nhiên tuyệt vời đó là điều dễ hiểu. Trên thực tế, đối với nhiều người, việc này có thể gây nghiện. Mặt khác, khi chúng ta mong đợi một kết quả cụ thể và nó không xảy ra, chúng ta sẽ thất vọng và cảm thấy tồi tệ. Nếu làm điều đó một lần nữa và lại nhận được kết quả đáng thất vọng tương tự, khả năng là chúng ta sẽ không tiếp tục thực hiện nữa, vì rõ ràng chúng ta biết nó gây nên cảm xúc đau đớn cho bản thân.

Vấn đề với bất kỳ chứng nghiện nào là nó khiến ta rơi vào trạng thái “không còn lựa chọn nào khác”. Càng nghiện nặng bao nhiêu thì các nỗ lực để thỏa mãn cơn nghiện lại mạnh mẽ bấy nhiêu. Các khả năng hoặc nhu cầu khác trong cùng thời điểm đó (như cần phải tin tưởng bản thân hay không giao dịch quá rủi ro) đều bị trí óc bỏ qua hoặc không đếm xỉa đến. Chúng ta cảm thấy bất lực trong

việc thực hiện các hành động khác, và chỉ chăm chăm thỏa mãn con nghiện. Việc nghiện một phần thưởng ngẫu nhiên đặc biệt gây phiền toái cho các nhà giao dịch, bởi vì nó là một vấn đề khác cản trở việc tạo ra loại cấu trúc tinh thần dẫn đến sự nhất quán trong công việc giao dịch.

VẤN ĐỀ:

Kiểm soát nội tại và kiểm soát ngoại vi

Sự giáo dục đã lập trình để chúng ta hoạt động trong một môi trường xã hội nhất định, có nghĩa là chúng ta đã có được một số chiến lược tư duy nhất định để đáp ứng nhu cầu, kỳ vọng và mong muốn của bản thân trong bối cảnh tương tác xã hội. Không chỉ học được cách phụ thuộc vào nhau để đáp ứng những nhu cầu, kỳ vọng và mong muốn mà chúng ta không thể tự mình đáp ứng hoàn toàn. Trong quá trình này, chúng ta đã xây dựng được nhiều kỹ thuật kiểm soát và thao túng xã hội để đảm bảo rằng những người khác hành xử theo cách phù hợp với những gì ta muốn.

Thị trường thoạt trông có vẻ giống như một xã hội thu nhỏ vì có rất nhiều người tham gia, nhưng thực tế thì không phải vậy. Nếu trong xã hội hiện đại ngày nay, chúng ta đã học được cách phụ thuộc vào nhau để đáp ứng các nhu cầu cơ bản, thì thị trường (ngay cả khi nó tồn tại giữa xã hội hiện đại) có thể được mô tả như một vùng hoang dã tâm lý, nơi mà mọi người chỉ nghĩ cho bản thân mình mà thôi.

Không những không thể phụ thuộc vào thị trường để kỳ vọng nó làm bất cứ thứ gì cho ta, mà còn rất khó hoặc gần như không thể thao túng hay kiểm soát các diễn biến của thị trường. Điều gì diễn ra nếu trong cuộc sống thực tế chúng ta đã học được cách thỏa mãn được nhu cầu, mong muốn và kỳ vọng của bản thân thông qua việc học cách kiểm soát và tác động lên môi trường sống xung quanh, nhưng trong công việc giao dịch thì thị trường không biết, không quan tâm hoặc phản hồi cho chúng ta? Điều đó cứ như là đi bơi thuyền mà không có mái chèo vậy.

Một trong những lý do chính khiến nhiều người thành công ở lĩnh vực khác lại thất bại thảm hại trong lĩnh vực giao dịch là vì thành công của họ một phần nhờ vào khả năng siêu việt trong việc thao

túng và kiểm soát môi trường xã hội để đáp ứng những gì họ muốn. Ở một mức độ nào đó, tất cả chúng ta đã học được hoặc phát triển các kỹ thuật để làm cho môi trường ngoại cảnh (bên ngoài) phù hợp với môi trường nội tại (bên trong – môi trường tinh thần) của chính mình. Vấn đề là không có kỹ thuật nào trong số này phù hợp với thị trường tài chính. Thị trường không phản hồi với sự kiểm soát và thao túng (trừ khi bạn là một nhà giao dịch với khối lượng rất lớn).

Tuy nhiên, chúng ta có thể kiểm soát được nhận thức và diễn giải thông tin thị trường, cũng như hành vi của chính mình. Thay vì kiểm soát môi trường xung quanh để khiến chúng phù hợp với những gì mình muốn, chúng ta có thể

học cách kiểm soát bản thân. Sau đó, chúng ta có thể tiếp nhận thông tin thị trường từ góc độ khách quan nhất có thể, và cấu trúc môi trường tinh thần của chúng ta, giúp chúng ta hành động theo cách có lợi nhất cho bản thân.

CHƯƠNG 3 CHỊU TRÁCH NHIỆM

Mặc dù cụm từ “chịu trách nhiệm” nghe có vẻ đơn giản, nhưng khái niệm này không dễ nắm bắt và cũng không dễ áp dụng vào thực tế giao dịch của bạn. Tất cả chúng ta đều đã từng nghe cụm từ này và phải đối mặt với việc phải chịu trách nhiệm rất nhiều lần trong đời, đến nỗi chúng ta hiển nhiên cho rằng, mình biết chính xác ý nghĩa của cụm từ này.

Việc chịu trách nhiệm trong giao dịch và học các nguyên tắc thành công có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Với tư cách là một nhà giao dịch, bạn phải hoàn toàn hiểu rõ mình có đang chịu trách nhiệm hay không chịu trách nhiệm cho thành công của bản thân hay không. Chỉ khi đó, bạn mới có thể chọn phát triển những đặc điểm cho phép bạn tham gia vào nhóm chọn lọc những nhà giao dịch luôn thành công trên thị trường.

Ở cuối Chương I, tôi đã giới thiệu ý tưởng từng bước phản ánh tương lai của bản thân bạn. Nói cách khác, nhà giao dịch thành công nhất quán mà bạn muốn trở thành vẫn chưa hiện diện. Bạn phải tạo ra một phiên bản mới của chính mình, giống như một nhà điêu khắc tạo ra một mô hình mẫu vậy.

ĐỊNH HÌNH MÔI TRƯỜNG TINH THẦN CỦA BẠN

Các công cụ bạn sẽ sử dụng để tạo ra phiên bản mới của bản thân chính là sự sẵn sàng và mong muốn học hỏi, được thúc đẩy bởi niềm đam mê của bạn để hướng tới sự thành công. Nếu sự sẵn lòng và ham học hỏi là công cụ chính, thì phương tiện của bạn là gì? Một nghệ sĩ muốn tạo ra tác phẩm điêu khắc có thể chọn lựa làm việc với một số chất liệu – chẳng hạn như đất sét, đá cẩm thạch hoặc kim loại, nhưng nếu bạn muốn tạo ra một phiên bản mới về tính cách của mình, thể hiện mình là một nhà giao dịch thành công nhất quán, bạn chỉ cần có niềm tin và thái độ. Phương tiện cho nỗ lực nghệ thuật của bạn sẽ là môi trường tinh thần của chính bạn. Ở nơi đó, với mong muốn học hỏi, bạn có thể tái cấu trúc, cài đặt những niềm tin và thái độ cần thiết để đạt được mục tiêu cuối cùng của mình.

Tôi cho rằng mục tiêu cuối cùng của bạn là sự nhất quán. Nếu bạn giống như hầu hết các nhà giao dịch khác, bạn sẽ không nhận ra tiềm năng lớn lao từ các cơ hội dành cho bạn. Để dần dần nhận ra tiềm năng đó, để dần dần biến nó trở thành hiện thực trong cuộc sống của mình, mục tiêu chính của bạn phải là học cách suy nghĩ như một nhà giao dịch thành công nhất quán.

Hãy nhớ rằng, những nhà giao dịch giỏi nhất nghĩ theo một số cách thức độc đáo. Họ đã có được một cấu trúc tinh thần cho phép họ giao dịch mà không sợ hãi, đồng thời giúp họ không trở nên liều lĩnh và phạm các lỗi lầm do nỗi sợ hãi. Tư duy này được cấu thành bởi một số yếu tố, nhưng điểm mấu chốt là các nhà giao dịch thành công đã

hầu như loại bỏ ảnh hưởng của sự sợ hãi và sự liều lĩnh khỏi việc giao dịch của họ. Hai đặc điểm cơ bản này cho phép họ đạt được kết quả nhất quán.

Khi bạn có được kiểu tư duy này, bạn cũng sẽ có thể thực hiện giao dịch mà không sợ hãi. Bạn sẽ không còn dễ mắc phải vô số lỗi dựa trên nỗi sợ hãi đến từ việc cố tình hợp lý hóa, bóp méo thông tin trong tiềm thức, do dự, nóng vội hoặc hy vọng thiếu căn cứ. Khi nỗi sợ hãi biến mất, sẽ không có lý do gì để mắc phải những lỗi này và kết quả là việc giao dịch của bạn sẽ không còn bị tác động bởi chúng nữa.

Tuy nhiên, loại bỏ nỗi sợ hãi chỉ là một nửa của phương trình. Nửa còn lại là nhu cầu phát triển khả năng kiểm chế. Các nhà giao dịch xuất sắc đã học được rằng, họ cần phải có kỷ luật tự thân hoặc một cơ chế tinh thần để chống lại những tác động tiêu cực của sự hưng phấn hoặc tự tin thái quá do kết quả của một chuỗi giao dịch chiến thắng. Đối với một nhà giao dịch, chiến thắng là cực kỳ nguy hiểm nếu bạn không học cách theo dõi và kiểm soát bản thân.

Nếu cho rằng chúng ta phải tập trung nỗ lực vào việc phát triển tư duy của một nhà giao dịch thực thụ để tạo ra sự nhất quán, thì sẽ dễ dàng hiểu tại sao rất nhiều nhà giao dịch lại không thành công. Thay vì học cách suy nghĩ như một nhà giao dịch nhất quán, nhiều người chỉ nghĩ về cách để có thể kiếm nhiều tiền và cho rằng họ tìm hiểu nhiều hơn về thị trường. Ai cũng hầu như từng rơi vào cái bẫy này. Có một số yếu tố tâm lý khiến bạn rất dễ nghĩ rằng

chính những gì bạn không biết về thị trường là nguyên nhân dẫn đến việc thua lỗ và kết quả thiếu nhất quán của bản thân.

Tuy nhiên, sự thật không phải như vậy. Sự nhất quán mà bạn tìm kiếm nằm trong trong tâm trí của bạn, không phải ở thị trường. Chính thái độ và niềm tin về việc mắc phải sai lầm, gánh chịu thua lỗ và khuynh hướng thiếu thận trọng khi bạn hưng phấn mới là các nguyên nhân gây ra hầu hết thua lỗ chứ không phải kỹ thuật hoặc kiến thức về thị trường.

Ví dụ: nếu phải chọn một trong hai nhà giao dịch sau đây để quản lý tiền của mình, bạn sẽ chọn nhà giao dịch nào? Nhà giao dịch đầu tiên sử dụng một kỹ thuật giao dịch đơn giản, thậm chí có thể là tầm thường, nhưng sở hữu tư duy không dễ bị tiềm thức bóp méo, không do dự, không cố gắng hợp lý hóa hay nóng vội. Nhà giao dịch thứ hai là một nhà phân tích hàng đầu, nhưng vẫn bị tác động bởi những nỗi sợ hãi điên hình khiến anh ta dễ gánh chịu tất cả các vấn đề tâm lý mà nhà giao dịch đầu tiên không mắc phải. Có vẻ như bạn sẽ dễ dàng chọn lựa một trong hai người này để giao phó vốn liếng của mình. Nhà giao dịch đầu tiên sẽ đạt được kết quả tốt hơn nhiều cho đồng vốn của bạn.

Thái độ đúng đắn tạo ra kết quả tổng thể tốt hơn so với khả năng phân tích hoặc kỹ thuật giao dịch. Tất nhiên, tình huống lý tưởng là có cả hai, nhưng bạn thực sự không cần cả hai, bởi vì nếu bạn có thái độ đúng đắn – tư duy đúng

đần – thì mọi thứ khác về giao dịch sẽ tương đối dễ dàng, thậm chí đơn giản hơn và chắc chắn là nhiều niềm vui hơn. Tôi biết đối với một số độc giả thì điều này có thể khó tin hoặc thậm chí khiến bạn lo lắng, đặc biệt nếu bạn đã phải vật lộn trong nhiều năm để tìm hiểu mọi thứ có thể về thị trường.

Điều thú vị là tại thời điểm bắt đầu việc giao dịch, tư duy của các nhà giao dịch thường gần với kiểu tư duy đúng đắn hơn bất kỳ thời điểm nào khác. Nhiều người đã bắt đầu giao dịch với một khái niệm rất phi thực tế về những hiểm họa tiềm năng. Điều này đặc biệt đúng nếu giao dịch đầu tiên của họ là một giao dịch chiến thắng. Sau đó, họ thực hiện giao dịch thứ hai với một chút hoặc không hề sợ hãi. Nếu giao dịch đó lại tiếp tục thắng lợi, họ sẽ thực hiện giao dịch tiếp theo mà không lo lắng đến khả năng thua lỗ. Mỗi chiến thắng tiếp theo thuyết phục họ rằng không có gì phải sợ, và giao dịch là cách dễ nhất để có thể kiếm được tiền.

Sự thiếu vắng sợ hãi này chuyển thành trạng thái tâm trí vô tư, tương tự như trạng thái tâm trí mà nhiều vận động viên vĩ đại mô tả như một “trạng thái phong độ cao”*. Nếu bạn đã từng có cơ hội trải nghiệm trạng thái này trong một môn thể thao nào đó, thì bạn biết đó là trạng thái tâm trí hoàn toàn không sợ hãi và bạn chỉ hành động và phản ứng theo bản năng. Bạn không cân nhắc các lựa chọn thay thế hoặc cân nhắc hậu quả hoặc đoán mò. Bạn đang ở trong

thời điểm hiện tại và “chỉ hành động”. Bất cứ điều gì bạn làm đều trở thành chính xác những gì bạn cần phải làm.

Hầu hết các vận động viên không bao giờ đạt đến cấp độ đỉnh cao này, bởi vì họ không bao giờ vượt qua được nỗi sợ mắc sai lầm. Các vận động viên nào đạt đến trạng thái hoàn toàn không lo sợ về hậu quả có thể xảy ra thường sẽ tự nhiên đi vào “trạng thái phong độ cao”. Tuy nhiên, trạng thái tâm trí này không phải là điều mà bạn muốn là được, mà phải trải qua một quá trình rèn luyện. Đó là trạng thái tâm trí khiến bạn thấy bản thân mình trong đó, với tính sáng tạo vốn có, và thông thường nếu bạn bắt đầu suy nghĩ về hành động của mình một cách có lý trí hoặc ý thức, bạn sẽ bị đẩy thoát ra khỏi trạng thái này ngay lập tức.

Mặc dù bạn không thể ép buộc hoặc quyết tâm để đạt được “trạng thái phong độ cao”, nhưng bạn có thể thiết lập những điều kiện tinh thần có lợi nhất để trải nghiệm trạng thái này, bằng cách xây dựng một thái độ chiến thắng tích cực. Tôi định nghĩa một thái độ chiến thắng tích cực là thái độ nỗ lực để đạt được những kết quả tích cực, và bạn chấp nhận rằng bất kỳ kết quả nào nhận được đều phản ánh hoàn hảo mức độ phát triển của bạn và những gì bạn cần học hỏi để làm tốt hơn.

Đó là điều mà các vận động viên vĩ đại có được: một thái độ chiến thắng cho phép họ dễ dàng vượt qua những sai lầm của mình và tiếp tục tiến bước.

Những người khác sa lầy vào sự tự phê bình tiêu cực, hối hận và tự thương hại bản thân. Không có nhiều người từng phát triển một thái độ chiến thắng tích cực. Điều bất thường đáng ngạc nhiên của việc giao dịch là nếu bạn bắt đầu với một giao dịch thắng lợi, bạn sẽ tự động trải nghiệm kiểu suy nghĩ vô lo, vốn là một sản phẩm phụ của thái độ chiến thắng, mà không cần phải phát triển chính thái độ đó. Tôi biết điều này nghe có vẻ hơi khó hiểu, nhưng nó có một vài hàm ý sâu sắc.

Nếu một vài giao dịch thắng lợi có thể dẫn dắt bạn vào trạng thái tâm lý vô lo, vốn là trạng thái cần thiết cho sự thành công của bạn, nhưng nó lại không đến từ một thái độ thích hợp, thì thực chất nó lại đang tạo ra sự hiểu lầm nghiêm trọng về bản chất thực sự của việc giao dịch, và chắc chắn nó sẽ dẫn đến thảm họa cả về cảm xúc và tài chính cho bạn.

Thực hiện được một vài (hoặc nhiều) giao dịch chiến thắng không có nghĩa là bạn đã trở thành một nhà giao dịch, nhưng đó là cách cảm nhận của bạn, bởi vì nó đưa chúng ta vào trạng thái tâm trí mà chỉ những nhà giao dịch đạt được thành công nhất được trải nghiệm. Thực tế là bạn không cần một chút kỹ năng nào để thực hiện được một giao dịch chiến thắng và nếu có thể thực hiện một giao dịch chiến thắng mà không cần một chút kỹ năng nào, bạn chắc chắn có thể thực hiện được một giao dịch khác tương tự. Tôi có biết một số người đã bắt đầu sự nghiệp giao dịch

của họ với những chuỗi giao dịch chiến thắng khá ấn tượng.

Khi bạn cảm thấy tự tin và không bị cản trở bởi những nỗi sợ hãi và lo lắng, không khó để tạo nên một chuỗi giao dịch chiến thắng bởi vì chúng ta dễ dàng đạt được “trạng thái phong độ cao”, kiểu như một loại nhịp điệu tự nhiên khiến bạn hành động một cách rất hiển nhiên và tự phát. Gần như thế thị trường tự báo cho bạn biết khi nào nên mua và khi nào nên bán, và bạn cần rất ít nỗ lực trong việc phân tích. Và tất nhiên, bởi vì bạn không sợ hãi, bạn có thể thực hiện các giao dịch của mình mà không có bất đồng hoặc xung đột bên trong.

Ý tôi là, chiến thắng chủ yếu dựa vào thái độ. Chắc chắn có nhiều người biết về điều này, nhưng đồng thời, hầu hết mọi người không hiểu rõ thái độ đóng vai trò quan trọng trong kết quả của họ. Trong phần lớn các môn thể thao hoặc các hoạt động cạnh tranh khác, người tham gia phải phát triển các kỹ năng thể chất cũng như kỹ năng tinh thần dưới dạng chiến lược. Nếu đối thủ không đồng đều về kỹ năng, người có kỹ năng vượt trội thường sẽ thắng (nhưng không phải lúc nào cũng vậy). Khi một người yếu hơn đánh bại một đối thủ vượt trội, yếu tố quyết định là gì? Khi hai đối thủ ngang bằng nhau, yếu tố nào dẫn đến sự cân bằng theo cách này hay cách khác? Trong cả hai trường hợp, câu trả lời chính là thái độ.

Điều khiến cho việc giao dịch trở nên hấp dẫn nhưng đồng thời khó để học là bạn thực sự không cần nhiều kỹ

năng; bạn chỉ cần một thái độ chiến thắng thực sự. Trải qua một vài hoặc nhiều giao dịch chiến thắng có thể khiến bạn cảm thấy mình là người chiến thắng và cảm giác đó là thứ giúp duy trì chuỗi chiến thắng. Đây là lý do tại sao một nhà giao dịch mới bắt đầu có thể thực hiện một chuỗi các giao dịch chiến thắng trong khi nhiều nhà phân tích thị trường giỏi nhất của ngành tài chính lại gặp khó khăn trong việc tương tự. Các nhà phân tích có kỹ năng tốt, nhưng họ không có thái độ chiến thắng. Họ đang thực hiện giao dịch trong sợ hãi. Nhà giao dịch mới trải nghiệm cảm giác của thái độ chiến thắng bởi vì anh ấy không sợ hãi. Nhưng điều đó không có nghĩa là anh ta có thái độ chiến thắng; điều đó chỉ có nghĩa là anh ta chưa trải qua bất kỳ nỗi đau nào từ các hoạt động giao dịch của mình để khiến anh ta sợ hãi.

PHẢN ỨNG VỚI VIỆC THUA LỖ

Cuối cùng thì nhà giao dịch mới vào nghề của chúng ta cũng sẽ bị thua lỗ và mắc sai lầm, bất kể cảm giác của anh ta có tích cực ra sao. Thua lỗ và mắc sai lầm là thực tế không thể tránh khỏi của việc giao dịch. Thái độ tích cực nhất kết hợp cùng các kỹ năng phân tích tốt nhất cũng không thể ngăn cản một nhà giao dịch tránh được một giao dịch thua lỗ mãi. Thị trường quá thất thường và có quá nhiều biến số cần xem xét, vì vậy không có nhà giao dịch nào có thể luôn luôn đúng.

Điều gì sẽ xảy ra khi nhà giao dịch mới vào nghề bắt đầu bị thua lỗ? Nó sẽ ảnh hưởng ra sao đến trạng thái tinh thần vô lo của anh ấy? Câu trả lời sẽ phụ thuộc vào kỳ vọng của anh ta đối với giao dịch và cách anh ta diễn giải trải nghiệm của bản thân. Và cách anh ta diễn giải trải nghiệm là một chức năng của niềm tin và thái độ của anh ấy.

Điều gì sẽ xảy ra nếu anh ta đang thực hiện việc giao dịch với niềm tin rằng không có cách nào có thể tránh được thua lỗ, bởi vì thua lỗ là hệ quả tự nhiên của việc giao dịch – chẳng khác gì một chủ nhà hàng phải gánh chịu chi phí khi phải mua thức ăn? Hơn nữa, giả sử rằng anh ta đã hoàn toàn chấp nhận rủi ro, nghĩa là anh đã cân nhắc và tính đến tất cả những khả năng không thể chấp nhận được trong hành vi của thị trường, cả về mặt tài chính và cảm xúc. Với những niềm tin và kỳ vọng như vậy, không chắc thái độ của anh ấy sẽ xấu đi, và anh chỉ đơn giản là sẽ tiếp tục thực hiện các giao dịch tiếp theo. Đây chính là một ví dụ điển hình về thiết lập niềm tin và thái độ giao dịch lý tưởng.

Bây giờ, giả sử rằng anh ấy chưa hoàn toàn chấp nhận rủi ro. Điều gì sẽ xảy ra nếu kỳ vọng của anh không tính đến bất kỳ hành vi thị trường nào ngoài những gì anh mong muốn? Từ góc độ tâm trí này, nếu thị trường không làm những gì anh muốn, anh sẽ cảm thấy đau đớn với một nỗi đau về tinh thần. Sự kỳ vọng là biểu hiện tinh thần của chúng ta về một khoảnh khắc nào đó về môi trường trong

tương lai, từ hình dạng, âm thanh, cảm giác, cho đến mùi, vị. Tùy thuộc vào mức độ của kỳ vọng mà anh ta có thể bị tổn hại nhiều hoặc ít khi không được đáp ứng.

Trong số hai quan điểm khác nhau mà tôi vừa mô tả, quan điểm nào có khả năng phản ánh thực trạng của các nhà giao dịch mới vào nghề? Tất nhiên nó là quan điểm thứ hai (quan điểm sau). Chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới có được quan điểm như mô tả trong kịch bản đầu tiên. Và như tôi đã chỉ ra trong Chương I, trừ khi những nhà giao dịch giỏi nhất này lớn lên trong những gia đình có thành viên là các nhà giao dịch thành công hoặc được họ cố vấn bởi các nhà giao dịch giỏi (và họ được dạy/hướng dẫn để có thái độ thích hợp về rủi ro và thua lỗ ngay từ khi mới bắt đầu sự nghiệp), không thì hầu như tất cả những người này đã từng trải qua việc mất mát một phần hoặc nhiều phần vốn liếng trước khi nhận ra được rằng, họ cần phải có suy nghĩ phù hợp để có thành công bền vững.

Đó là sự thay đổi cơ bản về thái độ để dẫn dắt họ đến với thành công, chứ không phải là một số nhận thức tuyệt vời về thị trường như hầu hết mọi người lầm tưởng. Giả định sai lầm này phổ biến trong giới giao dịch, đơn giản vì rất ít người trong số họ thực sự hiểu rằng ở các cấp độ sâu nhất, thành phần thái độ quan trọng như thế nào trong việc tạo nên thành công của một con người.

Có thể giả định rằng sau khi thua lỗ, nhà giao dịch mới vào nghề của chúng ta sẽ rơi vào trạng thái đau đớn về cảm xúc. Kết quả là việc giao dịch của anh ấy sẽ thay đổi

về mặt chất lượng. Anh ta chắc chắn sẽ mất đi trạng thái tâm trí vô lo đó, nhưng quan trọng hơn, anh ấy sẽ bắt đầu cảm thấy rằng thị trường đã đối xử tệ bạc với mình: “Thị trường đã khiến tôi phải đau khổ; thị trường đã lấy đi cảm giác chiến thắng của tôi bằng cách khiến tôi phải thua lỗ”.

Hãy lưu ý cách nhà giao dịch của chúng ta đổ lỗi cho thị trường về việc bị thua lỗ hoặc về những gì mà anh ta không nhận được. Và cũng lưu ý thêm đến việc anh ấy cảm thấy điều này một cách rất tự nhiên. Hãy nghĩ xem đã bao nhiêu lần trong đời, đặc biệt là khi còn nhỏ, chúng ta đang làm điều gì đó mà ta thực sự yêu thích, chẳng hạn như chơi với đồ chơi hoặc với bạn bè; và một người nào đó có quyền lực cũng như uy quyền hơn đã buộc chúng ta phải dừng việc đang làm, đồng thời bắt chúng ta làm điều gì đó mà chúng ta không muốn. Tất cả chúng ta đều đã từng đánh mất thứ gì đó, bị lấy đi thứ gì đó, bị từ chối những thứ mà chúng ta muốn hoặc tin rằng chúng ta xứng đáng được nhận lãnh; hoặc bị ngăn cản tiếp tục một hoạt động mà chúng ta đang làm; hoặc bị cấm theo đuổi một ý tưởng mà chúng ta đam mê.

Vấn đề là trong nhiều tình huống như vậy, chúng ta không cần phải chịu trách nhiệm cá nhân về những gì đã xảy ra với bản thân hoặc về nỗi đau mà chúng ta đã trải qua, bởi vì chúng ta bất lực trong việc có thể làm bất cứ điều gì về nó. Chúng ta không chọn lựa bị ép buộc rời khỏi trạng thái vui vẻ và hạnh phúc để rơi vào trạng thái cảm xúc đau khổ. Quyết định đó nằm ngoài tầm tay của chúng

ta, trái với ý muốn của chúng ta, và thường là khá đột ngột. Mặc dù chúng ta có thể đã được thông báo rằng chúng ta phải chịu trách nhiệm về những gì đã xảy ra với mình, nhưng chúng ta có thể không tin hoặc không hiểu rõ ý nghĩa của nó.

Thứ hữu hình đọng lại hay điều mà chúng ta có thể dễ dàng hồi tưởng nhất là chúng ta đang ở trong trạng thái vui vẻ thì ai đó hoặc điều gì đó đã đưa chúng ta ra khỏi niềm vui và đẩy ta vào nỗi đau. Đó không phải là sự lựa chọn của chúng ta. Nguyên nhân của nỗi đau đến với chúng ta từ bên ngoài; do đó, bất cứ đối tượng nào tác động lên chúng ta trong thời điểm đó đều sẽ bị đổ lỗi. Chúng ta không chỉ học được rằng cảm giác tốt đẹp có thể ngay lập tức được thay thế bằng cảm giác tồi tệ mà không phải do lỗi cá nhân của chúng ta; chúng ta cũng đồng thời được học về sự phản bội. Chúng ta cảm thấy bị phản bội vì nhiều tình huống diễn ra hoàn toàn bất ngờ hoặc không lường trước được, nghĩa là chúng ta không chuẩn bị cho hành động tiếp theo khi có ai đó hành xử theo một kiểu nào đó. Nếu hành vi của họ khiến chúng ta rơi vào trạng thái đau đớn về cảm xúc, thì chúng ta hoàn toàn có thể cảm thấy như bị phản bội.

Có một lưu ý ở đây mà tôi thấy nó khá quan trọng và cần phải nói ra, đó là nhiều trải nghiệm đau đớn trong quá khứ của chúng ta thực ra là kết quả đến từ những người tốt như cha mẹ, giáo viên và bạn bè; nhiều người trong số họ chỉ làm những gì họ tin rằng vào thời điểm đó là tốt nhất

cho chúng ta. Ví dụ như một đứa trẻ đang chơi với một món đồ chơi vốn dĩ có khả năng gây nguy hiểm. Nếu cất đồ chơi đi, đứa trẻ sẽ khóc để thể hiện nỗi đau tinh thần mà bé đang trải qua, và nếu chúng ta đang phải đối phó với một đứa trẻ còn rất nhỏ hoặc chưa trưởng thành, rất có thể bé sẽ không nghe theo bất cứ lý do nào mà chúng ta đưa ra nhằm giải thích nguyên nhân vì sao bé không được chơi với thứ đó, cho dù nó có hợp lý hay không.

Nhưng đồng thời lại có nhiều bé được sinh ra từ những bậc cha mẹ thiếu chín chắn và thiếu thấu đáo, hoặc gặp phải những giáo viên, huấn luyện viên và nhân viên bị bất ổn về mặt tâm lý, là những người vô thức hoặc cố ý áp đặt vấn đề cá nhân của họ lên bất kỳ ai có ít quyền lực hơn họ. Điều tồi tệ hơn nữa là nhiều người trong số những thủ phạm nói trên có đủ khéo léo để khiến nạn nhân tin rằng, bản thân họ đã gây ra nỗi đau cho chính họ. Trong mọi trường hợp, cho dù những trải nghiệm đau đớn của chúng ta là kết quả của một hành động yêu thương hay cố ý áp đặt, chúng ta đều phải tự mình xác định nó.

Điểm mấu chốt ở đây là, khi trở thành người trưởng thành và tham gia vào công việc giao dịch, chúng ta không nhận ra được tình trạng chuyển dịch tức thời từ niềm vui sang nỗi đau trong giao dịch, vốn là điều mà ta đã trải qua thường xuyên từ khi còn là những đứa trẻ với những trò chơi. Hệ quả là, nếu chúng ta không học cách chấp nhận những rủi ro vốn có của việc giao dịch và không biết cách đề phòng việc tạo ra những mối liên hệ tự nhiên giữa quá

khứ và hiện tại, chúng ta sẽ đổ lỗi cho thị trường về kết quả giao dịch của chúng ta thay vì nhận trách nhiệm.

Mặc dù hầu hết mọi nhà giao dịch đều coi mình là người trưởng thành có trách nhiệm, nhưng chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới đạt đến điểm mà họ có thể chấp nhận và chịu hoàn toàn trách nhiệm về kết quả của bất kỳ giao dịch cụ thể nào. Những nhà giao dịch khác cũng chịu trách nhiệm ở mức độ nhất định nào đó; nhưng thực tế là họ muốn thị trường nhận lãnh trách nhiệm thay cho họ. Một nhà giao dịch điển hình thường muốn thị trường hoàn thành kỳ vọng, hy vọng và cả ước mơ của họ.

Xã hội có thể hoạt động theo kiểu như vậy nhưng thị trường tài chính thì chắc chắn không. Trong xã hội, chúng ta có thể mong đợi những người khác cư xử theo cách hợp lý và có trách nhiệm. Khi họ không làm vậy và gây ra thiệt hại cho chúng ta, xã hội sẽ cung cấp các biện pháp khắc phục để khắc phục sự mất cân bằng và làm cho chúng ta trở lại bình thường. Nhưng thị trường tài chính lại không như vậy. Nó không có trách nhiệm cung cấp cho chúng ta bất cứ điều gì hoặc làm bất cứ điều gì có lợi cho chúng ta. Đây có thể không phải là cách thị trường tài chính được quảng cáo và chắc chắn không phải là ấn tượng mà thị trường muốn tạo ra, nhưng thực tế là mọi nhà giao dịch tham gia vào thị trường đều làm như vậy vì lợi ích của chính mình. Cách duy nhất mà một nhà giao dịch có thể có được lợi nhuận là khi có một số nhà giao dịch khác bị thua lỗ, cho dù khoản lỗ là bằng đô la trên thực tế như trong

giao dịch kỳ hạn hay bị mất cơ hội như trong giao dịch cổ phiếu.

Khi bạn thực hiện một giao dịch, bạn kỳ vọng sẽ kiếm được lợi nhuận. Mọi nhà giao dịch khác khi thực hiện giao dịch đều có kỳ vọng tương tự. Khi bạn nhìn vào mối quan hệ giữa bạn với thị trường từ góc độ này, bạn có thể nói rằng mục đích của bạn là khai thác tiền từ thị trường; nhưng cũng tương tự, mục đích duy nhất của thị trường là khai thác tiền hoặc cơ hội từ bạn.

Nếu thị trường là một nhóm người tương tác để lấy tiền từ nhau, vậy thì trách nhiệm của thị trường đối với nhà giao dịch cá nhân là gì? Nó không có trách nhiệm nào khác ngoài việc tuân theo các quy tắc mà nó đã thiết lập để tạo điều kiện cho hoạt động này. Vấn đề là, nếu bạn đã từng đổ lỗi cho thị trường hoặc cảm thấy bị phản bội, thì bạn đã không cân nhắc đầy đủ về ý nghĩa của việc chơi trò chơi có tổng bằng không.* Bất kỳ mức độ đổ lỗi nào cũng có nghĩa là bạn đã không chấp nhận thực tế rằng thị trường không nợ bạn gì cả, bất kể bạn muốn gì hoặc nghĩ gì hoặc bạn đã nỗ lực như thế nào trong giao dịch của mình.

Trên thị trường, các giá trị xã hội điển hình không phát huy tác dụng. Nếu bạn không hiểu điều này và tìm được cách dung hòa sự khác biệt giữa các chuẩn mực xã hội nơi bạn lớn lên và cách thị trường hoạt động, bạn sẽ tiếp tục đặt hy vọng, ước mơ và mong muốn của mình lên thị trường với niềm tin rằng nó sẽ mang đến thứ gì đó cho bạn. Khi không được như vậy, bạn sẽ cảm thấy tức giận,

thất vọng, đau khổ về cảm xúc và cảm giác như bị phản bội.

Chịu trách nhiệm nghĩa là thừa nhận và chấp nhận, từ sâu thẳm bên trong mỗi người, rằng bạn – không phải thị trường – hoàn toàn chịu trách nhiệm về sự thành công hay thất bại của mình với tư cách là một nhà giao dịch. Đúng rằng mục đích của thị trường là tách bạn khỏi tiền của bạn; nhưng trong quá trình làm như vậy, nó cũng cung cấp cho bạn vô số cơ hội để bạn kiếm tiền từ nó. Khi giá cả dịch chuyển, chuyển động đó đại diện cho hành động chung của tất cả mọi người tham gia thị trường vào thời điểm đó. Thị trường cũng tạo ra thông tin về chính nó, giúp bạn dễ dàng mở và đóng các giao dịch (tất nhiên là tùy thuộc vào số lượng người tham gia lúc đó).

Quan điểm cá nhân, chuyển động giá cùng với các thông tin sẽ cung cấp cho bạn khả năng mở và đóng các giao dịch. Điều này thể hiện việc nhận diện các cơ hội và hành động theo những gì bạn nhận thức được. Tại mỗi thời điểm vận hành của thị trường, bạn có cơ hội để mở mới, thoát bớt, bổ sung thêm hoặc đóng hoàn toàn một vị thế giao dịch. Đây đều là những cơ hội cho nhà giao dịch để có thể chốt lợi nhuận hoặc ít nhất là cắt đi vị thế thua lỗ.

Hãy để tôi đặt ra một câu hỏi: Bạn có cảm thấy phải có trách nhiệm thực hiện một số kỳ vọng, hy vọng, ước mơ và mong muốn của các nhà giao dịch khác không? Tất nhiên là không. Bản thân câu hỏi nghe đã thấy vô lý rồi. Tuy nhiên, nếu bạn từng đổ lỗi cho thị trường và cảm thấy bị

phản bội, thì thực ra chính bạn đang làm điều vô lý này. Bạn đang mong đợi tất cả nhà giao dịch tham gia vào thị trường sẽ hành động và thúc đẩy thị trường theo hướng mình muốn. Tuy nhiên, bạn cần phải học cho mình cách đạt được những gì bạn muốn từ thị trường. Bước quan trọng đầu tiên trong quá trình học tập này là chịu trách nhiệm hoàn toàn và tuyệt đối.

Chịu trách nhiệm nghĩa là tin rằng tất cả các kết quả của bạn là do bản thân tự tạo ra; rằng kết quả của bạn dựa trên những diễn giải của bản thân đối với thông tin thị trường; những quyết định bạn đưa ra và những hành động bạn thực hiện là nguyên nhân dẫn đến kết quả đó. Nếu bạn không nhận hoàn toàn trách nhiệm, sẽ có hai trở ngại tâm lý lớn xuất hiện, cản trở thành công của bạn. Đầu tiên, bạn sẽ thiết lập một mối quan hệ đối nghịch với thị trường, và điều này sẽ đưa bạn ra khỏi dòng chảy cơ hội đang liên tục trào dâng. Thứ hai, bạn sẽ tự đánh lừa bản thân khi tin rằng các vấn đề trong việc giao dịch và sự thất bại của bạn có thể được khắc phục thông qua phân tích thị trường.

Hãy xem xét trở ngại đầu tiên. Khi bạn đổ trách nhiệm lên thị trường, thì nó sẽ biến thành đối thủ hoặc kẻ thù. Thua lỗ (xảy ra khi thị trường làm những điều trái ngược với kỳ vọng của bạn) sẽ đưa bạn vào cảm giác đau đớn, tức giận, phẫn uất và bất lực, như những đứa trẻ khi bị lấy đi đồ chơi hoặc không được cho thứ muốn có, không được làm việc muốn làm.

Không ai thích cảm giác bị từ chối, đặc biệt nếu chúng ta tin rằng việc đạt được điều mình muốn sẽ khiến chúng ta hạnh phúc. Trong mỗi tình huống như vậy, điều gì đó hoặc ai đó bên ngoài đã ngăn cản chúng ta thể hiện bản thân theo một cách cụ thể nào đó. Nói cách khác, một số thế lực bên ngoài đang tác động ngược lại sức mạnh bên trong – chính là những mong muốn và kỳ vọng của chúng ta.

Kết quả là, bạn có thể cảm thấy một cách rất tự nhiên khi gán cho thị trường sức mạnh của một thế lực bên ngoài, có thể cho hoặc lấy đi. Nhưng hãy xem xét thực tế là thị trường cung cấp thông tin của nó từ góc độ trung lập. Điều đó có nghĩa là thị trường không biết bạn muốn gì hoặc kỳ vọng gì, cũng như không quan tâm, tất nhiên, trừ khi bạn giao dịch với khối lượng vị thế cực lớn, có thể có tác động mạnh đến giá cả. Mặt khác, tại từng thời điểm, mỗi mức giá thị trường đều mang lại cho bạn cơ hội để làm điều gì đó. Bạn có thể thực hiện một giao dịch, chốt lời hoặc đóng đi một vị thế thua lỗ. Điều này cũng đúng nếu bạn là một nhà giao dịch trên sàn (floor trader) và kết nối giao dịch với các nhà giao dịch trên sàn khác. Những người này cũng có thể biết vị thế giao dịch hiện tại của bạn và cố tình lợi dụng thông tin đó, gây bất lợi cho bạn. Điều đó có nghĩa là bạn phải nhanh hơn và tập trung hơn, hoặc phải cân nhắc các hạn chế của bản thân đồng thời có cách giao dịch phù hợp.

Từ quan điểm của thị trường, mỗi thời điểm đều có tính trung lập; đối với bạn, trong vai trò người quan sát, mọi

khoảnh khắc và sự thay đổi của giá đều có thể có ý nghĩa. Nhưng những ý nghĩa này tồn tại ở đâu? Ý nghĩa này dựa trên những gì bạn đã học được và tồn tại trong tâm trí bạn, không phải trên thị trường. Thị trường không bao hàm ý nghĩa hoặc diễn giải thông tin mà nó tạo ra về chính nó (mặc dù luôn có những cá nhân sẽ đưa ra cách giải thích nếu bạn sẵn sàng lắng nghe). Hơn nữa, thị trường không biết bạn xác định cơ hội hoặc rủi ro như thế nào. Thị trường không biết liệu bạn có coi đó là một dòng chảy cơ hội vô tận để thực hiện giao dịch tại mỗi thời điểm, hay bạn cảm nhận nó như một con quái vật tham lam sẵn sàng nuốt chửng tiền vốn của bạn tại bất cứ thời điểm nào.

Nếu bạn nhận thức được dòng chảy cơ hội vô tận này để thực hiện và thoát khỏi các giao dịch mà không tự trách móc bản thân hoặc tiếc nuối, thì bạn sẽ ở trong tâm thế tốt nhất để hành động vì lợi ích tốt nhất của bản thân, đồng thời học hỏi được từ kinh nghiệm của mình. Mặt khác, nếu những gì bạn nhận thấy là thị trường gây đau đớn theo cách nào đó; thì bằng một cách có ý thức hay vô thức, bạn sẽ cố gắng tránh nỗi đau bằng cách ngăn chặn các thông tin mà thị trường cung cấp khỏi nhận thức của bạn, theo một cách tự nhiên. Trong quá trình chặn thông tin đó, bạn sẽ tự cắt bỏ một cách có hệ thống bất kỳ cơ hội nào để có thể đạt được lợi nhuận cho bản thân. Nói cách khác, bạn đã tự cô lập mình khỏi dòng chảy cơ hội.

Tệ hơn nữa, bạn sẽ có cảm giác như thị trường đang chống lại bạn, vì bạn mong đợi nó sẽ làm điều gì đó cho

bạn hoặc tin rằng thị trường nợ bạn điều gì đó. Nếu ai đó hoặc điều gì đó chống lại bạn và khiến bạn đau đớn, bạn sẽ phản ứng ra sao? Bạn sẽ cảm thấy bắt buộc phải chiến đấu, nhưng chính xác thì bạn đang chiến đấu với điều gì? Thị trường chắc chắn không chống lại bạn. Đúng là thị trường muốn lấy tiền của bạn, nhưng nó đồng thời cũng cung cấp cho bạn cơ hội tìm kiếm lợi nhuận không giới hạn. Mặc dù bạn có thể cảm thấy như thể mình đang chống lại thị trường hoặc thị trường đang chống lại bạn, nhưng thực tế là bạn đang chiến đấu với những hậu quả tiêu cực của việc không hoàn toàn chấp nhận rằng thị trường không nợ bạn thứ gì hết; và rằng bạn cần phải tận dụng những cơ hội mà thị trường đem đến, chính xác 100% là như vậy.

Cách giúp tận dụng tối đa cơ hội mà bạn đang được cung cấp chính là hòa mình vào dòng chảy cơ hội. Thị trường luôn có một dòng chảy như vậy. Dòng chảy đó thường thất thường, đặc biệt là trong các khung thời gian ngắn, nhưng nó hiển thị các mô hình đối xứng lặp đi lặp lại. Rõ ràng, đó là một sự mâu thuẫn, bởi chúng ta nên thuận theo cái mà chúng ta chống lại. Nếu muốn bắt đầu cảm nhận dòng chảy của thị trường, tâm trí của bạn phải ở trạng thái hầu như không sợ hãi, tức giận, hối hận, phản bội, tuyệt vọng và thất vọng. Bạn sẽ không có một lý do nào để trải qua những cảm xúc tiêu cực này khi bạn chấp nhận chịu trách nhiệm tuyệt đối.

Trước đó, tôi đã nhấn mạnh rằng, khi bạn không chịu trách nhiệm, một trong những trở ngại tâm lý lớn có thể

cản trở thành công của bạn là hành động tự đánh lừa bản thân và tin rằng các vấn đề trong giao dịch cũng như sự thiếu nhất quán của bạn có thể được khắc phục thông qua việc học phân tích thị trường. Để minh họa cho điểm này, hãy quay lại với nhà giao dịch mới vào nghề của chúng ta, người đã bắt đầu giao dịch với tâm trạng vô tư cho đến khi anh ta trải qua lần thua lỗ đầu tiên.

Sau khi chiến thắng một cách dễ dàng và không cần nhiều nỗ lực, việc thua lỗ sẽ khiến anh ta bị sốc - nhưng chưa đủ gây sốc để từ bỏ việc giao dịch. Bên cạnh đó, trong tâm trí của anh ta, dù sao thì tình huống đó cũng không phải lỗi của anh, mà do thị trường đã làm điều đó với anh ấy. Thay vì bỏ cuộc, cảm giác tuyệt vời mà anh đã trải qua khi chiến thắng sẽ hiện lên trong tâm trí và truyền cảm hứng giúp anh ta quyết tâm tiếp tục giao dịch.

Bây giờ, anh ấy sẽ thông minh hơn. Anh sẽ nỗ lực và tìm hiểu mọi thứ có thể về thị trường. Hoàn toàn hợp lý khi nghĩ rằng nếu anh có thể giành chiến thắng mà không biết bất cứ điều gì, thì việc biết thêm thứ gì đó sẽ càng tốt hơn mà thôi. Nhưng có một vấn đề lớn đó là rất ít nhà giao dịch nhận thức được các bài học cho đến khi thiệt hại thực tế đã diễn ra. Tìm hiểu về thị trường là điều tốt và không gây ra vấn đề gì cả. Đó là lý do đúng đắn để tìm hiểu về thị trường, nhưng cuối cùng có thể gây ra vấn đề.

Như tôi đã nói lúc trước, sự chuyển đổi đột ngột từ niềm vui sang nỗi đau thường tạo ra một cú sốc tâm lý khá lớn. Rất ít người học được cách dung hòa những loại trải

nghiệm này một cách lành mạnh. Các kỹ thuật có sẵn, nhưng chúng không được biết đến rộng rãi. Phản ứng điển hình ở hầu hết các nhà giao dịch, đặc biệt là ở kiểu nhà giao dịch bị nghiệm việc giao dịch, đó là trả thù. Đối với một nhà giao dịch, cách duy nhất để trả thù đó là chinh phục thị trường, và cách duy nhất để chinh phục thị trường là thông qua kiến thức thị trường, họ nghĩ như vậy. Nói cách khác, lý do cơ bản tại sao nhà giao dịch mới vào nghề tìm hiểu về thị trường là để chiến thắng thị trường, để chứng minh điều gì đó với thị trường và với chính bản thân anh ấy, và quan trọng nhất là để ngăn thị trường làm tổn thương anh một lần nữa. Anh không hiểu rằng thị trường đơn giản chỉ là phương tiện giúp anh có thể chiến thắng một cách có hệ thống, mà lại nghĩ rằng thị trường là một phương án giúp anh tránh sự đau đớn hoặc để mình chứng điều gì đó; nhưng thực tế thì hoàn toàn không phải vậy, nếu nhìn nhận từ góc độ khách quan. Anh không nhận ra điều đó, nhưng ngay sau khi giả định rằng việc biết điều gì đó về thị trường có thể ngăn bản thân trải qua nỗi đau hoặc có thể giúp thỏa mãn mong muốn trả thù hoặc chứng minh điều gì đó, anh đã tự đặt dấu chấm hết cho số phận của mình và trở thành kẻ thua cuộc.

Trên thực tế, những gì anh ta đã làm lại dẫn đến một tình thế tiến thoái lưỡng nan không thể dung hòa. Anh ấy đang học cách nhận biết và thấu hiểu các mô hình hành vi chung của thị trường và điều đó thật tốt. Nó thậm chí còn tạo ra cảm giác tốt đẹp. Anh ấy hào hứng và cho rằng mình

đang tìm hiểu về thị trường để trở thành một người chiến thắng. Kết quả là anh ấy liên tục thu nạp kiến thức không ngừng nghỉ, tìm hiểu về các đường Xu hướng, Mô hình Biểu đồ, vùng Hỗ trợ và Kháng cự, Mô hình Nến Nhật, các loại Biểu đồ, sóng Elliott, Fibonacci, chỉ báo kỹ thuật Stochastic, RSI ... và rất nhiều các công cụ kỹ thuật khác. Thật kỳ lạ, mặc dù kiến thức bản thân đã tăng lên, nhưng các vấn đề khác lại bắt đầu xuất hiện khi giao dịch. Anh trở nên do dự, thiếu tin tưởng hoặc không thực hiện giao dịch mặc dù có tín hiệu. Tất cả điều đó khiến anh bực bội, thậm chí là tức giận vì những gì đã xảy ra không hợp lý. Anh ta đã làm những gì phải làm – anh đã học chỉ để thấy rằng, càng học nhiều thì anh lại càng ít hành động trong thực tiễn. Anh không bao giờ tin rằng mình đã làm điều gì đó sai trái bởi tất cả những gì anh đã làm là dốc sức học hành; tuy nhiên, lý do đằng sau rất đơn giản: Anh ấy đã học vì những lý do sai lầm.

Anh ta sẽ không thể giao dịch hiệu quả nếu đang cố gắng chứng minh hoặc thể hiện điều gì đó. Nếu bạn muốn phải thắng, nếu bạn muốn phải đúng, nếu bạn không thể thua hoặc không thể sai, bạn sẽ tự buộc bản thân phải nhận thức và diễn giải thông tin thị trường theo cách đau đớn. Nói cách khác, bạn sẽ nhìn nhận một cách đầy đau đớn với bất kỳ thông tin trái ngược nào mà thị trường tạo ra.

Vấn đề nan giải ở đây là tâm trí của chúng ta luôn cố gắng tránh những nỗi đau cả về thể chất và tinh thần, và việc tìm hiểu về thị trường sẽ không bù đắp được những

tác động tiêu cực do cơ chế tránh đau đớn của chúng ta gây ra đối với công việc giao dịch của bản thân. Mọi người đều được hiểu bản chất của việc trốn tránh nỗi đau thể xác. Nếu bạn vô tình đặt tay lên một vật nóng, bàn tay sẽ tự động di chuyển ra chỗ khác; đó là một phản ứng theo bản năng. Tuy nhiên, khi nói đến việc tránh những nỗi đau tinh thần và những hậu quả tiêu cực mà nó tạo ra, đặc biệt là đối với các nhà giao dịch, rất ít người hiểu được cơ chế này. Điều vô cùng cần thiết đối với sự phát triển của bạn là bạn phải hiểu những tác động tiêu cực này và học cách kiểm soát có ý thức theo hướng giúp bạn hoàn thành các mục tiêu của mình.

Tâm trí của chúng ta có một số cơ chế bảo vệ chúng ta khỏi những thông tin khiến chúng ta đau đớn. Ví dụ, ở mức độ có ý thức, chúng ta có thể hợp lý hóa, biện minh hoặc đưa ra lý do về việc tiếp tục giữ các giao dịch đang thua lỗ. Một số cách điển hình hơn mà chúng ta thực hiện là gọi điện cho bạn bè cùng giao dịch, hoặc nói chuyện với nhà môi giới của chúng ta, hoặc xem xét các chỉ số/dữ liệu mà chúng ta không bao giờ sử dụng, tất cả đều nhằm mục đích rõ ràng là thu thập thông tin vô ích để phủ nhận tính hợp lệ của thông tin gây đau đớn. Ở cấp độ tiềm thức, tâm trí của chúng ta sẽ tự động thay đổi, bóp méo hoặc đặc biệt là loại trừ thông tin khỏi nhận thức có ý thức của chúng ta. Nói cách khác, ở mức độ có ý thức, chúng ta không biết rằng các cơ chế tránh nỗi đau của chúng ta đang loại trừ hoặc thay đổi thông tin được cung cấp bởi thị trường.

Hãy xem xét trải nghiệm của việc giao dịch thua lỗ khi thị trường liên tục tạo ra các mức đỉnh giá cao hơn và mức đáy giá cao hơn (thị trường dịch chuyển trong xu hướng tăng giá – người dịch) hoặc các mức đỉnh giá thấp hơn và mức đáy giá thấp hơn (thị trường dịch chuyển trong xu hướng giảm giá – người dịch) ngược hướng so với vị thế giao dịch của bạn. Bạn từ chối thừa nhận rằng mình đang ở trong một giao dịch thua lỗ bởi vì bạn đã tập trung toàn bộ sự chú ý vào các bước thay đổi giá nhỏ nhất (tick) có lợi cho bạn. Tính trung bình, trong 4 hoặc 5 tick gần nhất, chỉ có 1 tick thuận theo hướng của bạn; nhưng điều đó không quan trọng bởi vì mỗi khi bạn nhận được một tick như vậy, bạn lại tin rằng thị trường đã đảo chiều và đang quay trở lại đúng hướng kỳ vọng. Nhưng thay vào đó, thị trường vẫn tiếp tục đi ngược lại bạn. Đến một thời điểm nào đó, khoản thua lỗ trở nên lớn đến mức không thể phủ nhận và cuối cùng bạn thoát ra khỏi giao dịch.

Phản ứng đầu tiên mà các nhà giao dịch thường có khi nhìn lại một giao dịch như vậy là: “Tại sao tôi không cắt lỗ và giao dịch theo hướng ngược lại nhỉ?”. Nhưng chúng ta đã bị “mù” trước cơ hội này khi chúng ta đang ở trong một giao dịch khác; bởi vì vào thời điểm đó, thông tin chỉ ra rằng đó là một cơ hội nhưng lại được định nghĩa là đau đớn, vì vậy chúng ta đã chặn nó khỏi nhận thức của mình.

Khi nhà giao dịch giả định của chúng ta lần đầu tiên bắt đầu giao dịch, anh ta đang rất vui; anh đang ở trong một trạng thái tâm trí vô tư, anh không có các mục tiêu cá nhân

và không muốn thể hiện điều gì. Miễn là anh ấy còn chiến thắng, anh sẽ thực hiện các giao dịch của mình từ quan điểm “hãy xem điều gì sẽ xảy ra”. Càng thắng nhiều, anh càng ít nghĩ đến khả năng có thể thua. Cuối cùng khi anh ta thua lỗ, anh ta sẽ ở trong trạng thái tâm trí mà anh ấy ít mong đợi nhất. Thay vì cho rằng nguyên nhân gây ra nỗi đau cho mình là do kỳ vọng sai lầm của chính bản thân về thị trường, anh đổ lỗi cho thị trường và giải quyết bằng cách tìm hiểu thật nhiều kiến thức để có thể ngăn những trải nghiệm thua lỗ đó tái diễn. Nói cách khác, anh ấy đã thực hiện một bước chuyển biến mạnh mẽ trong quan điểm của mình từ vô lo sang phòng ngừa nỗi đau bằng cách tránh thua lỗ.

Vấn đề là ngăn ngừa nỗi đau bằng cách tránh thua lỗ không thể thực hiện được. Thị trường tạo ra các mô hình hành vi và các mô hình này tự lặp lại, nhưng không phải mọi lúc. Vì vậy, một lần nữa, không có cách nào có thể để tránh thua lỗ hoặc bị sai. Nhà giao dịch của chúng ta sẽ không cảm nhận được những thực tế này, bởi vì anh ấy đang được thúc đẩy bởi hai lực hấp dẫn: (1) anh rất muốn cảm giác chiến thắng trở lại và (2) anh cực kỳ sốt sắng với tất cả kiến thức thị trường mà anh có được. Điều anh ấy không nhận ra là, mặc dù rất nhiệt huyết, nhưng khi anh chuyển từ trạng thái vô tư khi giao dịch sang chế độ suy nghĩ phòng ngừa và tránh né thua lỗ, nghĩa là anh ấy đã chuyển từ thái độ tích cực sang thái độ tiêu cực.

Anh ấy không còn tập trung vào việc chỉ có được các giao dịch thắng lợi mà thay vào đó là làm cách nào để tránh được nỗi đau gây nên bởi thị trường một lần nữa. Kiểu quan điểm tiêu cực này không khác gì người chơi quần vợt hoặc người chơi golf tập trung vào việc cố gắng không mắc sai lầm, nhưng càng cố gắng không mắc sai lầm thì càng mắc nhiều sai lầm hơn. Tuy nhiên, phương thức tư duy này dễ nhận ra hơn trong thể thao vì có mối liên hệ rõ ràng hơn giữa trọng tâm chú ý của một người với kết quả của họ. Trong việc giao dịch, kết nối này có thể bị che khuất và khó nhận ra hơn vì tác động của những cảm giác tích cực được tạo ra từ việc khám phá các mối quan hệ mới trong dữ liệu và hành vi thị trường.

Vì anh ấy đang cảm thấy thoải mái, chẳng có lý do gì để nghi ngờ rằng có điều gì đó không ổn, ngoại trừ mức độ tập trung lúc này của anh ta là quá chú trọng vào việc tránh nỗi đau, tương đồng với mức độ mà anh ấy sẽ tạo ra chính những trải nghiệm mà anh ấy đang cố gắng tránh. Nói cách khác, nếu anh càng muốn phải thắng và không được thua, thì anh sẽ càng ít khoan dung hơn đối với bất kỳ thông tin nào có thể cho thấy anh không đạt được điều mình muốn. Càng có nhiều thông tin tiềm năng có khả năng bị chặn lại thì càng ít khả năng anh ta nhận thấy được những cơ hội để hành động vì lợi ích tốt nhất của mình.

Nghiên cứu và tìm hiểu ngày càng nhiều về thị trường với mục đích chỉ để tránh đau đớn sẽ làm phức tạp thêm vấn đề của anh ta, bởi vì càng học tập nhiều thì anh càng

mong đợi nhiều hơn từ thị trường, để rồi mọi thứ lại càng trở nên khó khăn hơn khi thị trường không đáp ứng được mong muốn của bản thân. Anh ta đã vô tình tạo ra một vòng luẩn quẩn mà càng học nhiều lại càng suy sụp; càng suy sụp lại càng cố gắng học nhiều hơn. Vòng lặp này sẽ tiếp tục cho đến khi anh từ bỏ việc giao dịch trong sự chán ghét hoặc nhận ra rằng nguyên nhân gốc rễ gây nên các vấn đề trong giao dịch của bản thân chính là từ quan điểm của cá nhân anh chứ không phải do anh thiếu kiến thức thị trường.

NGƯỜI THẮNG, KẸ THUA, NGƯỜI BÙNG NỔ, KẸ PHÁ SẢN

Phải mất một thời gian trước khi hầu hết các nhà giao dịch hoặc từ bỏ hoặc tìm ra được nguồn gốc thành công thực sự của mình. Trong khi đó, một số nhà giao dịch chật vật để hiểu đúng về giao dịch và rồi bước vào một giai đoạn gọi là “chu kỳ bùng nổ và phá sản”.

Trái ngược với những gì mà một số bạn có thể đã suy luận từ ví dụ của nhà giao dịch mới vào nghề, không phải ai cũng có thái độ tiêu cực ngay từ đầu và rồi dẫn đến việc bị thua lỗ liên tục. Đúng vậy, đúng là có một số nhà giao dịch thua lỗ triền miên, thường là cho đến khi họ mất tất cả hoặc từ bỏ việc giao dịch vì không thể chịu đựng thêm bất kỳ nỗi đau tinh thần nào nữa. Tuy nhiên, cũng có rất nhiều nhà giao dịch là những học viên ngoan cường của thị trường và có thái độ quyết thắng đủ để tham gia việc giao dịch; do đó, dù có nhiều khó khăn nhưng cuối cùng họ vẫn

học được cách kiếm được lợi nhuận. Nhưng, tôi muốn nhấn mạnh điều này, họ chỉ mới học phương thức kiếm lợi nhuận theo cách khá hạn chế; họ vẫn chưa học được cách chống lại những tác động tiêu cực của sự hưng phấn hoặc bù đắp cho khả năng tự hủy hoại.

Sự hưng phấn và sự tự hủy hoại bản thân là hai lực tâm lý mạnh mẽ, có tác động cực kỳ tiêu cực đến lợi nhuận của bạn. Tuy nhiên, chúng không gây bận tâm cho bạn miễn là bạn vẫn thắng, hoặc thắng một cách đều đặn; và đó là một vấn đề lớn. Khi chiến thắng, bạn ít lo lắng về bất cứ rủi ro tiềm ẩn nào, đặc biệt là khi bạn đang đắm chìm trong cảm giác hưng phấn. Một trong những đặc điểm cơ bản của trạng thái hưng phấn là nó tạo ra cảm giác tự tin tốt độ; và khi đó, hầu như bạn sẽ phớt lờ về khả năng sai lầm của bản thân. Ngược lại, hành động tự hủy hoại có nguồn gốc từ những xung đột của nhà giao dịch trong kỳ vọng của họ và những gì họ xứng đáng nhận được.

Hãy nhớ rằng, khi bạn đang thắng là lúc bạn dễ mắc sai lầm nhất: giao dịch quá mức, mở một vị thế giao dịch quá lớn, vi phạm các quy tắc của bản thân hoặc nói chung là hành động như thể không có giới hạn cần thiết nào cho hành vi của chính mình. Bạn thậm chí có thể đi đến mức tột cùng khi nghĩ rằng mình chính là thị trường. Tuy nhiên, thị trường hiếm khi đồng ý và khi nó không đồng ý, bạn sẽ bị tổn thương. Sự mất mát và nỗi đau tinh thần lúc này là rất lớn. Bạn sẽ trải qua một sự bùng nổ, kéo theo đó là sự phá sản không thể tránh khỏi.

Nếu tôi thực hiện phân loại các nhà giao dịch dựa trên kết quả họ đạt được, tôi sẽ xếp họ thành 3 loại chính yếu. Nhóm nhỏ nhất, có thể ít hơn 10% các nhà giao dịch đang hoạt động trên thị trường, là những người chiến thắng nhất quán. Họ có một đường cong vốn chủ sở hữu * tăng đều đặn với các giai đoạn sụt giảm vốn tương đối nhỏ. Các đoạn sụt giảm vốn mà họ trải qua là loại thua lỗ thông thường mà bất kỳ phương pháp hoặc hệ thống giao dịch nào đều phải gánh chịu. Họ không chỉ học được cách kiếm tiền mà còn không bị ảnh hưởng bởi các lực tâm lý gây ra chu kỳ bùng nổ và phá sản.

Nhóm tiếp theo, bao gồm từ 30% đến 40% các nhà giao dịch đang hoạt động trên thị trường, là những người thua cuộc nhất quán. Đường cong vốn chủ sở hữu của họ là hình ảnh phản chiếu đường cong của nhóm người chiến thắng, nhưng theo hướng ngược lại – có nhiều giao dịch thua lỗ và hiếm giao dịch thắng. Bất kể họ đã giao dịch được bao lâu, có rất nhiều điều mà họ chưa học được. Hoặc họ ảo tưởng về bản chất của việc giao dịch, hoặc nghiện giao dịch theo những cách khiến họ gần như không thể trở thành người chiến thắng.

Nhóm lớn nhất, 40% đến 50% còn lại của các nhà giao dịch đang hoạt động trên thị trường, những người được xem là “bùng nổ và phá sản”. Họ đã học cách kiếm tiền, nhưng họ chưa học được thành thạo toàn bộ các kỹ năng giao dịch cần có để giữ được số tiền họ kiếm được. Kết quả là đường cong vốn chủ sở hữu của họ thường trông giống

như những cú tàu lượn siêu tốc, với những nhịp tăng lên đẹp mắt đan xen với những nhịp suy giảm sâu. Chu trình tàu lượn siêu tốc cứ tiếp tục lặp đi lặp lại.

Tôi từng làm việc với nhiều nhà giao dịch giàu kinh nghiệm, những người đã có các chuỗi giao dịch thắng đáng kinh ngạc, đôi khi kéo dài hàng tháng mà không có ngày thua lỗ; việc có 15 hoặc 20 giao dịch thắng liên tiếp không phải là điều bất thường đối với họ. Nhưng đối với các nhà giao dịch “bùng nổ và phá sản”, các chuỗi thắng này luôn kết thúc theo cùng một cách – tài khoản bị tổn thất lớn, được gây nên bởi sự hưng phấn hoặc tự hủy hoại.

Nếu thua lỗ được gây nên bởi sự hưng phấn, thì chuỗi thắng lợi diễn ra trước đó dưới hình thức nào không thực sự quan trọng – thắng liên tiếp, đường cong vốn chủ sở hữu tăng đều đặn hay thậm chí chỉ là một giao dịch thắng. Mọi người dường như có một ngưỡng khác nhau đối với thời điểm mà sự tự tin quá mức hoặc hưng phấn bắt đầu chiếm lấy quá trình tư duy. Tuy nhiên, vào thời điểm mà sự hưng phấn xuất hiện, nhà giao dịch sẽ gặp rắc rối sâu sắc.

Trong trạng thái quá tự tin hoặc quá hưng phấn, bạn không thể nhận thức được bất kỳ rủi ro nào, bởi vì sự hưng phấn khiến bạn tin rằng không có gì ghê gớm có thể xảy ra. Nếu không có gì ghê gớm có thể xảy ra, thì không cần quy tắc hoặc giới hạn để điều chỉnh hành vi của bạn. Vì vậy, mở một vị thế giao dịch lớn hơn bình thường không chỉ hấp dẫn mà còn rất thuyết phục.

Tuy nhiên, ngay sau khi bạn mở vị thế giao dịch lớn hơn bình thường, bạn sẽ gặp nguy hiểm. Vị thế càng lớn, các biến động nhỏ về giá càng có tác động rõ rệt lên vốn chủ sở hữu của bạn. Chỉ cần một chuyển động thị trường ngược hướng với vị thế của bạn kết hợp với niềm tin kiên quyết rằng “thị trường sẽ hoạt động chính xác như bạn mong đợi” là đã đủ khiến bạn rơi vào trạng thái “đóng băng tâm trí” và trở nên bất động.

Cuối cùng, khi trạng thái đó kết thúc, bạn sẽ bàng hoàng, thất vọng, cảm giác bị phản bội; và bạn sẽ tự hỏi: “Bằng cách nào mà một điều như vậy lại có thể xảy ra?”. Trên thực tế, bạn đã bị cảm xúc của chính mình chế ngự. Tuy nhiên, nếu bạn không biết hoặc không hiểu các động lực cơ bản mà tôi vừa mô tả, bạn sẽ không có lựa chọn nào khác ngoài việc đổ lỗi cho thị trường. Nếu bạn tin rằng thị trường đã làm điều này với bạn, thì bạn sẽ buộc phải tìm hiểu thêm về thị trường để tự bảo vệ mình. Càng học nhiều, bạn sẽ càng tự tin hơn vào khả năng chiến thắng của mình. Khi sự tự tin tăng lên, càng có nhiều khả năng đến một lúc nào đó bạn sẽ vượt ngưỡng hưng phấn và bắt đầu lại chu kỳ bùng nổ và phá sản.

Những tổn thất do hành động tự hủy hoại có thể gây thiệt hại tương tự, nhưng chúng thường tinh tế hơn về bản chất. Việc mắc các lỗi như bán thay vì mua hay mua thay vì bán, hoặc mất tập trung vào thời điểm không phù hợp là những ví dụ điển hình về việc vì sao các nhà giao dịch không thể giành chiến thắng.

Tại sao ai đó không muốn giành chiến thắng? Đó thực sự không phải là vấn đề ai đó muốn gì, bởi vì tôi tin rằng tất cả các nhà giao dịch đều muốn chiến thắng. Tuy nhiên, thường có xung đột về việc chiến thắng. Đôi khi những xung đột này mạnh đến mức chúng ta thấy rằng hành vi của mình mâu thuẫn trực tiếp với những gì chúng ta muốn. Những xung đột này có thể xuất phát từ sự giáo dục tôn giáo, đạo đức làm việc hoặc một số loại chấn thương thời thơ ấu.

Nếu những xung đột này tồn tại, điều đó có nghĩa là môi trường tinh thần của bạn không hoàn toàn phù hợp với mục tiêu bạn chọn. Nói cách khác, không phải tất cả thành phần trong bạn đều đang hướng đến cùng một mục tiêu. Do đó, bạn không thể cho rằng mình đã đạt được khả năng kiếm tiền không giới hạn chỉ vì bạn đã học được cách để giao dịch và tiền cứ thế chảy vào túi.

Một nhà môi giới trên thị trường kỳ hạn (futures broker) tại một trong những công ty môi giới lớn từng nhận xét rằng các khách hàng của mình, các nhà giao dịch hàng hóa, như những bệnh nhân nan y, và nhiệm vụ của anh ấy (nhà môi giới) là giữ cho họ hạnh phúc cho đến khi họ ra đi. Anh nói điều này một cách hài hước, nhưng có rất nhiều sự thật trong lời nói đó. Rõ ràng, nếu bạn mất nhiều tiền hơn số bạn kiếm được, bạn sẽ không thể tồn tại. Điều ít rõ ràng hơn và hơi bí ẩn một chút là, nếu bạn thắng, bạn vẫn có thể là bệnh nhân nan y; nghĩa là nếu bạn chiến thắng và bạn không học được cách tạo ra sự cân bằng lành mạnh

giữa sự tự tin và sự kiềm chế, hoặc bạn chưa học được cách nhận ra và bù đắp cho bất kỳ khả năng tự hủy hoại nào, thì sớm muộn gì bạn cũng sẽ thua cuộc.

Nếu bạn nằm trong số những người đang trong chu kỳ bùng nổ và phá sản, hãy xem xét điều này: Nếu bạn có thể thực hiện lại mọi giao dịch thua lỗ do sai sót hoặc thiếu thận trọng thì bây giờ bạn sẽ có được bao nhiêu tiền? Dựa trên các kết quả được tính toán lại này, đường cong vốn chủ sở hữu của bạn sẽ như thế nào? Tôi chắc rằng nhiều người trong các bạn sẽ được xếp vào nhóm nhà giao dịch chiến thắng nhất quán. Bây giờ, hãy nghĩ về cách bạn phản ứng với những tổn thất của mình khi chúng xảy ra. Bạn có chịu hoàn toàn trách nhiệm về chúng không? Bạn có cố gắng xác định cách thay đổi quan điểm, thái độ hoặc hành vi của mình không? Hay bạn đã nhìn vào thị trường và tự hỏi bạn có thể học được gì về nó để ngăn điều đó xảy ra lần nữa? Rõ ràng, thị trường không liên quan gì đến khả năng liêu lĩnh của bạn, cũng không liên quan gì đến những lỗi bạn mắc phải do xung đột nội tại về phần lợi nhuận xứng đáng có được.

Có lẽ một trong những khái niệm khó nhất đối với các nhà giao dịch để đồng hóa một cách hiệu quả là thị trường không tạo ra thái độ hoặc trạng thái tâm trí của bạn; nó chỉ hoạt động như một tấm gương phản chiếu những gì bên trong chính bản thân bạn. Nếu bạn tự tin thì không phải vì thị trường đang khiến bạn cảm thấy như vậy; mà đó là vì niềm tin và thái độ của bạn phù hợp với nhau theo cách

cho phép bạn tiến tới trải nghiệm, chịu trách nhiệm về kết quả và cảm nhận được từ những thứ đã sẵn có. Bạn duy trì trạng thái tự tin của mình đơn giản là vì bạn không ngừng học hỏi. Ngược lại, nếu bạn tức giận và sợ hãi, đó là vì bạn tin tưởng ở một mức độ nào đó rằng, thị trường tạo ra kết quả của bạn, chứ không phải ngược lại.

Cuối cùng, hậu quả tồi tệ nhất của việc không chịu trách nhiệm là nó khiến bạn rơi vào vòng xoáy của nỗi đau và sự bất mãn. Hãy suy nghĩ về những vấn đề này một chút. Nếu bạn không chịu trách nhiệm về kết quả của mình, thì bạn có thể coi như không có gì để học thêm nữa và bạn có thể giữ nguyên kết quả như hiện tại. Bạn sẽ không phát triển và không thay đổi. Kết quả là bạn sẽ nhìn nhận các sự kiện theo cùng một cách, và do đó phản ứng với chúng theo cùng một cách, và nhận được cùng một kết quả không hài lòng như nhau.

Hoặc bạn cũng có thể cho rằng giải pháp cho các vấn đề của mình là tìm hiểu thêm kiến thức về thị trường. Học hành luôn có ích, nhưng trong trường hợp này, nếu bạn không chịu trách nhiệm về thái độ và quan điểm của mình, thì dù các điều bạn học là có giá trị nhưng chúng lại phục vụ cho những lý do sai lầm – những lý do sẽ khiến bạn sử dụng những gì bạn đã học theo những cách không phù hợp. Nếu không nhận ra điều đó, bạn sẽ sử dụng kiến thức của mình để trốn tránh trách nhiệm phải chấp nhận rủi ro. Trong quá trình này, bạn sẽ tạo ra chính những điều bạn

đang cố gắng tránh, khiến bạn rơi vào vòng xoáy của nỗi đau và sự bất mãn.

Tuy nhiên, có một lợi ích hữu hình thu được từ việc đổ lỗi cho thị trường về những gì bạn muốn nhưng không đạt được. Bạn có thể tạm thời bảo vệ bản thân khỏi những lời tự phê bình khắc nghiệt. Tôi nói “tạm thời” bởi vì khi bạn thoái thác trách nhiệm, thì bạn đã cô lập bản thân khỏi những điều cần thiết để có thể học hỏi từ kinh nghiệm. Hãy nhớ định nghĩa của chúng ta về thái độ chiến thắng: đó là một kỳ vọng tích cực về những nỗ lực của bạn với sự chấp nhận rằng bất kỳ kết quả nào bạn nhận được đều phản ánh hoàn hảo mức độ phát triển của bạn và những gì bạn cần học để làm tốt hơn.

Nếu bạn thoái thác để ngăn chặn cảm giác đau đớn khi tự gây thương tích cho bản thân thì cũng giống như việc bạn chỉ mới dán một miếng băng y tế lên vết thương vậy. Bạn có thể nghĩ rằng mình đã giải quyết được vấn đề, nhưng vấn đề sẽ tái phát sau đó, thậm chí còn tồi tệ hơn trước. Điều đó xảy ra đơn giản là vì bạn chưa học được bất cứ điều gì mà vẫn còn đưa ra nhiều lý do biện minh nhằm thỏa mãn các trải nghiệm.

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao mất cơ hội thắng lớn hơn đôi khi lại đau khổ hơn bị thua lỗ? Khi chúng ta thua, có nhiều cách để chúng ta có thể đổ lỗi cho thị trường và không nhận trách nhiệm. Nhưng khi chúng ta bỏ lỡ cơ hội thắng lớn hơn, chúng ta không thể đổ lỗi cho thị trường. Thị trường đã cho chúng ta đúng những gì ta muốn,

nhưng vì lý do gì đó mà chúng ta không hành động để nắm bắt cơ hội một cách thích hợp. Nói cách khác, không có cách nào để hợp lý hóa nỗi đau.

Bạn không chịu trách nhiệm về những gì thị trường làm hoặc không làm, nhưng bạn chịu trách nhiệm về những thứ khác là kết quả của các hoạt động giao dịch của bạn. Bạn chịu trách nhiệm về những gì bạn đã học cũng như mọi thứ bạn chưa học được và đang chờ bạn khám phá. Con đường hiệu quả nhất để tìm hiểu những gì bạn cần cho thành công là phát triển một thái độ chiến thắng, bởi vì đó là một quan điểm đầy sáng tạo. Thái độ chiến thắng không chỉ mở ra cho bạn những gì bạn cần học, nó còn tạo ra vùng tư duy thuận lợi nhất để khám phá điều gì đó mà chưa ai khác từng trải nghiệm.

Phát triển một thái độ chiến thắng là chìa khóa thành công của bạn. Vấn đề đối với nhiều nhà giao dịch là nghĩ rằng họ đã có nhưng thực tế là họ chưa có, hoặc mong đợi thị trường phát triển thái độ này cho họ bằng cách mang lại những giao dịch thắng lợi. Bạn có trách nhiệm phát triển thái độ chiến thắng của chính mình. Thị trường sẽ không làm điều đó cho bạn, và tôi muốn nhấn mạnh rằng: Không có khả năng phân tích thị trường siêu đẳng nào có thể bù đắp cho việc phát triển một thái độ chiến thắng nếu bạn còn thiếu nó. Thấu hiểu thị trường sẽ mang lại cho bạn lợi thế cần thiết để tạo ra một số giao dịch thắng lợi, nhưng lợi thế đó sẽ không giúp bạn trở thành nhà giao dịch chiến

thắng nhất quán nếu bạn không có một thái độ chiến thắng.

Chắc chắn có người sẽ tranh luận rằng: Một số nhà giao dịch thua lỗ vì họ không hiểu đủ về thị trường và do đó, họ thường chọn những giao dịch sai. Điều này nghe có vẻ hợp lý, nhưng theo kinh nghiệm của tôi thì các nhà giao dịch có thái độ thua cuộc sẽ chọn sai các giao dịch bất kể họ hiểu biết nhiều bao nhiêu về thị trường. Trong mọi trường hợp, kết quả là như nhau – họ thua lỗ. Mặt khác, các nhà giao dịch có thái độ chiến thắng nếu không biết gì nhiều về thị trường vẫn có thể có được các giao dịch thắng lợi; và nếu họ biết nhiều hơn về thị trường, họ thậm chí còn có thể thắng nhiều hơn.

Nếu bạn muốn thay đổi trải nghiệm của mình về thị trường từ sợ hãi sang tự tin, nếu bạn muốn thay đổi kết quả của mình từ đường cong vốn chủ sở hữu thất thường sang tăng đều đặn, bước đầu tiên là nhận lấy trách nhiệm và ngừng mong đợi thị trường mang lại bất cứ điều gì hoặc làm bất cứ điều gì cho bạn. Nếu bạn quyết tâm làm tất cả từ thời điểm này trở đi, thị trường không còn có thể là đối thủ của bạn. Nếu bạn ngừng chiến đấu với thị trường, điều đó có nghĩa là bạn ngừng chiến đấu với chính mình, bạn sẽ ngạc nhiên về khả năng nhận thức chính xác những gì cần học, và khả năng học nó một cách hiệu quả. Chịu trách nhiệm là nền tảng của một thái độ chiến thắng.

CHƯƠNG 4 TÍNH NHẤT QUÁN* TRẠNG THÁI TINH THẦN CỐT LỖI

Tôi hy vọng sau khi đọc 3 chương đầu tiên, bạn đọc đã hiểu được rằng: Việc hành động như một nhà giao dịch không có nghĩa là bạn biết cách tư duy như một nhà giao dịch thực thụ. Tôi đã nhấn mạnh điều này nhiều lần, sự khác biệt giữa những nhà giao dịch giỏi nhất với những nhà giao dịch trung bình không phải là những gì họ làm hoặc khi nào họ hành động, mà là cách họ nghĩ và tư duy trong khi hành động.

Nếu mục tiêu của bạn là giao dịch như một chuyên gia và chiến thắng thị trường một cách nhất quán, thì bạn phải thừa nhận rằng: Giải pháp nằm trong chính tinh thần của bạn, chứ không phải trên thị trường. Tính nhất quán là một trạng thái tinh thần cốt lõi trong tư duy thị trường, là yếu tố độc tôn giúp bạn thành công trong giao dịch.

Việc trải nghiệm một vài giao dịch thắng lợi có thể thuyết phục hầu hết mọi người rằng, giao dịch là một công việc dễ dàng. Có phải bạn đã từng có những ý nghĩ như thế này đúng không nào? Hãy nghĩ về những khoản lợi nhuận chảy vào túi bạn một cách dễ dàng khi tất cả những gì bạn cần làm đó là “kích chuột” để mua hoặc bán. Bây giờ, hãy kết hợp những “khoái cảm” mà bạn nhận được từ những lần chiến thắng thị trường và khả năng kiếm tiền mà không cần nỗ lực, bạn sẽ không thể không thừa nhận rằng: “Kiếm tiền từ công việc giao dịch dễ ợt!”.

Nhưng nếu suy nghĩ trên là đúng, nếu giao dịch là “dễ ợt!”, thì tại sao nó lại khó làm chủ đến như vậy? Tại sao rất nhiều nhà giao dịch lại phải “bó tay”, vật lộn với những sự mâu thuẫn tưởng chừng như rất rõ ràng? Nếu giao dịch là “dễ ợt!” (theo suy nghĩ của các nhà giao dịch “ảo tưởng sức mạnh”, rằng họ đã có đủ trải nghiệm trên thị trường), thì vì nguyên do gì mà họ không thể áp dụng được các kinh nghiệm có được để chiến thắng thị trường ngày này qua ngày khác? Nói cách khác, làm thế nào để chúng ta xử lý mâu thuẫn giữa đức tin của chúng ta và kết quả giao dịch thực tế của chúng ta theo thời gian?

TƯ DUY GIAO DỊCH ĐÚNG ĐẮN

Câu trả lời nằm trong cách bạn tư duy về giao dịch. Điều trớ trêu là công việc giao dịch có thể thú vị và dễ dàng giống như cách bạn cảm nhận về nó; nhưng liệu nó còn thú vị và dễ dàng trong tương lai hay không lại phụ thuộc vào quan điểm, niềm tin, thái độ hoặc tư duy của bạn. Hãy nhắm mắt lại và nghĩ về những thời điểm mà bạn cảm thấy “sảng khoái” nhất; chân lý ở đây là: Chiến thắng và nhất quán là một trạng thái tinh thần, cũng tương tự như việc chúng ta cảm thấy hạnh phúc, vui vẻ và hài lòng vậy, chúng đều là một trạng thái tinh thần – và tất cả đều được quyết định bởi bạn.

Trạng thái tinh thần là sản phẩm phụ của niềm tin và thái độ. Bạn có thể cố gắng để tạo ra sự nhất quán mà không cần niềm tin và thái độ thích hợp, nhưng kết quả sẽ

không khác gì so với việc bạn “cố gắng gượng cười, mặc dù nước mắt chực rơi”. Khi bạn không vui, rất khó để bạn có thể lạc quan ngay lập tức.

Tất nhiên, mọi thứ có thể đột ngột thay đổi, và bỗng chốc bạn cảm thấy yêu đời trở lại. Nhưng khi đó, trạng thái tinh thần của bạn sẽ là kết quả của sự thay đổi các điều kiện ngoại cảnh, chứ không phải là kết quả của sự thay đổi bên trong thái độ của bạn. Nếu hạnh phúc của bạn phụ thuộc vào các điều kiện ngoại cảnh (để bạn luôn cảm thấy yêu đời và lạc quan), thì hạnh phúc một cách nhất quán là điều bạn khó có thể đạt được.

Tuy nhiên, bạn vẫn có thể đảm bảo hạnh phúc của mình bằng cách phát triển thái độ tích cực. Cụ thể hơn, đó là vô hiệu hóa những thái độ tiêu cực, ngăn cản bạn lạc quan hoặc tận hưởng cuộc sống. Thành công nhất quán trong công việc giao dịch cũng tương tự. Bạn không thể dựa vào thị trường (điều kiện ngoại cảnh) để thành công nhất quán, cũng giống như bạn không cần phụ thuộc vào các yếu tố thế giới bên ngoài để hạnh phúc vậy. Những người hạnh phúc thực sự, không cần quá cố gắng để được hạnh phúc. Họ hạnh phúc bởi trạng thái tinh thần của họ luôn hướng về sự hạnh phúc.

Các nhà giao dịch đạt được thành công nhất quán luôn là chính mình. Họ không cần phải quá gượng gờng để trở nên nhất quán; tính nhất quán đã ăn sâu vào con người của họ. Điều này nghe có vẻ trừu tượng, nhưng hãy ngẫm nghĩ một chút về điều này. Sự nhất quán không phải là điều bạn

có thể cố gắng phấn đấu mà đạt được, bởi vì hành động cố gắng sẽ tạo một áp lực vô hình lên bản thân, cuốn bạn ra xa khỏi dòng chảy cơ hội, khiến cho chặng đường chiến thắng của bạn ngày càng xa vời, và đẩy bạn tới bờ vực của sự thất bại.

Tương tự, các giao dịch tốt nhất sẽ xuất hiện một cách tự nhiên. Bạn không cần phải quá gắng gượng để đạt được chúng; chúng luôn biết cách tự xuất hiện. Không có một chút áp lực nào ở đây cả. Bạn sẽ thấy chính xác những gì bạn cần làm và hãy hành động theo những gì bạn thấy. Vào đúng thời điểm, bạn sẽ là một phần của dòng chảy cơ hội. Và khi đang ở trong dòng chảy cơ hội, bạn không cần phải quá nỗ lực, bởi vì mọi hiểu biết của bạn về thị trường đều đã có sẵn. Mọi thứ sẽ sáng tỏ và quyết định của bạn sẽ trở nên dễ dàng, bởi vì không có một yếu tố ngoại cảnh nào có thể ngăn cản bạn.

Nói một cách nôm na là, việc bạn gắng sức làm một công việc gì đó cho thấy đó là một công việc khó khăn. Nếu công việc đó dễ dàng, bạn sẽ chỉ cần hành động mà không cần phải tốn quá nhiều công sức. Nó cũng chỉ ra rằng, bạn đang gắng gượng để đạt được những gì bạn muốn thông qua thị trường. Mặc dù suy nghĩ theo cách này có vẻ “thuận tự nhiên”, nhưng đó là một viễn cảnh đầy khó khăn. Các nhà giao dịch giỏi nhất luôn vẫy vùng trong dòng chảy cơ hội bởi vì họ không cố gắng chiếm đoạt bất cứ thứ gì từ thị trường; họ chỉ đơn giản là sẵn sàng tận

dụng bất cứ điều gì thị trường cung cấp, mọi lúc và mọi nơi. Có một sự khác biệt rất lớn giữa hai quan điểm này.

Trong Chương 3, tôi đã minh họa ngắn gọn cách chúng ta điều khiển tâm lý của bản thân để tránh được những nỗi đau cả về cả thể xác lẫn tinh thần. Nếu bạn giao dịch chỉ để gắng gượng đạt được những gì bạn muốn hoặc những gì bạn mong đợi từ thị trường, điều gì sẽ xảy ra khi thị trường không đáp ứng được kỳ vọng của bạn? Cơ chế phòng vệ trong não bộ của bạn sẽ được kích hoạt, bù đắp “chênh lệch áp suất” giữa những gì bạn muốn và những gì bạn không nhận được, giúp bạn không phải trải qua bất kỳ nỗi đau nào về mặt tinh thần. Não bộ của chúng ta được thiết kế để tự động ngăn chặn những mối đe dọa hoặc tìm cách che khuất những thông tin có hại, nhằm bảo vệ chúng ta khỏi cảm giác khó chịu khi không đạt được điều mình muốn. Bạn thường không nhận ra điều này, nhưng não bộ sẽ chọn lọc những thông tin phù hợp với kỳ vọng của bạn, giúp bạn có thể duy trì trạng thái tinh thần thoải mái.

Tuy nhiên, nếu bạn cố gắng duy trì trạng thái tinh thần thoải mái đó, bạn cũng có thể tự đẩy mình ra khỏi dòng chảy cơ hội và bước vào vùng đất của những suy nghĩ như “đáng lẽ”, “thay vì”, “giả như”, và “nếu”. Những thứ “đáng lẽ” hoặc “giả như này thường vô hình trong một khoảnh khắc nào đó, nhưng sẽ rõ ràng một cách đau đớn sau khi thực tế đã diễn ra, hoặc sau khi cơ hội đã trôi qua từ lâu.

Để đạt được sự nhất quán, bạn phải giao dịch theo cách mà bạn không còn cảm thấy dễ bị tổn thương một cách có ý thức hoặc vô ý huyễn hoặc bản thân bằng cách che giấu nỗi đau hay cố gắng biện minh cho những sai lầm.

Nỗi đau sẽ tạo ra sự sợ hãi, và sự sợ hãi là nguồn gốc của 95% lỗi lầm mà bạn có thể mắc phải. Chắc chắn, bạn không thể nhất quán và thỏa sức vẫy vùng bên trong dòng chảy cơ hội nếu bạn liên tục mắc lỗi, và bạn sẽ mắc lỗi khi bạn sợ những kỳ vọng của mình không được thỏa mãn. Hơn thế nữa, khi bạn nghĩ rằng mình đang đấu tranh cho một thứ gì đó, thì có vẻ như bạn đang đấu tranh với thị trường hoặc thị trường đang chống lại cá nhân bạn. Nhưng trên thực tế, tất cả đều chỉ đang diễn ra bên trong “trí tưởng tượng” của bạn. Thị trường không nhận thức được việc nó đang chống lại bạn; chỉ có bạn đang tự huyễn hoặc mình mà thôi. Nếu có một cuộc đấu tranh ở đây, thì chính bạn đang đấu tranh chống lại sự phòng vệ, xung đột và nỗi sợ hãi bên trong chính mình.

Bây giờ, bạn có thể đang tự hỏi bản thân: Làm thế nào tôi có thể giao dịch một cách không còn sợ hãi, không còn cảm thấy dễ bị tổn thương một cách có ý thức hoặc vô ý huyễn hoặc bản thân bằng cách che giấu nỗi đau hay cố gắng biện minh cho những sai lầm? Câu trả lời cho bạn là: Biết chấp nhận rủi ro!

THẤU HIỂU RỦI RO

Ngoài những vấn đề về trách nhiệm mà chúng ta đã thảo luận trong Chương 3, có một khái niệm khác, cũng đóng vai trò trọng tâm đối với thành công của bạn và cũng dễ bị hiểu nhầm – đó chính là khái niệm chấp nhận rủi ro. Như tôi đã đề cập trong chương đầu tiên, hầu hết các nhà giao dịch đều cho rằng, vì họ đang tham gia vào một hoạt động mang tính chất rủi ro cao, đó là thực hiện các hoạt động giao dịch, nên họ phải mặc nhiên chấp nhận rủi ro. Nhưng tôi xin được phép nhấn mạnh lại rằng: Suy nghĩ này hoàn toàn sai sự thật.

Chấp nhận rủi ro có nghĩa là chấp nhận kết quả giao dịch mà không cảm thấy sợ hãi hay mệt mỏi. Điều đó có nghĩa là, bạn phải hướng bản thân nghĩ về giao dịch và mối quan hệ của bạn với thị trường thay vì những chuyện ngoài lề, để rồi những hành động như phân tích sai, thua lỗ, bỏ lỡ cơ hội hoặc chốt lời sớm không khiến cho cơ chế phòng vệ trong não bộ của bạn bị kích hoạt, và đẩy bạn ra khỏi dòng chảy cơ hội. Bạn không nên mạo hiểm thực hiện giao dịch nếu bạn sợ phải gánh chịu hậu quả, bởi vì nỗi sợ hãi sẽ tác động lên nhận thức và hành vi của bạn, từ đó tạo ra chính trải nghiệm khiến bạn sợ hãi nhất – một trong những điều bạn đang cố gắng tránh.

Vì thế, tôi mang đến cho bạn một chiến lược tư duy cụ thể bao gồm một tập hợp các niềm tin sẽ giúp bạn tập trung, tại thời điểm bạn thực hiện giao dịch và trong dòng chảy cơ hội. Với tư duy này, bạn sẽ không cố gắng gượng để “chiếm đoạt” bất cứ thứ gì từ thị trường hoặc trốn tránh

bất cứ thứ gì. Thay vào đó, bạn sẽ đợi thị trường dang rộng cánh tay chào đón, và sẵn sàng để tận dụng bất kỳ tình huống nào mà bạn xác định là cơ hội.

Khi bạn sẵn sàng để tận dụng cơ hội, bạn sẽ không áp đặt bất kỳ giới hạn hoặc kỳ vọng nào lên hành vi của thị trường. Bạn hài lòng và cho phép thị trường làm bất cứ điều gì nó muốn. Đương nhiên, trong quá trình đó, thị trường sẽ tạo ra những điều kiện nhất định mà bạn xác định và nhìn nhận là cơ hội. Bạn hành động dựa trên những cơ hội đó với khả năng tốt nhất của mình, và trạng thái tinh thần của bạn không bị phụ thuộc hoặc bị ảnh hưởng bởi hành vi của thị trường.

Nếu bạn có thể học cách tạo ra một trạng thái tinh thần không bị ảnh hưởng bởi hành vi của thị trường, cuộc đấu tranh nội tâm sẽ không còn tồn tại. Khi cuộc đấu tranh không tồn tại, mọi thứ trở nên dễ dàng. Và lúc đó, bạn có thể vận dụng tất cả các kiến thức, kỹ năng phân tích,.. để chớp lấy cơ hội của bạn với tư cách là một nhà giao dịch.

Đây là một thử thách thực sự! Làm thế nào để bạn chấp nhận rủi ro mà không cảm thấy mệt mỏi và sợ hãi trong khi tại thời điểm bạn cảm nhận được rủi ro, bạn đồng thời cảm thấy chán nản và sợ hãi? Nói cách khác, làm thế nào để bạn vẫn tự tin và mạnh mẽ khi bản thân có thể sai, mất tiền, bỏ lỡ cơ hội hay chốt lời sớm? Như bạn có thể thấy, nỗi sợ hãi và cảm giác mệt mỏi của bạn là hoàn toàn chính đáng, hợp lý. Chúng luôn có khả năng trở thành hiện thực ngay khi bạn bắt đầu có dự tính tham gia vào thị trường.

Và hiển nhiên, tất cả những cảm giác này tồn tại bên trong mọi nhà giao dịch, nhưng khác biệt ở chỗ, mỗi một nhà giao dịch lại có nhận thức khác nhau về thế nào là sai, thế nào là mất mát, bỏ lỡ cơ hội hay chốt lời sớm. Không phải tất cả mọi người đều có chung niềm tin và thái độ về những cảm giác này nên chúng ta không có chung hình thái cảm xúc. Nói cách khác, không phải ai cũng sợ những điều giống nhau. Điều này có vẻ hiển nhiên, nhưng tôi đảm bảo với bạn là không ai chú ý đến điều này. Khi chúng ta sợ hãi về một điều gì đó, cảm giác không thoải mái mà chúng ta cảm thấy trong thời điểm đó thực tế đến mức không thể bàn cãi, nhưng không phải tất cả những người khác cũng sợ điều tương tự như vậy.

Tôi sẽ kể cho bạn nghe một câu chuyện, minh họa hoàn hảo cho quan điểm của tôi. Gần đây, tôi đã làm việc với một nhà giao dịch, người này rất sợ rắn. Theo lời kể, anh ấy sợ rắn đến mức không thể nhớ lại mình đã bắt đầu sợ từ khi nào. Hiện anh đã kết hôn và có một cô con gái 3 tuổi. Vào một buổi tối mà người vợ đi vắng, hai cha con được mời đến nhà một người bạn ăn tối. Người khách hàng của tôi không hề hay biết, nhà này có nuôi một con rắn làm thú cưng.

Khi đưa con chủ nhà mang con rắn ra cho mọi người chiêm ngưỡng, khách hàng của tôi giật mình hoảng sợ, lùi ra phía sau, tránh càng xa con rắn càng tốt. Trong khi đó, con gái của anh lại hoàn toàn bị con rắn thu hút và không thể rời mắt khỏi nó. Khi kể lại câu chuyện này với tôi, anh

ấy nói rằng, anh ấy không chỉ bị sốc vì cuộc đối đầu bất ngờ với con rắn, mà còn bị sốc trước phản ứng của con gái mình.

Cô bé thích thú trong khi anh mặc định rằng cô sẽ sợ rắn. Tôi giải thích với anh ấy rằng, sự sợ hãi của anh ấy rất mãnh liệt và sợi dây kết nối giữa anh với con gái cũng rất đặc biệt, nhưng điều đó không đồng nghĩa với việc họ cùng chia sẻ tâm lý sợ rắn. Và tôi cũng đã chỉ ra rằng, không có cách nào để cô bé có thể chia sẻ nỗi sợ này cùng anh, trừ khi chính anh dạy cô bé sợ rắn hoặc cô bé đã có những trải nghiệm đáng sợ về rắn trong quá khứ. Và nếu những điều trên không xảy ra, thì không cần bất cứ phản ứng xoa dịu nào của não bộ, cảm giác đầu tiên khi cô bé tiếp xúc với con rắn đơn giản là một sự yêu thích thuần khiết và chân thật.

Cũng giống như khách hàng của tôi cho rằng con gái mình sợ rắn, hầu hết các nhà giao dịch đều đánh đồng những nhà giao dịch giỏi nhất với bản thân mình, cho rằng họ cũng sợ sai, sợ thua lỗ, sợ bỏ lỡ cơ hội và sợ chốt lời sớm. Họ cho rằng khác biệt nằm ở chỗ, những nhà giao dịch giỏi nhất bằng cách nào đó, sẽ vô hiệu hóa sự sợ hãi với lòng can đảm, thần kinh thép và khả năng tự chủ.

Giống như những khía cạnh khác trong giao dịch, điều này thoát nghe thì có vẻ hợp lý, nhưng sự thật không phải như vậy. Chắc chắn, bất kỳ một nhà giao dịch hàng đầu nào đều có thể có một hoặc tất cả các đặc điểm kể trên. Nhưng điều phi lý là những đặc điểm trên lại không đóng

bất kỳ vai trò quan trọng nào trong kết quả giao dịch vượt trội của họ. Nếu bên trong họ vừa tồn tại đồng thời tâm lý sợ hãi, lòng can đảm, thần kinh thép hoặc khả năng tự chủ, thì chúng sẽ mâu thuẫn và triệt tiêu lẫn nhau. Bất kỳ những mâu thuẫn nội tâm, sự gắng gượng hoặc sợ hãi nào liên quan đến giao dịch đều sẽ tách bạn ra xa khỏi dòng chảy cơ hội và do đó, làm giảm hiệu suất giao dịch của bạn.

Sự khác biệt mà các nhà giao dịch chuyên nghiệp tạo ra so với đám đông là ở đây. Khi bạn chấp nhận rủi ro theo cách của những nhà giao dịch chuyên nghiệp, bạn sẽ không cảm nhận được bất cứ sự đe dọa nào đến từ thị trường. Nếu không tồn tại sự đe dọa, thì không có sợ hãi. Nếu bạn không sợ, bạn không cần can đảm. Nếu bạn không căng thẳng, tại sao bạn lại cần thần kinh thép? Và nếu bạn không mạnh động (bởi vì bạn đã có sẵn các cơ chế tự giám sát thích hợp), thì bạn không cần phải tự chủ. Khi bạn suy ngẫm về hàm ý của những điều tôi đang nói, tôi muốn bạn ghi nhớ một điều: Rất ít người bắt đầu giao dịch với quan niệm đúng đắn về khái niệm *chấp nhận rủi ro*. Có một số cá nhân làm được, nhưng rất hiếm. Mọi người đều trải qua cùng một chu kỳ mà tôi đã mô tả trong ví dụ trước đây: *Chúng ta bắt đầu một cách vô tư, sau đó dần trở nên sợ hãi và sự sợ hãi khiến cho kết quả của chúng ta ngày càng xấu đi.*

Những nhà giao dịch hoàn thành và vượt qua được chu kỳ này là những người đã học được cách ngừng né tránh và chấp nhận rủi ro. Hầu hết những người phá vỡ thành

công chu kì này đều đã trải qua những mất mát rất lớn, đem đến cho họ một tác động tích cực, giúp họ thay đổi và vứt bỏ được ảo tưởng về bản chất của hoạt động giao dịch cũng như thị trường.

Với tất cả sự tôn trọng dành cho con đường của bạn, tôi có thể khẳng định rằng, sự chuyển biến về mặt nhận thức diễn ra như thế nào không quan trọng lắm, vì trong hầu hết các trường hợp, nó xảy ra một cách vô tình. Nói cách khác, chúng ta hoàn toàn không nhận thức được những thay đổi đang diễn ra bên trong, cho đến khi cảm nhận được những tác động tích cực về quan điểm cũng như cách chúng ta tương tác với thị trường. Đây là lý do tại sao rất ít nhà giao dịch hàng đầu có thể giải thích rõ ràng điều gì đã tạo nên thành công của họ, ngoại trừ việc chia sẻ về những vấn đề “rõ như ban ngày” như “mạnh dạn cắt lỗ” và “giao dịch thuận xu hướng”. Điều quan trọng bạn cần phải nắm đó chính là: Bạn hoàn toàn có thể nghĩ theo cách của các chuyên gia và giao dịch một cách kiên cường, không sợ hãi, mặc dù những trải nghiệm của bạn trong quá khứ với tư cách là một nhà giao dịch có thể sẽ chống lại niềm tin này.

ĐIỀU CHỈNH NỘI TÂM CỦA BẠN

Bây giờ chúng ta sẽ cùng nhau tìm hiểu cách bạn có thể điều chỉnh nội tâm của mình, từ đó học cách chấp nhận rủi ro và hành động như một nhà giao dịch chuyên nghiệp. Hầu hết những gì tôi đã thảo luận cho đến thời điểm này đều đã được thiết kế để hỗ trợ bạn trong phần việc sắp tới.

Tôi sẽ cùng bạn nghiên cứu một chiến lược tư duy mà cốt lõi của nó là niềm tin vững chắc vào xác suất cũng như lợi thế tạo nên lợi nhuận (edge). Với chiến lược tư duy mới này, bạn sẽ học cách thiết lập lại mối quan hệ mới với thị trường, giúp tách biệt công việc giao dịch của bạn khỏi những ám ảnh liên quan đến sai lầm và thua lỗ, tạo nên một vách ngăn giữa bạn và những mối đe dọa đến từ thị trường. Khi những mối đe dọa và sự ám ảnh không còn, nỗi sợ hãi sẽ tự nhiên biến mất, và những sai lầm được tạo nên bởi sự sợ hãi mà bạn dễ mắc phải cũng sẽ tan biến. Tinh thần bạn sẽ được giải phóng để đón nhận những thông tin mà thị trường mang lại và hành động theo những gì bạn thấy.

Sẽ còn nhiều việc phải làm nếu bạn muốn đạt được trạng thái tinh thần vô tư, không sợ hãi, sau khi đã đốt cháy hết tài khoản này đến tài khoản khác, nhưng nó không quá khó khăn như bạn nghĩ đâu. Trên thực tế, khi đọc xong cuốn sách này, các bạn sẽ ngạc nhiên về mức độ đơn giản của các giải pháp cho những vấn đề của bản thân.

Nói một cách dễ hiểu, trạng thái tinh thần mà tôi nhắc đến ở phía trên cũng giống như các đoạn mã (code) của một phần mềm vậy. Có thể có vài nghìn đoạn mã được viết hoàn hảo, nhưng chỉ một đoạn sai sót, và trong một đoạn sai sót đó, chỉ có một ký tự không đúng vị trí. Tùy thuộc vào mục đích của phần mềm và vị trí của lỗi hỏng, một ký tự đặt sai vị trí có thể làm hỏng hiệu suất của một hệ thống được tạo nên một cách tinh vi. Bạn thấy đấy, giải pháp rất

đơn giản: Sửa lỗi ký tự đặt sai vị trí, và mọi thứ sẽ hoạt động trơn tru trở lại. Tuy nhiên, việc tìm ra lỗi, ngay cả khi nó nằm ở dòng đầu tiên, cũng đòi hỏi nhiều kiến thức chuyên môn.

Quay trở lại vấn đề về tâm lý giao dịch, mỗi một nhà giao dịch đều có những xuất phát điểm khác nhau về mặt tư duy mặc dù hầu như tất cả mọi nhà giao dịch mới đều là một phần mềm bị lỗi. Trước khi đi vào phần ví von, bạn đọc hãy lưu ý rằng, tôi có sử dụng các thuật ngữ như “cú nhấp chuột” hoặc “góc độ” để ám chỉ khoảng cách về mặt tâm lý giữa các nhà giao dịch, nhưng những thuật ngữ này không ngụ ý một khoảng cách cụ thể nào cả. Chẳng hạn, nhiều người thấy rằng mình chỉ còn cách “một cú nhấp chuột” trong tư duy nữa là đạt được “góc độ” lý tưởng. Một “cú nhấp chuột” đó có thể là một hoặc hai sai lầm về mặt tư duy. Khi bạn suy ngẫm về một vài ý tưởng được trình bày trong cuốn sách này, quan điểm của bạn sẽ thay đổi, giúp cho tư duy của bạn cũng trở nên hoàn chỉnh. Nếu bạn là đoạn mã (đoạn code), sự thay đổi đó giống như việc tìm ra sai sót trong hệ thống và thay thế nó bằng một thứ hoạt động bình thường.

Sự dịch chuyển nội tâm này thường xảy đến bất ngờ, khiến bạn thốt lên “à, há”, cũng giống như khi bạn thấy ánh dương chói lọi phía cuối đường hầm vậy. Mọi người đều đã có những trải nghiệm như vậy, và chúng đều có điểm chung. Đầu tiên, chúng ta thường cảm thấy khác biệt, một sự khác biệt khoan khoái. Thế giới dường như khác đi,

như thế nó đã đột ngột thay đổi. Khi gặp phải những trường hợp như thế này, chúng ta thường sẽ thốt lên những câu kiểu như: “Trời ạ! Sao không nói sớm?” hoặc, “Xa tận chân trời, gần ngay trước mắt” hoặc, “Dễ ẹc; mà sao giờ mới biết nhỉ?”. Một hiện tượng thú vị khác là, trong một khoảnh khắc nào đó, bạn bất chợt nhận ra mình có một phần “tính cách ẩn” nào đó thuộc về bản chất mà lâu nay không biết. Sau đó, bạn cảm thấy thật khó để tin rằng, chúng ta đã từng thiếu sót như thế nào trước khi nhận ra những sai lầm này.

Tóm lại, bạn có thể đã lờ mờ nhận ra những điều bạn cần làm để trở thành một nhà giao dịch thành công nhất quán. Nhưng chỉ “nhận thức được điều gì đó” không tự động biến nó thành kết quả. Nhận thức không phải là niềm tin. Việc bạn học về một điều gì đó mới và nhất trí với nó không giúp bạn đặt trọn niềm tin vào điều đó được.

Lấy ví dụ về anh chàng sợ rắn phía trên. Chắc chắn anh chàng nhận thức được rằng, không phải tất cả các loài rắn đều nguy hiểm và việc học cách phân biệt giữa những loài rắn độc cũng như không có nọc độc khá dễ dàng. Nhưng việc học cách phân biệt liệu có giúp cho anh ta không còn sợ những chú rắn không có nọc độc? Hay nhận thức về các loài rắn sẽ giúp cho anh ta không còn sợ hãi? Câu trả lời là: Không! Nhận thức của anh ta về việc một số loài rắn không có nọc độc và sự ám ảnh về những con rắn có thể tồn tại song song trong tâm trí, mặc dù chúng mâu thuẫn với nhau. Bạn có thể đứng trước mặt anh ta với một con rắn

trên tay, và anh ta sẵn sàng thừa nhận con rắn không nguy hiểm cũng như không làm anh ấy bị thương; nhưng đồng thời, anh vẫn cảm thấy vô cùng khó khăn khi chạm vào con rắn, ngay cả khi rất muốn làm điều đó.

Vậy là anh ta sẽ phải ám ảnh với nỗi sợ rắn trong suốt phần đời còn lại của mình? Đúng vậy, nhưng chỉ khi anh ấy muốn như vậy. Vấn đề ở đây là sự sẵn sàng. Chắc chắn, nỗi ám ảnh của anh ta có thể hóa giải, nhưng anh ấy sẽ phải nỗ lực với nó, chúng ta cần có đủ động lực để thay đổi một điều gì đó. Chúng ta luôn có những nỗi sợ hãi vô lý và đa số chọn sống chung với nó cả đời thay vì nỗ lực vượt qua, vì họ cảm thấy lo lắng khi phải trải qua cảm giác tận cùng của sợ hãi.

Trong ví dụ này, sự mâu thuẫn khá rõ ràng. Trong nhiều năm hợp tác cùng các nhà giao dịch, tôi đã phát hiện ra một số mâu thuẫn và xung đột điển hình xung quanh các vấn đề liên quan tới khả năng chấp nhận rủi ro cũng như trách nhiệm. Việc có hai hoặc nhiều niềm tin trái ngược nhau có thể dễ dàng phá hủy những ý định tích cực của bạn, bất kể bạn có động cơ như thế nào. Vấn đề ở chỗ, không có mâu thuẫn nào trong số này thực sự rõ ràng, ít nhất là trong lần đầu tiên mà chúng ta lò mò nhận ra nó.

Tuy nhiên, những mâu thuẫn trong niềm tin không phải là vấn đề duy nhất. Bạn nghĩ gì khi nghe một nhà giao dịch tuyên bố: “Tôi là một người ưa mạo hiểm & dám chấp nhận rủi ro”? Có vẻ như người này đã đạt được cảnh giới cao

nhất, nhưng thật sự mà nói, khi ở trong thị trường, anh ấy sẽ tìm mọi cách để có thể né tránh rủi ro.

Những niềm tin được sinh ra từ sự mâu thuẫn và nhận thức mơ hồ không đại diện cho “đoạn mốt” bị thiếu sót*; thậm chí chúng còn phá hủy khả năng tập trung và hoàn thành mục tiêu của bạn; giống như bạn vừa đồng thời nhấn ga vừa đạp thắng vậy; chúng khiến cho bạn cảm thấy giao dịch là một công việc bí ẩn và đầy thú vị vào những thời điểm ban đầu, nhưng sẽ nhanh chóng khiến bạn cảm thấy kiệt sức.

Vào cuối những năm 1960, khi còn ngồi trên ghế giảng đường, tôi rất yêu thích một bộ phim có tên là Cool Hand Luke (Kẻ Trơ Tráo – 1967), với sự tham gia của Paul Newman. Đây là một bộ phim rất ăn khách hồi đó, nên chắc là một số bạn cũng đã từng thức khuya để theo dõi bộ phim này. Luke là thành viên của một băng đảng ở Georgia. Sau khi vượt ngục thành công lần thứ 2 và bị bắt trở lại, cai ngục quyết tâm không để Luke “giở trò” thêm một lần nữa. Thời gian ở trong ngục, Luke vừa phải chịu khổ sai, vừa bị tra tấn liên tục. Những tay cai ngục vừa đánh vừa hỏi: “Mày đã tỉnh ngộ chưa, Luke?”. Cuối cùng, sau khi chịu không thấu, Luke đã gặp quản ngục và xin “đầu hàng”. Những tay cai ngục dần mặt hần rằng, chỉ cần hần không biết hối lỗi và cố gắng tìm cách vượt ngục thêm lần nữa, họ chắc chắn sẽ giết hần. Tất nhiên, Luke đã thực hiện một kế hoạch đào tẩu khác, và nói là làm, những tay cai ngục đã hạ sát hần.

Giống như Luke, nhiều nhà giao dịch, dù vô tình hay hữu ý, đều đang cố gắng đạt được kỳ vọng của mình bằng cách đối chọi với thị trường; kết quả là họ bị “hạ sát”, về cả tài chính lẫn tinh thần. Có những cách dễ dàng hơn, thoải mái hơn để có được những gì bạn muốn từ thị trường, nhưng trước tiên bạn phải sẵn sàng **“TỈNH NGỘ”**.

CHƯƠNG 5 CHỨC NĂNG CỦA NHẬN THỨC

Một trong những mục tiêu chính của cuốn sách này là giúp bạn loại bỏ suy nghĩ rằng: “Thị trường sản sinh ra đau khổ”. Không! Thị trường không tạo cho chúng ta các cảm giác như hạnh phúc hay đau đớn. Từ quan điểm thị trường, tất cả chỉ đơn giản là thông tin. Đôi lúc bạn cảm thấy thị trường như đang bắt buộc mình phải hành động vào một thời điểm nào đó, nhưng sự thật không phải như vậy. Chính tinh thần mới là thứ quyết định cách bạn nhận thức và cảm nhận về thị trường. Quan trọng là bạn có đang ở trong một trạng thái tinh thần thuận lợi nhất, giúp bạn nhảy vào dòng chảy cơ hội và tận dụng bất cứ điều gì thị trường đang cung cấp hay không mà thôi.

Các nhà giao dịch chuyên nghiệp luôn quan niệm “thị trường không sản sinh ra đau khổ”; do đó, không có mối đe dọa nào thực sự tồn tại đối với họ. Nếu không có mối đe dọa, sẽ không có gì để phản kháng. Từ đó, các cơ chế phòng vệ có điều kiện hoặc vô điều kiện của não bộ cũng không có lý do gì để sản sinh. Đó là lý do tại sao các chuyên gia có thể thấy và làm những điều khiến chúng ta kính nể. Khi họ ở trong dòng chảy, họ nhận thấy vô số cơ hội và khi không ở trong dòng chảy, họ hiểu rằng họ sẽ phải cắt giảm vị thế hoặc ngừng giao dịch.

Nếu mục tiêu của bạn là giao dịch như những chuyên gia, bạn phải có khả năng quan sát thị trường từ góc độ khách quan, không bị bóp méo. Bạn phải có khả năng hành

động mà không phản kháng hay do dự, nhưng vẫn giữ được trạng thái tự chủ để chống lại tác động tiêu cực của thái độ tự kiêu hoặc hưng phấn quá mức. Về bản chất, mục tiêu của bạn là tạo ra một trạng thái tinh thần nhất quán – đây là trạng thái của một nhà giao dịch thực thụ. Khi bạn làm được điều này, thành công sẽ đến với bạn theo một cách rất giản đơn.

Để đạt được mục tiêu đó, tôi sẽ cung cấp cho bạn một phương án giúp bạn và thị trường có thể “yêu lại từ đầu”, khiến cho những thông tin mà thị trường mang lại không còn là mối đe dọa. “Yêu lại từ đầu” là sự thay đổi trong nhận thức của bạn, tách riêng hoạt động giao dịch ra khỏi khuôn khổ tinh thần, giúp bạn tập trung vào những cơ hội đang hiện diện, thay vì xoáy sâu vào những nỗi đau tinh thần.

SỬA LỖI “PHẦN MỀM” MANG TÊN “TINH THẦN”

Nói cách khác, chúng ta cần loại bỏ các lỗi trong “phần mềm” mang tên “tinh thần”, giúp cho tâm trí của chúng ta trở nên ổn định. Để làm được điều này một cách hiệu quả, chúng ta cần phải hiểu biết về bản chất của năng lượng tinh thần và cách bạn có thể sử dụng nguồn năng lượng đó để thay đổi những quan điểm đang tạo ra các phản ứng không phù hợp & cảm xúc tiêu cực đối với những thông tin mà thị trường mang lại. Còn rất nhiều điều cần phải làm, nhưng tôi nghĩ bạn sẽ rất ngạc nhiên về một số thay đổi đơn giản nhưng lại có thể tạo ra sự khác biệt lớn trong kết quả giao dịch của bạn.

Quá trình giao dịch bắt đầu bằng việc nhận biết cơ hội. Nếu không nhận biết được cơ hội, chúng ta không có lý do để giao dịch. Vì vậy, tôi nghĩ sẽ phù hợp khi chúng ta bắt đầu kiểm tra năng lượng tinh thần bằng cách đi sâu vào nghiên cứu quá trình nhận thức. Chức năng cơ bản của nhận thức là gì? Những yếu tố nào xác định cách chúng ta nhận thức thông tin hoặc những gì chúng ta nhận thức được dựa trên các điều kiện sẵn có? Làm thế nào nhận thức được kết nối với những gì chúng ta trải nghiệm tại mọi thời điểm bất kỳ?

Có lẽ cách dễ nhất để hiểu chức năng của nhận thức và trả lời những câu hỏi này là mặc định xem xét mọi thứ đang tồn tại bên trong, phía trên và xung quanh hành tinh này, như một tập hợp các lực lượng – và những lực lượng này *phát sinh* ra những tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng khiến chúng là các thực thể độc nhất.

Mọi thứ tồn tại bên ngoài cơ thể chúng ta – thực vật và động vật; các hiện tượng chiêm tinh và điều kiện thời tiết, động đất và sự phun trào núi lửa; các chất oxi hóa và chất tro; các hiện tượng phi thực thể như ánh sáng, sóng âm thanh, vi sóng và bức xạ – đều *phát sinh* thông tin, cung cấp cho chúng ta biết về bản chất và sự tồn tại của nó. Thông tin đó là một lực tác động lên một trong năm giác quan vật lý* của chúng ta.

Trước khi đi xa hơn, hãy lưu ý rằng, tôi sử dụng động từ “*phát sinh*” với ngụ ý rằng, mọi vật đều ở trạng thái biểu đạt hoạt động*, kể cả những vật vô tri như một hòn đá. Đó

là một vật thể vô tri vô giác, bao gồm các nguyên tử và phân tử cấu thành nên. Tôi có thể sử dụng động từ chủ động là “*biểu lộ*” trong trường hợp này, bởi vì các nguyên tử và phân tử tạo nên hòn đá luôn chuyển động. Vì thế, mặc dù hòn đá không có vẻ gì là chuyển động, nhưng nó có những đặc điểm và tính chất cung cấp lực tác động lên giác quan của chúng ta, khiến chúng ta nhận thức được sự tồn tại của nó. Ví dụ, hòn đá có kết cấu, và kết cấu đó đóng vai trò như một lực tác động lên Xúc giác của chúng ta nếu chúng ta mân mê những ngón tay trên bề mặt của nó. Hòn đá có hình dạng và màu sắc, tác động lên Thị giác của chúng ta; nó chiếm khoảng không gian, khiến chúng ta nhìn thấy nó thay vì một không gian trống rỗng hoặc là một số vật thể khác. Hòn đá cũng có thể có mùi, tác động lên Khứu giác của chúng ta hoặc có vị, tác động đến Vị giác của chúng ta.

Khi chúng ta bắt gặp bất cứ vật thể nào đó, bên trong môi trường mà tính chất và đặc trưng của nó được phát sinh, thì sẽ diễn ra quá trình trao đổi năng lượng. Năng lượng từ bên ngoài, với bất cứ trạng thái nào, được hệ thống thần kinh của chúng ta chuyển hóa thành các xung điện và sau đó được lưu trữ vào môi trường bên trong hệ thần kinh của chúng ta. Cụ thể hơn, bất cứ điều gì chúng ta có thể nhìn, nghe, nếm, ngửi hoặc cảm nhận thông qua các giác quan đều sẽ được chuyển hóa thành năng lượng dưới dạng xung điện và được lưu trữ bên trong hệ thần kinh

của chúng ta dưới dạng ký ức, giúp chúng ta phân biệt về bản chất và cách thức mà mọi thứ tồn tại.

Tôi nghĩ rằng, đa số chúng ta đều nắm rõ những khái niệm này, nhưng có một vài hàm ý sâu sắc không được thể hiện rõ, khiến chúng ta xem chúng như là những điều hoàn toàn hiển nhiên. Trước hết, có một mối quan hệ nhân quả tồn tại giữa chúng ta và những vật thể xung quanh. Kết quả là, cuộc gặp gỡ giữa chúng ta với các vật thể xung quanh đó sẽ sản sinh ra một khái niệm mà tôi gọi là “cấu trúc năng lượng” bên trong tâm trí. Những ký ức, những nét đặc trưng, và cuối cùng là niềm tin mà chúng ta có được trong suốt cuộc đời sẽ tồn tại trong hệ thần kinh của chúng ta dưới dạng năng lượng có cấu trúc. Năng lượng có cấu trúc là một khái niệm trừu tượng. Bạn có thể tự hỏi mình: “Năng lượng được tạo nên như thế nào?”. Trước khi tôi trả lời câu hỏi này, có một câu hỏi cơ bản hơn nữa cần phải được giải quyết: “Làm thế nào mà ngay từ đầu, chúng ta biết rằng những ký ức, nét đặc trưng và niềm tin tồn tại ở dạng năng lượng?”.

Tôi không biết liệu nó đã được khoa học chứng minh hay được cộng đồng khoa học thừa nhận hoàn toàn hay chưa, nhưng hãy tự hỏi bản thân rằng: Liệu những thành phần tinh thần này có thể tồn tại ở dạng nào khác hay không? Câu trả lời chắc chắn là: Bất cứ thứ gì bao gồm các nguyên tử và phân tử đều chiếm không gian và do đó, có thể quan sát được. Nếu những ký ức, nét đặc trưng và

niềm tin tồn tại ở một dạng vật chất nào đó, thì chúng ta có thể quan sát chúng.

Theo hiểu biết của tôi, chưa có một nghiên cứu cụ thể nào về điều này được thực hiện. Các nhà khoa học đã mổ xẻ mô não (cả người sống và người chết), kiểm tra nó ở cấp độ nguyên tử, lập bản đồ thể hiện các vùng khác nhau của não bộ và chức năng của chúng, nhưng chưa ai quan sát thấy ký ức, nét đặc trưng hoặc niềm tin nằm ở bên trong. Ý tôi là, mặc dù một nhà khoa học có thể quan sát các tế bào não riêng lẻ chứa một lượng ký ức nhất định, nhưng anh ta không thể tận mắt trải nghiệm những ký ức này. Anh ta chỉ có thể trải nghiệm chúng nếu người sở hữu ký ức còn sống và mô tả chúng theo một cách nào đó.

Nếu ký ức, nét đặc trưng và niềm tin không tồn tại dưới dạng vật chất, thì thực sự không có bất kỳ cách nào giúp chúng tồn tại ngoại trừ dưới dạng năng lượng. Nếu giả thuyết vừa rồi là đúng, thì nguồn năng lượng này có mang một hình dạng cụ thể không? Nó có được sắp xếp giúp phức họa nên các yếu tố sản sinh ra nó hay không? Có thứ gì tương tự như năng lượng có hình dạng hoặc cấu trúc cụ thể không? Vâng! Hãy để tôi cung cấp cho bạn một số ví dụ.

Suy nghĩ là một dạng năng lượng. Bởi vì bạn suy nghĩ bằng một ngôn ngữ nào đó (như là Tiếng Việt chẳng hạn – người dịch), nên suy nghĩ của bạn được bó hẹp bởi những giới hạn và quy tắc chi phối ngôn ngữ mà bạn sử dụng. Khi bạn diễn đạt những suy nghĩ đó thành tiếng, bạn tạo ra

sóng âm thanh, là một dạng năng lượng. Các sóng âm thanh được tạo ra bởi sự tương tác của dây thanh âm và lưỡi của bạn, từ đó tạo nên thông điệp mà bạn muốn chuyển tải. Vi sóng là năng lượng. Nhiều cuộc gọi điện thoại được chuyển tiếp bằng vi sóng, có nghĩa là năng lượng vi sóng phải được sắp xếp giúp phá vỡ thông điệp mà nó đang mang. Ánh sáng laser cũng là năng lượng, và nếu bạn đã từng chứng kiến các màn trình diễn ánh sáng laser hay nghệ thuật laser, thì những gì bạn đã thấy là năng lượng thuần túy có hình dạng, phản ánh sự sáng tạo của các nghệ sĩ.

Tất cả những ví dụ trên đều là điển hình cho thấy năng lượng có thể có hình dạng, hình thức và cấu trúc. Tất nhiên, còn nhiều ví dụ nữa, nhưng tôi có một ví dụ khác có thể minh họa quan điểm trên một cách dễ hình dung nhất. Theo bạn thì, ở cấp độ cơ bản nhất, giấc mơ là gì? Tôi không hỏi bạn những giấc mơ có ý nghĩa gì hay mục đích của chúng là gì, mà câu hỏi được đặt ra là: Chúng là gì? Thuộc tính của chúng là gì? Nếu chúng ta giả định rằng, những giấc mơ diễn ra và “đóng khung” bên trong hộp sọ của chúng ta, thì chúng không thể bao gồm các nguyên tử và phân tử, bởi vì sẽ không đủ không gian cho tất cả những thứ diễn ra trong giấc mơ của chúng ta tồn tại bên trong một chiếc hộp sọ nhỏ bé. Trong khi đó, những trải nghiệm trong mơ dường như có cùng tỷ lệ và kích thước với những thứ chúng ta cảm nhận và trải nghiệm được

trong cuộc sống khi tỉnh táo, thông qua 5 giác quan của mình.

Cách duy nhất có thể giải thích cho điều này đó là: Giấc mơ là một dạng năng lượng có cấu trúc, với một kích thước hoặc chiều không gian bất kỳ, nên nó sẽ không chiếm bất kỳ một lượng không gian nào. Tóm lại, nếu bạn chưa nắm được mấu chốt vấn đề, thì hãy cố gắng ngâm nghĩ thêm về những điều mà chúng ta vừa bàn luận. Nếu những ký ức, tính đặc trưng và niềm tin mà chúng ta có được là kết quả của những cuộc gặp gỡ giữa chúng ta với thế giới bên ngoài; và nếu những ký ức, tính đặc trưng và niềm tin này tồn tại trong não bộ của chúng ta dưới dạng năng lượng; và nếu năng lượng không chiếm bất kỳ không gian nào; thì cũng có thể nói rằng, khả năng học hỏi của chúng ta là vô giới hạn. Đúng vậy, tôi không nói suông đâu, khả năng học hỏi và tích lũy kinh nghiệm của chúng ta là vô giới hạn!

Hãy xem xét sự phát triển của ý thức con người so với chỉ 100 năm trước đây. Có vô số bằng chứng chứng minh khả năng học hỏi vô hạn của con người. Sự khác biệt giữa những gì chúng ta nhận thức tại thời đại ngày nay và khả năng mở mang nhận thức có thể khiến cho bất kỳ ai sống trong khoảng 100 năm về trước phải sửng sốt!

SỰ NHẬN THỨC VÀ HỌC HỎI

Tuy nhiên, chúng ta phải cẩn thận để không đánh đồng giữa khả năng lưu trữ thông tin với khả năng học hỏi. Khả

năng học hỏi và chấp nhận kiến thức khác với khả năng lưu trữ thông tin. Vậy thì, điều gì sẽ ngăn cản chúng ta học hỏi mọi thứ? Và nếu chúng ta đã biết tất cả mọi thứ, thì điều gì ngăn cản chúng ta nhận thức được tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng có thể có của mọi thứ xung quanh tại một thời điểm nhất định? Điều gì đã và đang ngăn cản chúng ta?

Để trả lời những câu hỏi này, bạn phải hiểu vì sao các thành phần như ký ức, sự đặc trưng và niềm tin tồn tại dưới dạng năng lượng. Bất cứ điều gì tồn tại dưới dạng năng lượng đều có khả năng tác động lực, giúp chúng ta nhận biết được hình thái của nó, và đó chính xác là cách thức mà ký ức, tính đặc trưng và niềm tin của chúng ta hoạt động. Chúng hoạt động như một lực tác động lên các giác quan của chúng ta từ bên trong, thể hiện hình thái và nội dung của chúng. Nhưng trong quá trình làm điều đó, một vài thông tin được cung cấp từ môi trường bên ngoài sẽ bị hạn chế, khiến cho chúng trở nên vô hình trong nhận thức của chúng ta.

Ý tôi là, tại bất kỳ thời điểm nào đó, môi trường bên ngoài có thể cung cấp một lượng lớn thông tin về các tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng của nó. Nhưng một số thông tin nằm ngoài phạm vi giác quan của chúng ta. Ví dụ, mắt chúng ta không thể nhìn thấy mọi bước sóng ánh sáng, cũng như tai chúng ta không thể nghe mọi tần số âm thanh mà môi trường bên ngoài tạo ra, vì vậy chắc chắn có

một số loại thông tin nằm ngoài phạm vi giác quan của chúng ta.

Vậy, bên cạnh những thông tin mà môi trường “phát sinh” ra, nhưng nằm ngoài phạm vi giác quan của chúng ta, thì chúng ta còn nhận lại được những gì? Chúng ta có nhìn, nghe, nếm, ngửi, hoặc cảm nhận được các tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng nằm bên trong phạm vi giác quan của chúng ta hay không? Tất nhiên là không rồi! Năng lượng bên trong chúng ta cũng sẽ giới hạn và ngăn chặn phần lớn thông tin bằng một cơ chế tương tự như cách các thông tin đến từ môi trường bên ngoài bị hạn chế vậy.

Bây giờ, nếu bạn dành một chút thời gian và suy nghĩ về những điều tôi vừa nói, mọi thứ sẽ dần sáng tỏ. Ví dụ, có nhiều thông tin mà môi trường bên ngoài cung cấp cho chúng ta nhưng chúng ta không nhận thức được, đơn giản vì chúng ta chưa tìm hiểu về chúng. Điều này rất dễ để nhận ra. Hãy quay ngược thời gian và nhớ lại lần đầu tiên bạn nhìn vào Biểu đồ giá. Bạn đã thấy gì? Chính xác là bạn đã nhận thức được gì? Nếu không có sự tiếp xúc nào với Biểu đồ trước đó, tôi chắc chắn rằng, cũng giống như những “tay mơ” khác, bạn chỉ thấy một loạt các đường kẻ vô nghĩa. Còn hiện tại, nếu bạn trải qua một thời gian sử dụng Biểu đồ giống như phần lớn các nhà giao dịch khác, khi nhìn vào Biểu đồ giá, bạn sẽ thấy các tính chất, đặc điểm và mô hình hành vi đại diện cho hành động chung

của tất cả các nhà giao dịch đã tham gia thị trường vào thời điểm đó.

Ban đầu, Biểu đồ cung cấp cho chúng ta các thông tin chung chung. Những thông tin chung chung này thường dễ bị nhầm lẫn và đó là những gì bạn đã trải qua khi lần đầu tiên phân tích Biểu đồ. Tuy nhiên, dần dần, bạn đã học được cách phân biệt các thông tin đó, chẳng hạn như xu hướng và đường xu hướng, vùng giá đi ngang, hỗ trợ và kháng cự, mức thoái lui hoặc mối quan hệ quan trọng giữa khối lượng, số hợp đồng mở và hành động giá,... Bạn sẽ học được rằng, mỗi sự khác biệt trong hành vi của thị trường đại diện cho một cơ hội để thực hiện một số nhu cầu, mục tiêu hoặc mong muốn cá nhân. Mỗi sự khác biệt giờ đây mang một ý nghĩa và tầm quan trọng gắn liền với nó.

Bây giờ, tôi muốn bạn sử dụng trí tưởng tượng của mình và giả định tôi vừa đặt trước mặt bạn Biểu đồ giá đầu tiên mà bạn tiếp xúc. Liệu có sự khác biệt giữa những gì bạn thấy bây giờ và những gì bạn thấy vào lúc đó hay không? Chắc chắn rồi. Thay vì một loạt các đường kẻ vô nghĩa, bạn sẽ thấy những khái niệm mà bạn học được từ thời điểm đó đến bây giờ. Nói cách khác, bạn sẽ thấy tất cả những điểm khác biệt mà bạn đã học, cũng như tất cả những cơ hội mà những điểm khác biệt đó mang lại.

Tất nhiên, mọi thứ bạn có thể thấy được khi nhìn vào biểu đồ giờ đây đã xuất hiện và hơn nữa, nó đã có sẵn để chúng ta nhận thức. Có gì khác biệt đã xảy ra? Nguồn năng

lượng có cấu trúc bên trong bạn — tức là những kiến thức bạn đã thu lượm được – đóng vai trò như một lực tác động lên mắt bạn, khiến bạn nhận ra những sự khác biệt giữa các khái niệm mà bạn đã học được. Vì năng lượng đó không tồn tại trong lần đầu tiên bạn nhìn vào Biểu đồ, nên mặc dù tất cả những cơ hội mà bạn nhận thấy lúc này đều đã nằm ở đó trong quá khứ, nhưng chúng vô hình với bạn. Hơn nữa, bạn sẽ chỉ phân biệt được các khái niệm mà bạn đã tiếp xúc, còn với những khái niệm bạn chưa tiếp xúc, thì vẫn sẽ là vô hình.

Hầu hết chúng ta không có khái niệm về mức độ bao phủ của những cơ hội vô hình vốn luôn tồn tại bên trong những thông tin mà chúng ta tiếp xúc hàng ngày. Thường thì chúng ta không bao giờ tìm hiểu về những cơ hội này nên kết quả là chúng vẫn vô hình. Tất nhiên, trừ khi chúng ta là một người mới, đang ở trong một tình huống hoàn toàn đặc biệt hoặc có một thái độ cởi mở thực sự, chúng ta sẽ không cảm nhận được điều gì đó mà chúng ta chưa được học. Để hiểu về điều gì đó, chúng ta phải trải nghiệm nó theo một cách riêng. Vì vậy, những vòng lặp khép kín chính là yếu tố ngăn cản chúng ta khám phá, học hỏi. Các vòng lặp khép kín của tri giác tồn tại trong tất cả chúng ta, bởi vì chúng là chức năng tự nhiên của não bộ, xuất hiện khi năng lượng tinh thần tác động lên các giác quan của chúng ta.

Chắc hẳn bạn đọc đã từng nghe qua câu nói: “Loài người luôn thấy những gì họ muốn thấy”. Tôi sẽ nói lái đi một

chút: “Loài người thấy những gì họ đã được học, và mọi thứ khác là vô hình cho đến khi họ học được cách chống lại những nguồn năng lượng làm hạn chế nhận thức của họ về bất cứ điều gì chưa được học và đang chờ để được khám phá”.

Để minh họa khái niệm này và làm cho nó rõ ràng hơn, tôi sẽ cung cấp cho bạn một ví dụ khác, một ví dụ chứng minh năng lượng tinh thần có thể ảnh hưởng đến cách chúng ta nhận thức và trải nghiệm môi trường theo cách trái ngược với mối quan hệ nguyên nhân – kết quả mà chúng ta đã từng biết. Hãy xem cách mà một đứa trẻ lần đầu tiên được tiếp xúc với một chú cún.

Vì đây là lần đầu tiên tiếp xúc với một chú cún, nên môi trường tinh thần của đứa trẻ như một tấm bảng trắng, hay nói cách khác, kiến thức của nó về loài chó hoàn toàn bằng không. Đứa trẻ sẽ không có bất kỳ ký ức nào và chắc chắn không có sự phân biệt hay hiểu biết nào về bản chất của một con chó. Vì vậy, cho đến thời điểm gặp gỡ đầu tiên, theo quan điểm của đứa trẻ, loài chó không hề tồn tại. Tất nhiên, từ quan điểm của môi trường, loài chó tồn tại và chúng có thể tạo ra một lực tác động lên các giác quan của trẻ đồng thời tạo ra trải nghiệm. Nói cách khác, những con chó hoàn toàn có khả năng bộc lộ bản chất của chúng và tạo ra ấn tượng bên trong môi trường tinh thần của đứa trẻ.

Loài chó có khả năng tạo ra ấn tượng gì? Chà, chúng có rất nhiều ấn tượng. Theo những biểu hiện của chúng thì tôi

có thể liệt kê ra một số cách cư xử của chúng đối với con người như sau: Chúng có thể thân thiện, đáng yêu, an toàn và thú vị khi chơi cùng chúng ta; hoặc chúng có thể cảnh giác, hung dữ và nguy hiểm nếu chúng gặp phải những mối đe dọa. Trên đây chỉ là một vài hành vi trong số nhiều hành vi mà chúng có khả năng bộc lộ. Tất cả những đặc điểm này có thể được quan sát, trải nghiệm và học hỏi. Trong lần đầu tiên nhìn thấy chú cún, hoàn toàn không có bất cứ thông tin nào tồn tại trong môi trường tinh thần cung cấp thông tin cho đứa trẻ biết nó đang phải đối mặt với điều gì. Một môi trường thông tin không quen thuộc, chưa được khám phá và phân loại rõ ràng có thể tạo ra cảm giác tò mò – khi đứa trẻ muốn tìm hiểu thêm về những gì chúng đang tiếp xúc – hoặc có thể sản sinh ra trạng thái bối rối, và dễ dàng chuyển sang sợ hãi nếu các thông tin không được sắp xếp một bối cảnh được tổ chức dễ hiểu và có ý nghĩa.

Trong ví dụ của chúng ta, cảm giác tò mò đã được hình thành trong đứa trẻ, đẩy cậu tiến tới vượt ve chú cún để có thêm trải nghiệm giác quan. Hãy để ý xem cách mà trẻ em khám phá thế giới, chúng buộc phải đẩy mình vào một tình huống mà chúng không hề có bất kỳ chút ý thức gì về nó. Tuy nhiên, trong ví dụ này, các lực lượng bên ngoài (ở đây là chú cún) không phản tác động tích cực lên trải nghiệm của đứa trẻ. Con cún mà đứa trẻ vượt ve vốn dĩ đã hung dữ hoặc đang trong trạng thái không được tốt. Và thế là, ngay khi đứa trẻ đến đủ gần, con cún đã cắn nó. Con

cún hung dữ đến mức mà người lớn phải can thiệp và kéo đứa trẻ ra khỏi nanh vuốt của nó.

Trải nghiệm kém may mắn này chắc chắn không phải là điển hình, nhưng cũng không hiếm. Tôi chọn nó vì hai lý do: Thứ nhất, hầu hết mọi người có thể học tập và trải nghiệm theo một cách nào đó, từ kinh nghiệm trực tiếp của chính mình hoặc thông qua kinh nghiệm của một người mà họ biết. Thứ hai, khi chúng ta phân tích các động lực cơ bản của trải nghiệm này từ góc độ năng lượng, chúng ta sẽ hiểu về: 1) cách trí óc của chúng ta được thiết kế giúp chúng ta suy nghĩ, 2) cách chúng ta xử lý thông tin, 3) các quá trình này ảnh hưởng như thế nào đến những gì chúng ta trải nghiệm và 4) năng lực nhận ra những khả năng mới của chúng ta. Tôi biết bạn đọc đang cho rằng, tôi đã kết luận quá vội vã với chỉ một ví dụ, nhưng các nguyên tắc trên đúng khi nói về chức năng của việc nhận thức và học hỏi.

Do bị “chấn thương” về cả thể chất và tinh thần, cậu bé trong ví dụ của chúng ta giờ đây đã hình thành ký ức và tìm ra điểm khác biệt mà loài chó có thể mang lại. Nếu khả năng ghi nhớ trải nghiệm của cậu bé là bình thường, bộ não của cậu bé sẽ lưu trữ tất cả những trải nghiệm dựa trên các giác quan được tiếp xúc. Ví dụ: cuộc tấn công có thể được lưu trữ dưới dạng hình ảnh (Thị giác), dựa trên những gì cậu bé nhìn thấy, cũng như dưới dạng âm thanh (Thính giác), đại diện cho những gì cậu bé nghe thấy, v.v.

Những ký ức đại diện cho ba giác quan khác cũng sẽ hoạt động theo cách tương tự.

Tuy nhiên, loại dữ liệu tồn tại trong trí nhớ của cậu bé không quan trọng bằng loại năng lượng mà dữ liệu mang lại. Về cơ bản chúng ta có hai loại năng lượng tinh thần: năng lượng tích cực – bao gồm tình yêu, sự tự tin, hạnh phúc, niềm vui, sự hài lòng, sự phấn khích và sự nhiệt thành - đây là một số dạng năng lượng tích cực mang lại cảm giác dễ chịu mà chúng ta có thể cảm nhận được; và năng lượng tiêu cực – được đại diện bởi nỗi sợ, ám ảnh kinh hoàng, phật lòng, phản bội, hối hận, tức giận, bối rối, lo lắng, căng thẳng và thất vọng – tất cả những điều này thường được gọi là nỗi đau cảm xúc.

Vì trải nghiệm đầu tiên của cậu bé với một chú chó là vô cùng đau đớn, nên bất kỳ giác quan nào bị ảnh hưởng bởi trải nghiệm này cũng đều sẽ mang năng lượng tiêu cực; đó là cảm giác khó chịu và đau đớn. Vậy thì, năng lượng tinh thần tiêu cực này sẽ gây ảnh hưởng gì đến nhận thức và hành vi của cậu bé nếu cậu ta gặp một con chó khác? Câu trả lời đã quá rõ ràng, đến nỗi khiến cho câu hỏi phía trên trở nên vô lý, nhưng hàm ý bên trong thì không rõ ràng, nên hãy cùng tôi phân tích một chút! Rõ ràng, khi tiếp xúc với một con chó khác, cậu ta sẽ cảm thấy sợ hãi.

Lưu ý rằng, tôi đã sử dụng từ “khác” để nói về con chó thứ hai mà cậu bé tiếp xúc, để phân biệt với con chó đầu tiên. Điều tôi muốn ám chỉ ở đây là, bất kỳ con chó nào cũng có thể khiến cậu bé cảm thấy sợ hãi, chứ không riêng

gì con chó đã tấn công cậu. Bất chấp việc con chó tiếp theo mà cậu bé tiếp xúc là con chó thân thiện và đáng yêu nhất trên thế giới, cậu bé vẫn sẽ sợ, và hơn thế nữa, nỗi sợ của cậu có thể nhanh chóng chuyển sang ám ảnh kinh hoàng, nếu con chó thứ hai cố gắng tiếp cận cậu (mặc dù chú chó nhìn thấy một đứa trẻ và muốn làm nũng).

Có lẽ mỗi người trong số chúng ta đều đã từng chứng kiến một tình huống mà ai đó đang đối diện với một nỗi sợ hãi, mặc dù từ góc độ của chúng ta thì nỗi sợ đó là “vô vẩn”. Tuy chúng ta không thể hiện ra mặt, nhưng có lẽ trong thâm tâm, chúng ta đã nghĩ rằng: “Tên này thật quái đản”. Và nếu bạn cố gắng trấn tĩnh người đó lại, đồng thời chỉ ra lý do tại sao họ không cần phải sợ hãi, thì lời nói của bạn cũng chỉ như “gió thoảng mây trôi”, và những lời giải thích đó, dường như có rất ít tác động đối với họ.

Cậu bé trong ví dụ của chúng ta cũng tương tự. Trong con mắt của chúng ta, cậu chỉ là một đứa trẻ phi lý trí, bởi rõ ràng là không phải chú chó nào cũng giống như chú chó đầu tiên mà cậu tiếp xúc. Nhưng liệu nỗi sợ của cậu bé có phải là một dạng hành vi kém lý trí? Giả sử, bạn đang do dự (hoặc sợ hãi) trong việc thực hiện giao dịch tiếp theo, khi giao dịch cuối cùng của bạn là một lệnh lỗ. Sử dụng cùng một logic, một nhà giao dịch hàng đầu sẽ nói rằng, nỗi sợ hãi của bạn là vô lý bởi vì cơ hội hiện tại hoàn toàn không liên quan đến giao dịch trước đó của bạn. Mỗi giao dịch chỉ đơn giản là một giao dịch với một kết quả duy nhất có thể xảy ra và độc lập về mặt thống kê với mọi giao

dịch khác. Nếu niềm tin của bạn là khác, thì tôi có thể hiểu tại sao bạn lại sợ hãi; nhưng tôi có thể đảm bảo với bạn rằng, nỗi sợ hãi của bạn là hoàn toàn không có cơ sở.

NHẬN THỨC VÀ RỦI RO

Như các bạn có thể thấy, nhận thức, quan điểm về rủi ro của một người có thể dễ dàng bị đánh giá là phi lý từ góc nhìn của một người khác. Rủi ro phụ thuộc vào người cảm nhận nó, và tùy thuộc vào từng thời điểm nhất định. Đây là một chân lý không cần phải bàn cãi. Khi đứa trẻ tiếp xúc lần đầu tiên với chú cún, đó là một thái độ hơn hờ, phấn khích và tò mò. Vậy thì cơ chế tiếp nhận và xử lý thông tin trong não bộ của chúng ta đã làm gì để có thể chuyển hướng nhận thức của cậu bé từ thái độ hơn hờ, phấn khởi sang trạng thái sợ sệt trong lần tiếp xúc thứ hai, thậm chí sau nhiều tháng hoặc nhiều năm đã trôi qua? Nếu nỗi sợ hãi như là một cơ chế tự nhiên, cảnh báo cho chúng ta biết về sự nguy hiểm thì não bộ đã làm gì để có thể tự động cảnh báo cậu bé rằng, lần tiếp xúc tiếp theo với một con chó khác cũng sẽ nguy hiểm tương tự? Điều gì khiến cho bản chất tò mò của cậu bé biến mất? Chắc chắn, cậu bé phải tìm hiểu nhiều hơn về bản chất của loài chó thay vì chỉ dựa vào một trải nghiệm tiêu cực duy nhất, đặc biệt khi khả năng nhận thức và học hỏi của loài người là vô hạn. Vậy tại sao hầu như không thể động viên cậu bé thoát khỏi nỗi sợ hãi của cậu?

SỨC MẠNH CỦA “CƠ CHẾ LIÊN KẾT”

Thoạt nhìn, những câu hỏi phía trên có vẻ phức tạp, nhưng hầu hết chúng đều có thể được trả lời khá dễ dàng. Tôi chắc rằng, nhiều người trong số các bạn đã biết câu trả lời: Tâm trí của chúng ta được thiết kế đặc biệt, giúp chúng ta liên tưởng và liên kết bất cứ thứ gì tồn tại ở môi trường bên ngoài tương tự về tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng với bất cứ điều gì đã tồn tại trong môi trường tinh thần của chúng ta dưới dạng ký ức hoặc bao hàm sự khác biệt. Nói cách khác, trong ví dụ về đứa trẻ sợ chó, chỉ cần bất kỳ một con chó nào khác mà cậu gặp sau đó, không nhất thiết phải là con chó đã tấn công cậu là đã đủ khiến cậu phải trở về với nỗi đau về tinh thần mà mình đã nếm trải. Chỉ cần có một sự tương đồng là đủ để tâm trí của chúng ta nhận ra được mối liên hệ giữa 2 vật thể.

Xu hướng liên tưởng tự nhiên này của tâm trí chúng ta là một chức năng vô thức, xảy ra một cách tự động. Đó không phải là điều mà chúng ta phải suy nghĩ hoặc đưa ra quyết định. Chức năng này cũng tương tự như trái tim của chúng ta vẫn đập hàng ngày để duy trì sự sống vậy. Cũng giống như việc chúng ta không cần phải suy nghĩ một cách có ý thức thì trái tim mới hoạt động, chúng ta không cần phải nghĩ về việc liên kết các trải nghiệm và cảm xúc của chúng ta về một vật, hiện tượng nào đó. Nó chỉ đơn giản là một chức năng tự nhiên và là cách tâm trí của chúng ta xử lý thông tin. Cũng giống như nhịp tim, nó là một chức

năng có ảnh hưởng sâu sắc đến cách chúng ta trải nghiệm cuộc sống của mình.

Tôi muốn bạn thử hình dung luồng năng lượng hai chiều đảo ngược mối quan hệ nhân – quả sẽ khiến cậu bé khó (nếu không muốn nói là không thể) nhận thức được bất kỳ khả năng nào khác ngoài khả năng đang tồn tại trong đầu. Để giúp bạn, tôi sẽ chia nhỏ quá trình này thành những phần nhỏ nhất và xem xét từng bước những gì xảy ra. Những điều này hơi trừu tượng, nhưng nếu bạn hiểu được quá trình này, tiềm năng để đạt được thành công nhất quán với tư cách là một nhà giao dịch sẽ mở ra trước mắt bạn.

Đầu tiên, chúng ta hãy xem xét những điều cơ bản. Có những loại năng lượng có cấu trúc tồn tại ở cả bên ngoài và bên trong cậu bé. Năng lượng bên ngoài là dạng năng lượng tích cực, cho thấy chú cún là một loài vật thân thiện, thích chơi đùa.

Năng lượng bên trong là ký ức tiêu cực, tồn tại dưới dạng hình ảnh và âm thanh, thể hiện trải nghiệm đầu tiên của cậu bé với một chú chó.

Cả năng lượng bên trong và bên ngoài đều có khả năng giúp các giác quan của cậu bé được trải nghiệm và kết quả là tạo ra hai loại tình huống khác nhau. Năng lượng bên ngoài có khả năng tác động lên cậu bé theo cách mà cậu có thể cảm thấy rất thú vị. Loài chó là một loài vật với các đặc điểm hành vi như vui vẻ, thân thiện và thích chơi đùa.

Nhưng hãy nhớ rằng, đây là những đặc điểm mà đứa trẻ vẫn chưa trải nghiệm, vì vậy, từ quan điểm của cậu, chúng không tồn tại. Cũng giống như trong ví dụ về biểu đồ giá mà tôi đã trình bày trước đó, đứa trẻ không thể nhận thức được những gì chúng chưa học được, trừ khi chúng ở trong trạng thái tinh thần có lợi cho việc học.

Năng lượng bên trong cũng vậy, đang chờ đợi để thể hiện chính nó. Nhưng nó sẽ tác động lên mắt và tai của cậu bé theo cách khiến cậu bé cảm thấy bị đe dọa. Điều này sẽ tạo ra một trải nghiệm đau đớn, sợ hãi và thậm chí có thể khủng bố.

Nếu như vậy, cậu bé sẽ có quyền lựa chọn giữa trải nghiệm tích cực hoặc tiêu cực, nhưng đó thực sự không phải như thế, ít nhất là không phải vào lúc này. Trong 2 khả năng tồn tại đồng thời lúc này, cậu bé chắc chắn sẽ trải qua nỗi đau và sự sợ hãi, thay vì niềm vui. Có một vài lý do lý giải cho điều này:

Đầu tiên, như tôi đã đề cập trước đó, tâm trí của chúng ta có thể liên kết một cách tự động, tức thời với những thông tin có các tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng tương tự nhau. Những đặc điểm bên ngoài của chú chó mà đứa trẻ quan sát thấy, sẽ tương tự như những hình ảnh mà âm thanh trong tâm trí cậu. Tuy nhiên, mức độ tương đồng cần thiết để tâm trí cậu liên kết hai chú chó là một biến số chưa biết, tôi không biết cơ chế tinh thần quyết định mức độ giống nhau là nhiều hay ít để tâm trí chúng ta có thể liên kết và liên kết hai hay nhiều hơn bộ thông tin. Vì tâm

trí của mọi người hoạt động theo một cách giống nhau, nhưng đồng thời cũng là duy nhất, tôi cho rằng có một phạm vi tương đối cho sự giống nhau hoặc không giống nhau và mỗi chúng ta có một năng lực riêng ở đâu đó trong phạm vi đó.

Đây là những gì chúng ta có thể khẳng định: Khi chú chó tiếp theo tiếp xúc với mắt hoặc tai của cậu bé, nếu có đủ điểm tương đồng giữa hình dáng bên ngoài hoặc âm thanh mà chú chó này tạo ra với ký ức đã được ghi nhớ của cậu, thì tâm trí của cậu sẽ tự động kết nối hai điều đó. Khi đó, sự kết nối này sẽ giúp cho năng lượng tiêu cực bên trong trí nhớ của cậu sẽ được giải phóng khắp cơ thể, khiến cho cảm giác sợ hãi lẫn át cảm giác tích cực. Mức độ đau đớn trong cảm xúc mà cậu trải qua sẽ tương đương với mức độ chấn thương mà cậu phải chịu đựng trong lần chạm mặt chú chó đầu tiên.

Điều gì xảy ra tiếp theo được các nhà tâm lý học gọi là một phép chiếu. Tôi sẽ đề cập đến nó đơn giản là một liên tưởng tức thời khác khiến thực tế của tình huống theo quan điểm của cậu bé dường như là sự thật tuyệt đối, không thể nghi ngờ. Cơ thể cậu bé lúc này chứa đầy năng lượng tích điện âm. Đồng thời, cậu ta đang tiếp xúc bằng giác quan với con chó. Tiếp theo, tâm trí của cậu ta liên kết bất kỳ thông tin cảm giác nào mà mắt hoặc tai cậu ta cảm nhận được với năng lượng đau đớn mà cậu ta đang trải qua bên trong bản thân, khiến dường như nguồn gốc của

nỗi đau và nỗi sợ hãi chính là con chó mà cậu ta đang nhìn hoặc nghe thấy trong khoảnh khắc đó.

Các nhà tâm lý học gọi những gì tôi vừa mô tả là một “sự phản chiếu”, theo một nghĩa nào đó, cậu bé đang giải phóng nỗi đau và nỗi sợ hãi mà cậu ấy đã trải qua trong lần đầu tiên lên chú chó này. Năng lượng này đó sau đó được phản chiếu trở lại, khiến cậu nhận ra mức độ đe dọa và nguy hiểm mà chú chó này có thể mang lại. Quá trình này làm cho chú chó thứ hai với chú chó xuất hiện trong ký ức của cậu bé giống hệt nhau về tính chất, đặc điểm cũng như đặc trưng, mặc dù thông tin mà chú chó thứ hai mang lại có thể không giống hoặc thậm chí là hoàn toàn khác so với hành vi của chú chó đã thực sự tấn công cậu bé.

Vì hai chú chó, cả con bên trong tâm trí cậu bé và con bên ngoài môi trường, có nét tương đồng, nên rất khó để cậu bé có thể nhận ra bất kỳ sự khác biệt nào trong hành vi của con chó thứ hai sẽ khác với chú chó đầu tiên, hoặc là gợi ý cho cậu thấy được điều gì đó khác so với thứ đang ngự trị trong tâm trí cậu ta. Vì vậy, thay vì coi cuộc gặp gỡ tiếp theo này với một con chó như một cơ hội để trải nghiệm điều gì đó mới mẻ về bản chất của loài chó, cậu cho rằng: Đang có một con chó đe dọa và có thể gây nguy hiểm đến mình.

Bây giờ, hãy nghĩ về điều này một chút: điều gì đã diễn ra trong quá trình này, khiến cho cậu bé chắc chắn kinh nghiệm của cậu về tình huống đang diễn ra là một sự thật tuyệt đối, không thể nghi ngờ? Chắc chắn, những nỗi đau

và sự sợ hãi mà cậu trải qua trong quá khứ, cũng như nỗi ám ảnh là những sự thật tuyệt đối.

Nhưng về những điều mà cậu bé nhận thấy thì sao? Chúng có hợp lý không? Từ quan điểm của chúng ta, nhận thức của cậu bé là không hợp lý. Tuy nhiên, từ phía cậu bé, làm sao cậu có thể chọn bất cứ hành vi nào khác ngoài thực tế vào thời điểm đó? Và làm sao mà cậu có thể có được những lựa chọn thay thế khác? Đầu tiên, cậu không thể nhận thức về những thứ mà cậu chưa được học. Và sẽ cực kỳ khó để học bất cứ điều gì mới nếu bạn sợ hãi, bởi vì, như bạn đã biết, sợ hãi là một dạng năng lượng dễ gây nên sự suy nhược trong tinh thần. Nó khiến chúng ta bỏ cuộc, để sẵn sàng bảo vệ bản thân và thu hẹp sự tập trung của chúng ta — tất cả đều khiến chúng ta khó khăn, nếu không muốn nói là không thể, mở lòng để học hỏi một điều gì đó mới mẻ.

Thứ hai, như tôi đã chỉ ra, miễn là sự ám ảnh vẫn đang đeo bám cậu bé, thì loài chó chính là nguồn gốc gây ra nỗi đau, và đây là sự thật. Con chó thứ hai đã chạm vào nỗi đau in sẵn trong tâm trí cậu, mặc dù nó không phải là nguồn gốc thực sự của nỗi đau đó. Đây là một chú chó mang năng lượng tích cực nhưng lại được kết nối với một năng lượng tiêu cực nằm bên trong cậu bé bởi một sự liên kết tự động, không chủ ý, có tốc độ nhanh hơn tốc độ của một cái chớp mắt (một quá trình mà cậu bé hoàn toàn không nhận thức được). Vậy thì tại sao cậu bé lại sợ nếu

những gì cậu nhận thức về con chó không phải là sự thật tuyệt đối?

Như bạn có thể thấy, sẽ không có bất kỳ sự khác biệt nào, bất chấp cách mà chú chó thứ hai này hành động, hoặc những điều trái ngược mà ai đó có thể nói với cậu bé, bởi vì cậu sẽ tự nhận thức được những thông tin mà chú chó mang lại (bất kể nó có thể tích cực như thế nào đi chăng nữa) từ góc độ tiêu cực. Cậu sẽ không thể biết được rằng, những trải nghiệm đau đớn, sợ hãi và kinh hoàng của cậu về loài chó chỉ là do “ám thị” mà tự sinh ra.

Chính bởi vậy, nếu cậu bé có thể tự tạo ra nỗi đau và nỗi kinh hoàng cho chính bản thân mình, đồng thời tin chắc rằng, trải nghiệm tiêu cực của cậu ấy đến từ môi trường bên ngoài, thì liệu các nhà giao dịch có tự tạo ra trải nghiệm sợ hãi và cảm xúc đau đớn khi họ tiếp xúc với thông tin thị trường và hoàn toàn bị thuyết phục rằng, nỗi đau và sự sợ hãi của họ là hoàn toàn chính đáng hay không? Các chức năng tâm lý dưới đây hoạt động theo cùng một cách.

Một trong những mục tiêu cơ bản của bạn với tư cách một nhà giao dịch là nhận thức được các cơ hội có sẵn, chứ không phải là chăm chăm chú ý đến những mối đe dọa được tạo thành bởi nỗi đau. Để học cách tập trung vào cơ hội, bạn cần phải biết và hiểu rõ nguồn gốc của những mối đe dọa. Chắc chắn rằng, những mối đe dọa đó không đến từ thị trường. Thị trường tạo ra những thông tin tiềm năng về chuyển động của nó một cách trung lập. Đồng thời, nó

cung cấp cho bạn (người quan sát) một dòng chảy cơ hội cuồn cuộn không ngừng nghỉ. Nếu những gì bạn cảm nhận được chỉ là sự sợ hãi, hãy tự hỏi bản thân mình rằng: Liệu thông tin vốn có thực sự đe dọa, hay chỉ đơn giản là bạn đang trải qua tác động của những nỗi sợ mà bạn đã từng trải qua (như trong ví dụ phía trên)?

Tôi biết đây là một khái niệm hơi mơ hồ, vì vậy, tôi sẽ cung cấp cho bạn một ví dụ khác để minh họa quan điểm của tôi. Hãy nghĩ về một kịch bản, trong đó 2 hoặc 3 giao dịch gần đây nhất của bạn là những lệnh lỗ. Bạn đang theo dõi thị trường và phương pháp bạn đang sử dụng chỉ ra một cơ hội đang hiện hữu ngay trước mắt. Thay vì ngay lập tức thực hiện giao dịch, bạn lại chần chừ. Hay nói cách khác, bạn đang cảm nhận được sự rủi ro đến từ giao dịch này, rủi ro đến mức bạn bắt đầu đặt câu hỏi: Liệu đây có phải là một tín hiệu “thực sự” hay không? Sau khi đặt câu hỏi, bạn bắt đầu thu thập thông tin cung cấp lý do giải thích tại sao giao dịch này có thể không hoạt động. Đây là thông tin mà bạn thường sẽ không xem xét hoặc chú ý đến và chắc chắn nó không phải là thông tin nằm trong phương pháp giao dịch của bạn.

Trong khi đó, thị trường vẫn tiếp tục chuyển động. Thật không may, nó đang di chuyển theo đúng hướng bạn kỳ vọng, tách xa dần so với điểm vào lệnh ban đầu của bạn, nơi mà bạn sẽ mở vị thế giao dịch nếu bạn không do dự. Lúc này, bạn đang cảm thấy mâu thuẫn, bởi vì bạn vẫn muốn vào lệnh; và ý nghĩ về việc bỏ lỡ một cơ hội giao

giao dịch ngon ăn khiến bạn đau đớn. Đồng thời, khi thị trường di chuyển tách xa khỏi điểm vào lệnh của bạn, thì rủi ro nếu vào lệnh đồng thời cũng tăng lên. Sự giằng co trong tâm trí bạn ngày càng mạnh mẽ. Bạn không muốn bỏ lỡ, nhưng bạn cũng không muốn bị “úp sọt”. Cuối cùng, bạn không làm gì cả, vì bạn đã rơi vào trạng thái tê liệt gây nên bởi cuộc xung đột diễn ra bên trong nội tâm. Bạn biện minh cho trạng thái “bất động” của mình với lời nguy biện rằng: Quá mạo hiểm để đuổi theo thị trường. Nhưng cùng thời điểm đó, bạn đau đớn khi đáng lẽ ra, mình đã có một giao dịch ngon lành.

Nếu bạn cảm thấy tình huống này “có vẻ quen thuộc”, tôi muốn bạn tự hỏi bản thân rằng: Tại thời điểm bạn do dự, bạn có nhận thức được những gì thị trường đang cung cấp hay chỉ nhận thức được những gì đang “phản chiếu” từ bên trong tâm trí? Thị trường đã cung cấp cho bạn một tín hiệu. Nhưng bạn đã không nhận thức được tín hiệu từ góc độ khách quan hoặc tích cực. Bạn không cho mình một cơ hội để trải nghiệm những cảm giác tích cực mà bạn có thể nhận được khi chiến thắng hoặc có lãi, và đó chính xác là những gì thị trường đang cung cấp cho bạn.

Hãy suy nghĩ về điều này một chút: Nếu tôi thay đổi kịch bản, và 2 hoặc 3 giao dịch gần nhất của bạn là những lệnh thắng thay vì lệnh thua, liệu bạn có nhận thấy tín hiệu nó sẽ khác đi không? Bạn có coi đây là cơ hội để kiếm tiền không? Nếu bạn có 3 lệnh thắng liên tiếp, bạn có do dự trong việc thực hiện giao dịch đó không? Câu trả lời chắc

chấn sẽ khác so với kịch bản đầu tiên! Trên thực tế, nếu bạn giống như hầu hết các nhà giao dịch khác, có thể bạn còn mở một vị thế lớn hơn nữa (mở một vị thế lớn hơn nhiều so với khối lượng giao dịch tiêu chuẩn mà bạn vẫn sử dụng).

Trong cả 2 kịch bản, thị trường đều cung cấp cho chúng ta những tín hiệu giống nhau. Nhưng khi trạng thái tâm trí của bạn là tiêu cực và dựa trên nỗi sợ hãi thì bạn sẽ trở nên do dự (bởi vì bạn đang tập trung vào khả năng thất bại). Trong tình huống thứ hai, bạn hầu như không nhận thấy bất kỳ rủi ro nào. Bạn thậm chí có thể lạc quan đến mức nghĩ rằng: Thị trường đang chuẩn bị biến giấc mơ “nhà lầu, xe hơi” của bạn thành hiện thực. Điều đó, ngược lại, sẽ khiến bạn dễ dàng sa ngã, và đánh giá quá cao bản thân mình.

Nếu bạn có thể chấp nhận thực tế rằng, thị trường không tạo ra các thông tin tích cực hoặc tiêu cực và đó không phải là một đặc tính cố hữu của nó, thì cách duy nhất để một thông tin có thể mang sắc màu tích cực hoặc tiêu cực chính là những diễn biến bên trong tâm trí bạn. Nói cách khác, thị trường không khiến bạn tập trung vào thất bại và đau đớn, hay vào chiến thắng và niềm vui. Sắc màu tích cực hoặc tiêu cực của thông tin được hình thành một cách vô thức, cũng giống thông tin mà cậu bé cảm nhận được từ chú chó thứ hai chính là sự đe dọa và nguy hiểm, bất chấp những gì con chó mang lại chỉ là sự tinh nghịch và tình bạn.

Tâm trí của chúng ta liên tục kết nối những thứ tồn tại bên ngoài chúng ta (thông tin) với một cái gì đó đã có sẵn trong tâm trí chúng ta (những gì chúng ta biết), khiến cho môi trường ngoại cảnh và ký ức, nét đặc trưng hoặc niềm tin liên quan tới những yếu tố ngoại cảnh này hoàn toàn giống nhau. Kết quả là, trong trường hợp đầu tiên, nếu bạn thực hiện 2 hoặc 3 giao dịch thua lỗ, tín hiệu tiếp theo mà thị trường cung cấp sẽ khiến bạn cảm thấy rủi ro. Tâm trí của bạn đang tự động và vô thức liên kết “khoảnh khắc hiện tại” với những trải nghiệm thông qua các giao dịch gần nhất của bạn. Mỗi liên kết đẩy bạn chìm vào nỗi đau mất mát, tạo ra trạng thái tâm lý sợ hãi, khiến bạn nhìn nhận thông tin mà bạn tiếp xúc tại thời điểm đó từ một góc độ tiêu cực. Từ đó, thông tin mà thị trường cung cấp giống như một sự đe dọa, chính vì vậy, như một lẽ dĩ nhiên, sự do dự của bạn là hoàn toàn chính đáng.

Trong kịch bản thứ hai, cùng một thông tin tương tự, nhưng bạn lại nhìn nhận tình hình từ một góc độ quá tích cực, bởi vì bạn đã có 3 lệnh thắng liên tiếp. Sự liên kết giữa “khoảnh khắc hiện tại” và sự phấn khích được tạo nên bởi 3 giao dịch gần nhất tạo ra trạng thái tâm lý quá tích cực và hưng phấn, khiến bạn nhìn nhận rằng thị trường đang cung cấp cho mình một cơ hội phi rủi ro. Tất nhiên, điều này sẽ khiến bạn trở nên “buông lỏng” bản thân và “kiêu binh, tất bại!”.

Trong Chương 1, tôi đã đề cập khá nhiều lần rằng, những khuôn mẫu tinh thần khiến các nhà giao dịch mắc

lỗi và dẫn đến thua lỗ luôn hiển hiện cũng như ăn sâu vào tiềm thức chúng ta, đến nỗi chúng ta không thể hình dung ra lý do chính khiến chúng ta không thành công nhất quán là do cách chúng ta nhận thức. Hiểu, nhận thức một cách có ý thức, và sau đó học cách phá vỡ tính liên kết tự nhiên của tâm trí là một phần quan trọng giúp bạn đạt được sự nhất quán đó. Việc phát triển và duy trì trạng thái tinh thần giúp nhận thức được dòng chảy cơ hội của thị trường mà không quá sợ hãi hay không quá tự kiêu, đòi hỏi bạn phải kiểm soát quá trình liên kết một cách có ý thức.

CHƯƠNG 6 QUAN SÁT THỊ TRƯỜNG

Phần lớn nhận thức của các nhà giao dịch trung bình về rủi ro trong bất kỳ giao dịch cụ thể nào là một hàm phụ thuộc vào kết quả của 2 hoặc 3 giao dịch gần nhất (tùy thuộc vào từng cá nhân). Trong khi đó, những nhà giao dịch giỏi nhất không bị ảnh hưởng (quá tiêu cực hoặc quá tích cực) bởi kết quả của những giao dịch gần nhất của họ. Vì vậy, nhận thức của họ về rủi ro trong mọi giao dịch đều không bị ảnh hưởng bởi biến số tâm lý cá nhân này. Có một khoảng cách rất lớn có thể khiến bạn tin rằng, những nhà giao dịch giỏi đều mang những phẩm chất tốt đẹp bẩm sinh, là nguyên nhân chính dẫn đến khoảng cách này, nhưng tôi có thể đảm bảo với bạn rằng: Không có bất kỳ một phẩm chất bẩm sinh nào ở đây cả!

Mọi nhà giao dịch mà tôi đã làm việc cùng trong hơn 18 năm qua đều phải học cách rèn luyện tâm trí của mình để tập trung đúng mức vào “dòng chảy cơ hội hiện tại”. Đây là một vấn đề phổ biến, và liên quan đến cả cách thức hoạt động của trí óc lẫn trình độ giáo dục của chúng ta (có nghĩa là, những vấn đề liên quan đến các giao dịch cụ thể không phải là vấn đề cá nhân). Có những yếu tố khác liên quan như lòng tự trọng cũng có thể đóng vai trò là trở ngại cho sự thành công nhất quán của bạn, nhưng những gì chúng ta sẽ thảo luận tới đây là nền tảng cơ bản và quan trọng nhất để bạn thành công với tư cách là một nhà giao dịch.

NHỮNG YẾU TỐ “KHÔNG CHẮC CHẴN

Nếu có một điều được xem là bí mật trong giao dịch, thì đấy chính là khả năng: 1) giao dịch mà không quá sợ hãi hoặc quá tự tin, 2) nhìn nhận những gì thị trường đang cung cấp từ quan điểm khách quan, 3) hoàn toàn tập trung vào “dòng chảy cơ hội” và 4) tiến vào “trạng thái phong độ cao” một cách tự nhiên – một niềm tin mạnh mẽ và hầu như không thể lay chuyển vào kết quả tương lai với một lợi thế tạo ra lợi nhuận (edge), bất chấp việc chúng ta có thể đúng hay sai.

Những nhà giao dịch giỏi nhất đã đạt đến tầm cỡ khiến cho họ luôn tin tưởng, không chút máy may nghi ngờ rằng: “bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra”. Họ không “bán tín bán nghi” về những kịch bản có thể xảy ra hay chỉ nói lời “chót lưỡi đầu môi”. Bởi họ hiểu rõ về sự không chắc chắn của thị trường, và sự hiểu biết của họ mạnh mẽ đến mức nó thực sự ngăn cản tâm trí của họ liên kết với môi trường ngoại cảnh cũng như là “hiện tại” với các kết quả của các giao dịch gần nhất của họ. Bằng cách ngăn chặn mối liên kết này, họ có thể giữ cho tâm trí không có những ảo mộng hay cứng nhắc về cách thị trường sẽ vận động. Thay vì tạo ra những kỳ vọng không thực tế thường dẫn đến đau khổ về cả cảm xúc lẫn tài chính, họ đã học cách “luôn sẵn sàng” để tận dụng bất kỳ cơ hội nào mà thị trường có thể mang lại tại bất kỳ thời điểm nào.

“Luôn sẵn sàng” là một trạng thái mà bạn nhận thức được rằng, nguồn thông tin mình nhận được sẽ luôn bị giới hạn so với những gì có thể được cung cấp, nên chúng ta phải sẵn sàng đối phó với mọi kịch bản có thể xảy ra. Tâm trí của chúng ta không tự động nhận thức được mọi cơ hội xuất hiện trong bất kỳ thời điểm nào (Ví dụ về “cậu bé và chú chó” trong Chương 5 là một ví dụ hoàn hảo cho quan điểm này).

Trạng thái “mù tri giác” này có thể xảy ra mọi lúc trong hoạt động giao dịch. Chúng ta không thể nhận thấy tiềm năng giá đi ngược lại với lập trường của chúng ta nếu chúng ta sợ sai. Nỗi sợ sai khiến chúng ta đặt trọng tâm vào các thông tin củng cố cho các quyết định của mình. Điều này xảy ra ngay cả khi có nhiều thông tin cho thấy thị trường đã thực sự đã đảo chiều theo hướng ngược lại với kỳ vọng của chúng ta. Xu hướng là một sự khác biệt trong hành vi thị trường mà chúng ta có thể nhận thức được một cách dễ dàng, nhưng sự khác biệt này có thể dễ dàng trở nên vô hình nếu chúng ta sợ hãi. Khi đó, xu hướng và cơ hội để giao dịch theo xu hướng đó sẽ không tồn tại cho đến khi chúng ta ngừng giao dịch.

Ngoài ra, có những cơ hội vô hình đối với chúng ta bởi vì chúng ta chưa học cách để nhận ra chúng. Hãy nhớ lại những thảo luận của chúng ta trong Chương 5 với “biểu đồ giá đầu tiên mà bạn từng quan sát”. Những gì chúng ta chưa được học sẽ vô hình đối với chúng ta, và vẫn sẽ vô

hình cho đến khi tâm trí chúng ta mở ra để có thể “tiếp nhận” các kiến thức mới đó.

Một ví dụ để minh họa cho những điều bạn đã biết và chưa biết trong giao dịch là: Giả sử, bạn đã xây dựng được một công thức cho phép bạn nhận ra các cơ hội mua bán dựa trên các biến trong hành vi thị trường. Đây là một lợi thế tạo nên lợi nhuận của bạn và một điều bạn chắc chắn biết. Tuy nhiên, điều bạn không biết chính xác là các biến mà bạn xác định sẽ diễn ra như thế nào.

Với quan điểm luôn sẵn sàng, bạn biết rằng “lợi thế tạo ra lợi nhuận” của bạn sẽ mang lại tỷ lệ thành công cao hơn, nhưng đồng thời, bạn cũng mạnh dạn chấp nhận sự thật rằng, chúng ta không thể biết trước kết quả của bất kỳ giao dịch cụ thể nào. Bằng cách luôn sẵn sàng, bạn sẽ luôn cởi mở và tìm hiểu điều gì sẽ xảy ra tiếp theo; thay vì để cho mọi thứ diễn ra một cách tự động, và cho rằng chúng ta đã biết mọi thứ. Việc chấp nhận quan điểm này giúp phần tâm trí bên trong không thể ngăn cản bạn nhận thức bất kỳ cơ hội nào mà thị trường đang tạo ra. Tâm trí của bạn rộng mở để “trao đổi năng lượng”. Bạn không chỉ có thể học được những điều mà trước đây bạn chưa biết về thị trường, mà còn thiết lập tình trạng tinh thần có lợi nhất để đạt được “trạng thái phong độ cao”.

Bản chất của việc ở trong “trạng thái phong độ cao” là tâm trí của bạn và thị trường đồng bộ với nhau. Kết quả là, bạn cảm nhận được những gì sắp diễn ra trên thị trường như thể không có sự tách biệt giữa bạn và ý thức của toàn

bộ những người tham gia vào thị trường. “Trạng thái phong độ cao” là một không gian tinh thần, nơi bạn đang làm nhiều việc hơn, chứ không đơn giản chỉ là “đọc hiểu” tâm trí của tập thể, bạn còn hoàn toàn hòa hợp với nó.

Nếu điều này nghe có vẻ hơi lạ lẫm, hãy tự hỏi làm thế nào mà một đàn chim hoặc một đàn cá có thể đổi hướng đồng thời. Chúng phải được liên kết với nhau bằng một cách nào đó. Nếu con người có thể liên kết theo cùng một cách, thì sẽ có thời điểm thông tin từ những người mà chúng ta được liên kết có thể truyền vào ý thức của chúng ta. Các nhà giao dịch có khả năng nắm bắt được ý thức chung của thị trường có thể dự báo trước sự thay đổi về xu hướng giống như một chú chim hoặc một con cá ở giữa đàn sẽ quay đầu vào đúng thời điểm mà tất cả những con khác đều quay đầu.

Tuy nhiên, để thiết lập được điều kiện tinh thần có lợi nhất tạo nên sự đồng bộ kỳ diệu này giữa bạn và thị trường không phải là nhiệm vụ dễ dàng. Có hai rào cản tinh thần cần phải vượt qua. Đầu tiên là trọng tâm của chương này: học cách giữ cho tâm trí của bạn tập trung vào “dòng chảy cơ hội hiện tại”. Để đạt được sự đồng bộ, tâm trí của bạn phải cởi mở với những sự thật về thị trường, từ quan điểm của nó.

Rào cản thứ hai liên quan đến sự phân công lao động giữa hai bán cầu não của chúng ta. Phần bán cầu não trái sẽ đảm nhiệm những suy luận thuộc về lý trí, dựa trên những gì chúng ta đã được học. Trong khi đó, bán cầu phải đảm

nhận vai trò sáng tạo. Nó có khả năng khai thác những cảm hứng, trực giác, linh cảm thường không tồn tại ở góc độ lý trí. Nó cũng không thể được giải thích một cách cặn kẽ bởi vì nếu thông tin thực sự là một sự sáng tạo của tự nhiên, thì nó là một cái gì đó mà chúng ta sẽ không thể nhận diện. Theo định nghĩa, sáng tạo mang lại những điều mà chưa từng tồn tại trước đây. Có một sự mâu thuẫn cố hữu giữa nhiệm vụ của hai bán cầu não này. Thường thì phần hợp lý, logic hầu như luôn luôn chiến thắng, trừ khi chúng ta rèn luyện trí óc của mình để chấp nhận và tin tưởng vào tư duy sáng tạo. Nếu không có sự rèn luyện đó, chúng ta thường sẽ rất khó hành động theo những linh cảm, trực giác, cảm hứng nằm ngoài tầm hiểu biết của mình.

Để có những hành động phù hợp, chúng ta cần có niềm tin và ý định rõ ràng, điều này giúp tâm trí và các giác quan của chúng ta tập trung vào mục đích trước mắt. Nếu hành động của chúng ta mang bản chất sáng tạo, nhưng lý trí của chúng ta không được rèn luyện để tin tưởng vào những gì chúng ta đang làm, thì tại một thời điểm nào đó trong quá trình hành động, bộ não chứa chất đầy lý trí của chúng ta sẽ tràn ngập những điều mâu thuẫn và xung đột. Tất nhiên, điều này là bình thường, bởi vì chúng sẽ hành động dựa trên những gì chúng ta đã biết, ở một mức độ hợp lý nào đó, nhưng chúng cũng sẽ đẩy chúng ta ra khỏi “trạng thái phong độ cao” hoặc bất kỳ trạng thái sáng tạo nào khác. Trong cuộc sống, hiếm có điều gì khiến bạn thất vọng hơn khi nhận ra mình có trực giác và linh cảm rất tốt,

nhưng không tận dụng được bởi vì chúng ta đã tự bài xích chúng.

Tôi nhận ra rằng, những gì tôi vừa nói vẫn còn quá trừu tượng để giúp bạn có thể áp dụng vào thực tế. Vì vậy, tôi sẽ hướng dẫn bạn từng bước về ý nghĩa của việc hoàn toàn tập trung vào “dòng chảy cơ hội hiện tại”. Mục tiêu của tôi là khi bạn đọc chương này và chương 7, bạn sẽ hiểu mà không nghi ngờ về lý do tại sao thành công cuối cùng của bạn với tư cách một nhà giao dịch không thể thành hiện thực cho đến khi bạn phát triển một niềm tin kiên quyết, không lay chuyển vào sự không chắc chắn của thị trường.

Bước đầu tiên giúp cho tâm trí của bạn và thị trường đồng bộ là hiểu và hoàn toàn chấp nhận những thực tế liên quan đến tâm lý giao dịch. Đây là giai đoạn mà hầu hết những thất vọng, bi quan và bí ẩn liên quan đến công việc giao dịch khởi nguồn. Rất ít người từng dành thời gian hoặc nỗ lực để hiểu về ý nghĩa của việc trở thành một nhà giao dịch. Hầu hết đều nghĩ rằng: Trở thành một nhà giao dịch giỏi đồng nghĩa với việc trở thành một nhà phân tích thị trường giỏi.

Như tôi đã đề cập, điều này hoàn toàn sai sự thật. Phân tích thị trường tốt chắc chắn có thể hỗ trợ cho sự thành công của một nhà giao dịch, nhưng nó không đáng để chúng ta dồn hết nỗ lực vào. Và đây là một sai lầm cố hữu của các nhà giao dịch trung bình. Bên dưới các mô hình hành vi giá cố định là một số đặc điểm tâm lý rất độc đáo. Bản chất của những đặc điểm tâm lý này định hướng cách

một người cần “trở thành” để giao dịch hiệu quả trên thị trường.

Để giao dịch hiệu quả trên thị trường cần có những phẩm chất, đặc điểm hoặc đặc trưng khác với những gì chúng ta vẫn thường làm, đòi hỏi phải thực hiện một số điều chỉnh hoặc thay đổi trong cách chúng ta tư duy. Ví dụ, nếu bạn đi du lịch đến một nơi xa lạ với một số mục tiêu nhất định phải hoàn thành, điều đầu tiên bạn phải làm là hòa nhập với các phong tục và truyền thống của địa phương. Bằng cách làm như vậy, bạn sẽ hiểu về cách sống của con người nơi đó, giúp cho bạn biết phải làm gì để thích nghi một cách nhanh nhất.

Các nhà giao dịch thường bỏ qua thực tế rằng, họ cần phải thích ứng mới có thể trở thành một nhà giao dịch thành công nhất quán. Có 2 lý do dẫn đến việc các nhà giao dịch bỏ qua thực tế này. Đầu tiên, bạn hoàn toàn không cần bất kỳ kỹ năng nào để thực hiện 1 giao dịch thắng (hãy thử thực hiện 1 vài giao dịch ngẫu nhiên, sẽ có những lệnh thắng đến với bạn). Đối với hầu hết các nhà giao dịch, họ thường phải mất nhiều năm đau đớn và khổ sở trước khi thừa nhận với bản thân rằng: Thực hiện một vài giao dịch có lãi thì khá dễ dàng, để duy trì được phong độ trong phần lớn thời gian mới là việc khó.

Lý do thứ hai là bạn không phải đi bất cứ đâu để có thể giao dịch. Tất cả những gì bạn cần là một chiếc điện thoại. Bạn thậm chí không cần phải lặn ra khỏi giường vào buổi sáng. Ngay cả những nhà giao dịch có văn phòng hẳn hoi

cũng không cần phải có mặt tại văn phòng để thực hiện các giao dịch của mình. Bởi vì chúng ta có thể tiếp cận và tương tác với thị trường từ các nơi chốn thân quen, nên có vẻ như giao dịch sẽ không yêu cầu bất kỳ sự thích ứng đặc biệt nào theo cách chúng ta nghĩ.

Ở một mức độ nào đó, có lẽ bạn đã nhận thức được nhiều sự thật cơ bản (đặc điểm tâm lý) về bản chất của công việc giao dịch. Nhưng nhận thức hoặc hiểu biết về một số nguyên tắc hoặc khái niệm không có nghĩa là bạn sẽ chấp nhận và tin tưởng vào nó. Khi một điều gì đó đã thực sự được chấp nhận, nó sẽ không mâu thuẫn với bất kỳ thành phần nào khác trong môi trường tinh thần của chúng ta. Khi chúng ta tin vào điều gì đó, chúng ta hành động một cách tự nhiên, mà không cần phải đấu tranh hay nỗ lực thêm. Khi có bất kỳ sự xung đột nào đó giữa các thành phần trong môi trường tinh thần của chúng ta, ở bất kỳ mức độ nào, thì đó đều là sự thiếu chấp nhận.

Do đó, không khó để hiểu tại sao rất ít người kiếm được tiền từ công việc giao dịch. Họ chỉ đơn giản là không làm những điều cần thiết để hòa giải mâu thuẫn tồn tại giữa những gì họ đã học và tin tưởng, và những hệ lụy mà sự mâu thuẫn đó mang lại. Để đạt được trạng thái tâm trí tự do có lợi cho công việc giao dịch đòi hỏi những mâu thuẫn đó phải được giải quyết một cách triệt để.

ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN NHẤT CỦA THỊ TRƯỜNG (KHẢ NĂNG THỂ HIỆN CHÍNH NÓ

TRONG KHI VẤN CUNG CẤP NHIỀU THÔNG TIN KHÁC NHAU)

Thị trường hầu như có thể làm bất cứ điều gì, bất cứ lúc nào. Điều này khá rõ ràng, đặc biệt đối với những ai từng đã kinh qua các thị trường biến động thất thường và không ổn định. Vấn đề là tất cả chúng ta đều có xu hướng xem đặc điểm này là đương nhiên, khiến chúng ta cứ lặp đi lặp lại những lỗi giao dịch cơ bản nhất. Thực tế là, nếu chúng ta mặc định tin rằng: “Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra trên thị trường”, thì sẽ có rất ít người phải chịu cảnh tán gia bại sản.

Làm sao chúng ta biết rằng hầu như mọi thứ đều có thể xảy ra? Sự thật này rất dễ xác lập. Tất cả những gì chúng ta phải làm là “giải phẫu” thị trường thành các bộ phận riêng biệt và xem xét cách thức hoạt động của các bộ phận đó. Thành phần cơ bản nhất của bất kỳ thị trường nào là các nhà giao dịch. Các nhà giao dịch cá nhân hoạt động như một lực lượng ảnh hưởng đến giá, khiến giá di chuyển bằng cách đặt giá hỏi mua cao hơn hoặc đưa ra mức giá chào bán thấp hơn.

Tại sao các nhà giao dịch lại đặt giá mua, bán cao hơn hoặc thấp hơn? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta phải xác định lý do tại sao mọi người giao dịch. Có nhiều lý do và mục đích đằng sau động lực của một nhà giao dịch trên bất kỳ thị trường nào. Tuy nhiên, chúng ta không cần phải biết tất cả những lý do cơ bản khiến họ phải hành động vì cuối

cùng, tất cả đều hướng đến một lý do và một mục đích duy nhất: kiếm tiền. Chúng ta biết điều này vì chỉ có hai điều mà một nhà giao dịch có thể làm (mua và bán) và chỉ có hai kết quả có thể xảy ra cho mọi giao dịch (lãi hoặc lỗ).

Do đó, tôi nghĩ rằng, chúng ta có thể giả định một cách an toàn rằng, bất kể lý do khiến chúng ta dẫn thân vào con đường này là gì, điểm mấu chốt là mọi người đều tìm kiếm cùng một mục tiêu: Lợi nhuận. Và chỉ có hai cách để tạo ra lợi nhuận đó: Mua thấp và bán cao, hoặc bán cao và mua thấp. Nếu chúng ta giả định rằng, mọi người đều muốn kiếm tiền, thì chỉ có một lý do giải thích tại sao bất kỳ nhà giao dịch nào cũng đặt giá hỏi mua cao hơn giá niêm yết cuối cùng: bởi vì anh ta tin rằng, anh ta có thể bán bất cứ thứ gì anh ta mua với giá cao hơn vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Điều này cũng đúng đối với nhà giao dịch sẵn sàng bán thứ gì đó với giá thấp hơn giá niêm yết cuối cùng. Anh ta làm điều đó vì anh ta tin rằng, anh ta có thể mua lại bất cứ thứ gì anh ta đang bán với giá thấp hơn vào một thời điểm nào đó trong tương lai.

Nếu chúng ta xem hành vi của thị trường phụ thuộc vào chuyển động giá và nếu chuyển động giá phụ thuộc vào các nhà giao dịch sẵn sàng đặt giá mua cao hơn hoặc giá bán thấp hơn, thì chúng ta có thể nói rằng, tất cả chuyển động giá (hành vi thị trường) phụ thuộc vào niềm tin của các nhà giao dịch về tương lai. Nói một cách cụ thể hơn, chuyển động giá là một chức năng phản ánh niềm tin của

các nhà giao dịch về việc tài sản nào sẽ tăng giá hoặc giảm giá trong tương lai.

Các động lực cơ bản đứng đằng sau hành vi thị trường khá đơn giản. Chỉ có ba lực lượng chính tồn tại trong bất kỳ thị trường nào: các nhà giao dịch tin rằng giá sẽ giảm, các nhà giao dịch tin rằng giá sẽ tăng và các nhà giao dịch đang đứng ngoài thị trường, “phục kích” và chờ những động thái tiếp theo. Về mặt kỹ thuật, nhóm thứ ba tạo thành một lực lượng tiềm năng. Những lý do khiến một nhà giao dịch bất kỳ nào đó tin tưởng một tài sản nào đó sẽ tăng giá hoặc giảm giá lại không liên quan đến hành vi thị trường, bởi vì hầu hết các nhà giao dịch đều hành động một cách vô kỷ luật, không có tổ chức, lộn xộn và ngẫu nhiên. Vì vậy, lý do của họ sẽ không giúp chúng ta hiểu rõ hơn về những gì đang xảy ra.

Tuy nhiên, để hiểu được những gì đang xảy ra không phải là quá khó. Bạn hãy nhớ rằng, tất cả những chuyển động giá lên, xuống, đi ngang đều phụ thuộc vào sự cân bằng hoặc mất cân bằng tương đối giữa hai lực lượng chính: các nhà giao dịch tin rằng giá sẽ tăng và các nhà giao dịch tin rằng giá sẽ giảm. Nếu có sự cân bằng giữa hai nhóm, giá sẽ đi ngang, bởi vì mỗi bên sẽ hấp thụ hành động của bên còn lại. Nếu có sự mất cân bằng, giá sẽ di chuyển theo hướng có lực tác động lớn hơn hoặc các nhà giao dịch có niềm tin vững chắc hơn về xu hướng giá.

Bây giờ, tôi muốn bạn tự hỏi bản thân câu hỏi sau: “Điều gì sẽ ngăn cản sự điên rồ của thị trường, ngoài giới

hạn do các sàn giao dịch áp đặt lên chuyên động giá?”. Câu trả lời ở đây là “Không!”. Không có gì có thể ngăn cản giá của một tài sản tăng hoặc giảm như một số nhà giao dịch vẫn thường rêu rao tất nhiên, nếu họ “dám thử” thì họ có thể hành động theo niềm tin đó. Vì vậy, hành vi của thị trường chỉ bị giới hạn bởi niềm tin cực đoan nhất về các mức “đỉnh” và “đáy” của toàn bộ các cá nhân tham gia vào thị trường. Tôi cho rằng, đây là một điều hiển nhiên: Niềm tin trong bất kỳ thị trường nào, tại bất kỳ thời điểm nào đều rất đa dạng, khiến cho hầu như mọi thứ đều có thể xảy ra.

Khi chúng ta nhìn thị trường từ góc độ này, thật dễ dàng nhận thấy rằng, những nhà giao dịch tiềm năng (những người đứng ngoài quan sát) có thể trở thành một biến số cực lớn của thị trường. Điều này có nghĩa là, chỉ cần một nhà giao dịch khác, ở bất kỳ đâu trên thế giới, phủ nhận niềm tin của bạn, thì mọi thứ sẽ khác đi rất nhiều. Chỉ có vậy thôi!

Đây là một ví dụ để minh họa quan điểm này. Vài năm trước, một nhà giao dịch đã đến nhờ tôi giúp đỡ. Anh ấy là một nhà phân tích thị trường xuất sắc; trên thực tế, anh là một trong những người giỏi nhất mà tôi từng gặp. Bất chấp sau nhiều năm gặp khủng hoảng vì đã đánh mất tất cả tài sản của mình cũng như rất nhiều tiền của những người khác; anh vẫn phải thừa nhận rằng, anh rất khao khát trở thành một nhà giao dịch thành công. Sau khi trò chuyện một lúc, tôi xác định được một số trở ngại tâm lý nghiêm

trọng đang ngăn cản anh ấy thành công. Một trong những trở ngại rắc rối nhất chính là thái độ “biết tuốt” và cực kỳ kiêu ngạo. Chính những thái độ này đã khiến anh ta không thể đạt được mức độ linh hoạt cần thiết trong tinh thần để giao dịch hiệu quả, không quan trọng anh là một nhà phân tích giỏi như thế nào. Khi trò chuyện, anh ấy cho thấy sự khao khát trong việc kiếm tiền và rất cần đến sự giúp đỡ của tôi, nên anh sẵn sàng cân nhắc thực hiện bất cứ điều gì.

Đề xuất đầu tiên mà tôi đưa ra là, thay vì tìm kiếm những nhà đầu tư khác sẵn sàng hỗ trợ anh trong việc giao dịch (điều có thể dẫn đến những nỗ lực giao dịch thất bại khác), thì anh nên tìm một công việc toàn thời gian, làm điều gì đó anh ta thực sự giỏi. Anh ta có thể được trả một khoản thu nhập ổn định trong khi giải quyết các vấn đề của mình, đồng thời cung cấp một giá trị đáng giá nào đó cho xã hội. Anh ấy đã nghe theo lời khuyên của tôi và nhanh chóng tìm được vị trí chuyên viên phân tích kỹ thuật tại một công ty môi giới và thanh toán bù trừ khá lớn ở Chicago.

Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty môi giới là một nhà giao dịch lâu năm với gần 40 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực giao dịch ngũ cốc tại sàn giao dịch Chicago. Ông không biết nhiều về phân tích kỹ thuật, vì ông chưa bao giờ cần đến nó để có thể kiếm tiền. Nhưng ông cũng không còn giao dịch trên sàn nữa bởi nhận thấy việc chuyển đổi từ các sàn giao dịch truyền thống sang các sàn giao dịch điện tử đã trở nên phổ biến. Vì vậy, ông đã yêu cầu nhà

phân tích kỹ thuật “ngôi sao” mới “đào tạo” ông cách giao dịch trên sàn giao dịch điện tử và phân tích kỹ thuật. Anh chàng khách hàng của tôi đã chớp lấy cơ hội này để thể hiện khả năng của mình trước một nhà giao dịch thành công và giàu kinh nghiệm.

Khách hàng của tôi đã sử dụng một phương pháp phân tích kỹ thuật gọi là biểu đồ “Điểm và Đường” (Point & Line), khi được diễn giải một cách chính xác, biểu đồ có thể xác định chính xác các mức hỗ trợ và kháng cự. Một ngày nọ, khi cả hai cùng quan sát thị trường Đâu tương, vị khách hàng của tôi đã chỉ ra các điểm hỗ trợ và kháng cự chính, đồng thời nhấn mạnh thị trường hiện đang được giao dịch giữa hai vùng này. Khi khách hàng của tôi giải thích cho vị Chủ tịch đáng kính về tầm quan trọng của hai điểm này, anh đã tuyên bố một cách rất dứt khoát, gần như chắc chắn rằng: “Nếu thị trường chạm vùng kháng cự, nó sẽ chững lại và đảo chiều; còn nếu thị trường chạm vùng hỗ trợ, nó cũng sẽ chững lại và đảo chiều”. Sau đó, anh ấy giải thích rằng: “Nếu thị trường giảm về hỗ trợ, thì có thể đó sẽ là mức giá đáy của ngày hôm đó”. Tại thời điểm đó, giá Đâu tương đang có xu hướng giảm về mức giá mà vị khách hàng của tôi cho rằng sẽ là “hỗ trợ” hoặc “mức thấp nhất trong ngày”. Cuối cùng khi giá giảm về “hỗ trợ”, vị Chủ tịch đáng kính nhìn sang anh chàng khách hàng của tôi và nói: “Đây là nơi thị trường được cho là sẽ chững lại và bật tăng, phải không?”

Anh chàng khách hàng của tôi trả lời: “Hoàn toàn có thể! Đây là mức thấp nhất trong ngày”. “Thật vớ vẩn!” – chủ tọa vặn lại. “Hãy xem đây!”. Ông ấy nhắc điện thoại, gọi cho một trong những nhân viên xử lý đơn đặt hàng Đậu tương và nói: “Hãy bán hai triệu gia* Đậu tương, tại giá thị trường!”. Trong vòng ba mươi giây sau khi đơn đặt hàng được nhập, thị trường đậu tương giảm 10 xu một gia. Vị chủ tịch quay lại, quan sát vẻ kinh hoàng trên khuôn mặt anh chàng phân tích, bình tĩnh hỏi: “Giờ thì thị trường sẽ chững lại và bật tăng ở đâu? Hãy nhớ rằng, nếu tôi có thể làm điều đó, bất cứ ai cũng có thể làm điều tương tự!”.

Vấn đề là, từ quan điểm cá nhân của chúng ta với tư cách là một người quan sát thị trường, hãy mặc định rằng: Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra và chỉ cần một nhà giao dịch hành động ngược lại với chúng ta, mọi thứ sẽ thay đổi. Đây là thực tế khó khăn và lạnh lùng của công việc giao dịch mà chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới dám chấp nhận mà không có những xung đột nội tâm. Bằng cách nào tôi có thể biết điều này? Bởi vì chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới luôn xác định rủi ro của họ trước khi tham gia giao dịch. Chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới cắt lỗ mà không chần chừ hoặc do dự, ngay khi thị trường vừa cho họ biết rằng giao dịch của mình không hoạt động. Và chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới có các phương án quản lý tiền có tổ chức, cũng như biết cách chốt lời khi thị trường đi theo đúng kỳ vọng của họ.

Không xác định trước rủi ro, không cắt lỗ hoặc không chốt lời một cách có hệ thống là ba lỗi giao dịch phổ biến nhất – và thường gây nên nhiều tổn thất nhất – mà bạn có thể mắc phải. Chỉ những nhà giao dịch giỏi nhất mới biết cách loại bỏ những lỗi này khỏi các giao dịch của họ. Tại một thời điểm nào đó trong sự nghiệp của mình, họ học cách tin tưởng không chút nghi ngờ rằng, bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra, và luôn tính đến những rủi ro mà họ không thể nắm bắt, bất kể đó là những điều họ không mong đợi.

Hãy nhớ rằng, chỉ có hai lực lượng khiến giá di chuyển: những nhà giao dịch tin rằng giá sẽ tăng và những nhà giao dịch tin rằng giá sẽ giảm. Chúng ta có thể nhận ra phe nào đang có niềm tin mạnh mẽ hơn bằng cách quan sát vị trí của giá hiện tại so với vị trí của nó tại một số thời điểm trong quá khứ. Nếu có những mô hình đặc trưng, dễ nhận biết, thì những mô hình đó có thể lặp lại, cung cấp cho chúng ta dấu hiệu về vị trí của thị trường trong tương lai. Đây là lợi thế của chúng ta, một hằng số mà chúng ta nắm được.

Nhưng cũng có nhiều điều mà chúng ta không biết, và cũng sẽ không bao giờ biết trừ khi chúng ta học cách đọc suy nghĩ. Ví dụ, chúng ta có thể biết có bao nhiêu nhà giao dịch đang quan sát và chuẩn bị tham gia thị trường không? Chúng ta có biết bao nhiêu người trong số họ muốn mua và bao nhiêu người muốn bán, hoặc bao nhiêu cổ phiếu họ sẵn sàng mua hoặc bán? Còn các nhà giao dịch đã tham gia

thị trường thì sao? Có bao nhiêu người trong số họ sắp thay đổi ý định và thoát khỏi vị thế? Nếu họ làm vậy, họ sẽ đứng ngoài thị trường trong bao lâu? Và khi họ quay trở lại thị trường, họ sẽ bỏ phiếu theo hướng nào?

Đây là những biến số không bao giờ kết thúc, không xác định, luôn hoạt động trong mọi thị trường — luôn luôn là như vậy! Các nhà giao dịch giỏi nhất không cố gắng che giấu những biến số không xác định này bằng cách giả vờ chúng không tồn tại, cũng không cố gắng trí tuệ hóa hoặc hợp lý hóa chúng thông qua phân tích thị trường. Ngược lại, những nhà giao dịch giỏi nhất sẽ tính đến những biến số này, đưa chúng vào kế hoạch giao dịch của họ.

Đối với nhà giao dịch trung bình, điều ngược lại mới đúng. Anh ta giao dịch dựa trên quan điểm rằng, những gì anh ta không thể nhìn thấy, nghe thấy hoặc cảm thấy không thực sự tồn tại. Liệu có lời giải thích nào khác có thể lý giải cho hành vi của anh ta? Nếu anh ta thực sự tin vào sự tồn tại của tất cả các biến số có khả năng tác động lên giá tại bất kỳ thời điểm nhất định nào, thì anh ta cũng sẽ phải tin rằng mọi giao dịch đều có một kết quả không chắc chắn. Và nếu mọi giao dịch đều không chắc chắn, thì làm sao anh ta có thể biện minh cho hành động bất chấp rủi ro, không cắt lỗ hoặc không có một hệ thống chốt lời hợp lý của mình? Việc không tuân thủ 3 nguyên tắc cơ bản này tương đương với việc tự sát về cả tài chính lẫn tinh thần.

Vì hầu hết các nhà giao dịch đều không tuân thủ 3 nguyên tắc này, nên chúng ta có thể giả định rằng, động cơ

thực sự của họ khi thực hiện công việc giao dịch là tự hủy hoại chính họ không? Điều đó chắc chắn là có thể, nhưng tôi nghĩ tỷ lệ các nhà giao dịch cố ý hoặc mong muốn “tự hủy”, làm tổn thương bản thân theo cách này là cực kỳ nhỏ. Vì vậy, nếu “tự tử về tài chính” không phải là lý do chính, thì điều gì có thể ngăn cản các nhà giao dịch trung bình không thực hiện các hành động “đây ý nghĩa nhân văn” mà các nhà giao dịch giỏi vẫn làm? Câu trả lời khá đơn giản: Các nhà giao dịch trung bình không xác định trước rủi ro, không cắt lỗ hoặc chốt lời một cách có hệ thống bởi vì họ không tin điều đó là cần thiết. Lý do duy nhất khiến họ tin điều đó là không cần thiết là vì họ định ninh mình biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, dựa trên những gì họ nhận thức. Nếu họ đã biết trước mọi thứ, thì họ không có lý do gì để tuân thủ những nguyên tắc này. Việc tin tưởng, giả định hoặc nghĩ rằng “tôi biết” là nguyên nhân gây ra những lỗi lầm trong giao dịch hầu như rất nhiều người mắc phải (ngoại trừ những lỗi đó là kết quả của mong muốn “tự hủy” bản thân).

Niềm tin của chúng ta về những gì được xem là “đúng đắn” và “thực tế” là những nội lực rất mạnh mẽ. Chúng kiểm soát mọi khía cạnh và cách chúng ta tương tác với thị trường, từ nhận thức, diễn giải, quyết định, hành động và kỳ vọng, cho đến cảm nhận của chúng ta về kết quả. Rất khó để hành động trái ngược với những gì chúng ta tin là đúng. Và thường thì chúng ta không hành động, để tránh vi phạm tính toàn vẹn của niềm tin (tùy thuộc vào sức

mạnh của niềm tin mà chúng ta có thể có những hành động khác nhau).

Điều mà các nhà giao dịch trung bình không nhận ra là, họ cần một số cơ chế nội tâm, tồn tại dưới dạng niềm tin mạnh mẽ, buộc họ phải nhận thức thị trường từ một quan điểm cởi mở với mức độ rõ ràng hơn và cao hơn, và cũng buộc phải họ luôn luôn hành động một cách thích hợp, dựa trên các điều kiện tâm lý và bản chất của hành vi giá. Niềm tin hiệu quả và thực tế nhất mà họ có thể có được là: **“Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra trên thị trường”**. Ngoài thực tế là một chân lý, nó cũng đóng vai trò như một nền tảng vững chắc để xây dựng mọi niềm tin và thái độ khác mà họ cần để trở thành một nhà giao dịch thành công.

Nếu không có niềm tin đó, tâm trí của chúng ta sẽ tự động hành động, và thường là trong vô thức, khiến chúng ta tránh, chặn hoặc hợp lý hóa bất kỳ thông tin nào cho thấy thị trường có dấu hiệu làm tổn thương chúng ta. Nếu chúng ta tin rằng **“bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra trên thị trường”**, thì chúng ta sẽ không phải trốn tránh bất cứ điều gì. Bởi vì niềm tin này sẽ hoạt động như một lực, mở rộng nhận thức của chúng ta về thị trường, cho phép chúng ta xử lý được thông tin, bất chấp là nó vô hình hay hữu hình. Từ đó, chúng ta sẽ sẵn sàng (mở mang đầu óc) và nhận thức được nhiều hơn những khả năng có thể có, từ quan điểm thị trường.

Quan trọng nhất, bằng cách thiết lập niềm tin rằng **“bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra trên thị trường”**, chúng ta sẽ

rèn luyện tâm trí của mình để suy nghĩ về xác suất. Cho đến nay, đây là nguyên tắc thiết yếu nhất cũng như khó nhất để mọi người nắm bắt cũng như hòa nhập hiệu quả vào hệ thống tinh thần của họ.

CHƯƠNG 7 LỢI THẾ CỦA NHÀ GIAO DỊCH - LỐI TƯ DUY THEO XÁC SUẤT

Chính xác thì lối tư duy theo xác suất có nghĩa là gì, và tại sao lại rất cần thiết cho sự thành công bền vững của một nhà giao dịch? Nếu bạn dành một chút thời gian và phân tích câu cuối cùng, bạn sẽ nhận thấy rằng tôi đã đặt tính nhất quán là một hàm số của xác suất. Nghe có vẻ mâu thuẫn: Làm thế nào ai đó có thể tạo ra kết quả nhất quán từ một sự kiện có kết quả không chắc chắn? Để trả lời câu hỏi này, tất cả những gì chúng ta phải làm là nhìn vào ngành công nghiệp giải trí có thưởng.

Các tập đoàn chi một số tiền khổng lồ, hàng trăm triệu, nếu không muốn nói là hàng tỷ đô la, cho các khách sạn được xây dựng công phu để thu hút mọi người đến sòng bạc của họ. Nếu bạn đã đến Las Vegas, bạn sẽ biết chính xác những gì tôi đang nói. Các tập đoàn cung cấp dịch vụ giải trí có thưởng cũng giống như các tập đoàn khác, ở chỗ họ phải chứng minh cách họ phân bổ tài sản cho Hội đồng quản trị và cuối cùng là cho các cổ đông của họ. Hãy nghĩ xem, làm thế nào mà bạn có thể thuyết phục các bên liên quan về việc chi một số tiền lớn vào các khu phức hợp bao gồm khách sạn và điểm giải trí có thưởng, có chức năng chính là tạo ra doanh thu chỉ từ một sự kiện có kết quả hoàn toàn ngẫu nhiên?

**NGHỊCH LÝ: HÀNH ĐỘNG NGẪU NHIÊN
NHƯNG KẾT QUẢ NHẤT QUÁN**

Đây là một nghịch lý thú vị. Các điểm giải trí có thưởng kiếm lợi nhuận đều đặn từ ngày này qua năm khác, mà chúng ta biết rằng kết quả là ngẫu nhiên hoàn toàn. Trong khi đó, hầu hết các nhà giao dịch tin rằng kết quả của hành vi của thị trường không phải là ngẫu nhiên, nhưng lại không thể tạo ra lợi nhuận đều đặn và nhất quán. Một sự việc có kết quả được dự báo trước là chắc chắn, không ngẫu nhiên thì kết quả thực tế cuối cùng phải là chắc chắn, nhất quán; và một sự kiện có kết quả dự báo trước là ngẫu nhiên thì kết quả thực tế cuối cùng phải là không nhất quán, đúng không nào?

Các nhà giao dịch giỏi nhất nắm rất rõ thứ mà nhiều nhà giao dịch thông thường khó nắm bắt được là: Sự kiện – đây là yếu tố có tính xác suất nhưng lại cho kết quả nhất quán, đều đặn với điều kiện bạn phải tận dụng được chúng và thống kê lại với mẫu dữ liệu đủ lớn để đánh giá.

Các nhà giao dịch giỏi nhất coi việc giao dịch giống như một trò chơi liên quan đến con số (xác suất), tương tự như cách mà các sòng bạc và những tay đánh bạc chuyên nghiệp tiếp cận với cờ bạc. Để minh họa, hãy xem trò chơi xì dách (blackjack). Trong trò xì dách, bằng các quy tắc mà họ yêu cầu người chơi tuân thủ, lợi thế nghiêng về sòng bạc hơn người chơi khoảng 4,5%. Điều này có nghĩa là, trên một kích thước mẫu đủ lớn (số ván bài), sòng bạc sẽ tạo ra lợi nhuận ròng là 4 xu rưỡi trên mỗi đô la đặt cược. Mức trung bình bốn xu rưỡi này tính đến tất cả những trường hợp thắng lớn sau khi rời bàn (bao gồm các chuỗi chiến

thắng liên tục), những trường hợp thua lỗ lớn sau khi rời bàn và nửa này nửa kia. Vào cuối ngày, tuần, tháng hoặc năm, sòng bạc luôn kết thúc với khoản doanh thu 4,5% tổng số tiền đã đặt cược.

4,5% đó nghe có vẻ không nhiều, nhưng hãy đặt nó vào con số 100 triệu đô la được đặt cược tại tất cả các bàn chơi xì dách của một sòng bạc trong suốt một năm. Sòng bạc sẽ thu về 4,5 triệu đô la.

Điều mà các chủ sòng bạc và những người chơi bạc chuyên nghiệp nắm rõ là bản chất của xác suất, và mỗi ván bài riêng lẻ đều có tính độc lập về mặt thống kê với các ván bài khác. Điều này có nghĩa là mỗi ván bài riêng lẻ là một sự kiện duy nhất, trong đó kết quả là ngẫu nhiên và không liên quan gì đến ván bài cuối cùng hoặc ván bài tiếp theo. Nếu bạn tập trung vào từng ván bài riêng lẻ, chuyện thắng thua sẽ là ngẫu nhiên, không thể đoán trước được. Nhưng tổng hợp lại tất cả các ván, thì tính ngẫu nhiên không còn nữa. Nếu một người chơi số lượng ván bài đủ lớn, kết quả sẽ nhất quán, có thể dự đoán được và đáng tin cậy về mặt thống kê.

Đây là điều khiến lối tư duy theo xác suất trở nên khó khăn. Nó đòi hỏi hai cấp độ niềm tin mà thoạt nhìn sẽ mâu thuẫn với nhau. Cấp đầu tiên có thể gọi là cấp vi mô. Ở cấp độ này, bạn phải tin vào sự không chắc chắn và không thể đoán trước được kết quả của từng ván bài riêng lẻ. Bạn thừa biết bản chất của nó, bởi vì luôn có một số biến số chưa thể nhận thức được ảnh hưởng đến tính nhất quán

của kết quả trong mỗi ván bài. Chẳng hạn: bạn không thể biết trước những người tham gia sẽ chơi bài theo cách nào, vì họ có thể lấy hoặc không lấy thêm lá bài. Bất kỳ biến số nào tác động đến tính nhất quán của ván bài mà không thể kiểm soát hoặc biết trước được sẽ làm cho kết quả vừa không chắc chắn, vừa mang tính ngẫu nhiên (độc lập về mặt thống kê) với các ván bài khác.

Cấp thứ hai là cấp độ vĩ mô. Ở cấp độ này, bạn phải tin rằng kết quả của một loạt ván bài được chơi là tương đối chắc chắn và có thể dự đoán được. Mức độ chắc chắn dựa trên các biến số cố định hoặc không đổi đã được biết trước và được thiết kế đặc biệt để tạo lợi thế cho phe bên này hoặc bên kia. Các biến số không đổi mà tôi đang đề cập đến là các quy tắc của trò chơi. Vì vậy, mặc dù bạn không hoặc không thể biết trước (trừ khi bạn là nhà ngoại cảm) trình tự thắng thua của các ván bài, nhưng có thể biết chắc rằng nếu chơi đủ ván, ai có lợi thế hơn sẽ có nhiều chiến thắng hơn. Mức độ chắc chắn trong kết quả phụ thuộc vào mức độ lợi thế được tạo ra từ trước.

- Lối tư duy theo xác suất chính là việc tin vào tính chất không thể đoán trước được ở cấp độ vi mô, nhưng đồng thời cũng tin vào khả năng đoán trước được ở cấp độ vĩ mô – thứ giúp cho các sòng bài cũng tay chơi bạc chuyên nghiệp thành công và kiếm được rất nhiều tiền. Niềm tin này giúp họ không bỏ ra những cố gắng vô nghĩa vào việc dự đoán kết quả cho từng ván bài riêng lẻ. Họ đã học và hoàn toàn chấp nhận sự thật rằng: họ không thể biết điều

gì sẽ xảy ra tiếp theo, và điều đó cũng chẳng thể giúp họ kiếm tiền bền vững.

Bởi vì họ không cần phải biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, họ không quá quan tâm những vấn đề liên quan đến cảm xúc hoặc nói cách khác với mỗi người chơi, mỗi lần quay Roulette hoặc tung xúc xắc thì kết quả không quan trọng. Mặt khác, họ không bị cản trở bởi những kỳ vọng không thực tế về những gì sắp xảy ra, cũng như không để cái tôi bắt buộc họ phải đúng. Do đó, tập trung vào việc duy trì lợi thế (phương pháp) và thực hiện một cách tuyệt đối sẽ dễ dàng hơn, điều này khiến họ ít mắc phải những sai lầm hơn. Họ luôn thoải mái vì đã cam kết và sẵn sàng để cho các xác suất (có lợi thế của họ) tự vận động, đồng thời biết rằng: nếu các lợi thế của họ đủ tốt và kích thước mẫu đủ lớn, họ sẽ trở thành người thắng cuộc.

Các nhà giao dịch giỏi nhất sử dụng chiến lược tư duy tương tự như sòng bạc và tay đánh bạc chuyên nghiệp. Chiến lược này không chỉ để kiếm lợi nhuận ở sòng bạc, mà nó còn có thể áp dụng cho công việc giao dịch một cách hiệu quả. Sau đây sẽ là một sự so sánh về cách áp dụng giữa tay chơi bạc và nhà giao dịch.

Đầu tiên, nhà giao dịch, tay chơi bạc và sòng bạc đều đang xử lý các biến số đã biết và chưa biết đang ảnh hưởng đến kết quả của mỗi sự kiện giao dịch hoặc ván bài. Trong cờ bạc, các biến số có thể nhận biết được là các quy tắc của trò chơi. Trong giao dịch, các biến số có thể nhận biết được

(từ quan điểm của mỗi nhà giao dịch riêng biệt) là kết quả phân tích thị trường của họ.

Phân tích thị trường tìm ra các mẫu hành vi trong hành động chung của tất cả các bên tham gia vào một thị trường. Chúng ta biết rằng mỗi cá nhân sẽ hành động theo cùng một cách trong các tình huống và hoàn cảnh tương tự, lặp đi lặp lại, tạo ra các kiểu hành vi có thể quan sát được (gọi là mẫu hình). Tương tự như vậy, các nhóm cá nhân tương tác với nhau, ngày này qua ngày khác, tuần này qua tuần khác, sẽ tạo ra các mẫu hành vi tự lặp lại.

Các mẫu hình hành vi đám đông này có thể được phát hiện và sau đó được xác định bằng cách sử dụng các công cụ phân tích như đường xu hướng, đường trung bình động, chỉ báo động lượng hoặc Fibonacci thoái lui,... chúng chỉ là một vài trong số hàng nghìn công cụ có sẵn cho bất kỳ ai đang giao dịch trên thị trường. Mỗi công cụ phân tích sử dụng một bộ tiêu chí để xác định cách nhận biết các mẫu hình. Bộ tiêu chí và đường biên giới hạn các mẫu hình chính là các biến số được biết trước. Chúng cho nhà giao dịch cá nhân biết các quy tắc của trò chơi. Cụ thể hơn, các công cụ phân tích là lợi thế được tạo ra để kiếm lợi nhuận khi giao dịch.

Thứ hai, trong cờ bạc, vẫn tồn tại các biến số không thể biết trước ảnh hưởng đến kết quả của mỗi ván bài. Trong bài xì dách, biến số đó là sự xáo trộn của bộ bài và cách người chơi chọn chơi bài của họ. Trong craps (một trò chơi xúc xắc trong đó người chơi đặt cược vào kết quả của một

cặp xúc xắc), đó là cách ném xúc xắc. Và trong roulette, đó là cường độ lực tác động để quay bánh xe. Tất cả các ẩn số này đóng vai trò tác động lên kết quả của từng sự kiện riêng lẻ khiến chúng độc lập về mặt thống kê với những sự kiện khác, do đó tạo ra sự phân phối ngẫu nhiên giữa thắng và thua.

Trong giao dịch, tồn tại nhiều biến số không thể biết trước tác động đến kết quả của bất kỳ mẫu hình hành vi nào mà nhà giao dịch có thể xác định, chẳng hạn như tất cả các nhà giao dịch cùng thực hiện đặt vị thế của mình (mở hoặc đóng vị thế). Mỗi giao dịch đóng góp vị thế vào thị trường tại một thời điểm nhất định, đóng góp vào mẫu hình hành vi và hành động dựa trên niềm tin về đỉnh/đáy thị trường tại thời điểm đó.

Nếu có một mẫu hình có thể nhận diện được, và nếu biến số được sử dụng để xác định mẫu hình phù hợp với lợi thế (phương pháp) của nhà giao dịch thì chúng ta có thể nói rằng, thị trường đang cung cấp cho họ một cơ hội tuyệt vời để mua đáy bán đỉnh, dựa trên định nghĩa của nhà giao dịch. Giả sử nhà giao dịch nắm bắt cơ hội đó để tận dụng lợi thế của mình và thực hiện giao dịch kiếm lời thì những biến số nào sẽ xác định liệu thị trường sẽ đi đúng như dự kiến của họ hoặc đi ngược lại? Câu trả lời là: hành vi của các nhà giao dịch khác!

Tại thời điểm nhà giao dịch đặt lệnh, trong trường hợp anh ta vẫn nắm giữ giao dịch đó và các nhà giao dịch khác cũng đang tham gia vào thị trường đó. Họ sẽ hành động

dựa trên kỳ vọng và đỉnh đáy khác nhau. Tại bất kỳ thời điểm nào, sẽ có một tỷ lệ nhất định cùng có quan điểm với nhà giao dịch trên, và số còn lại thì có quan điểm ngược lại. Không có cách nào để xác định được người khác sẽ hành động như thế nào và hành vi của họ sẽ ảnh hưởng đến giao dịch của nhà giao dịch trên như thế nào, vì vậy kết quả sẽ không đoán trước được.

Thực tế là, kết quả được dự báo của mọi giao dịch (chính thức) của bất kỳ người nào cũng đều sẽ bị ảnh hưởng bởi hành vi của các nhà giao dịch khác tham gia vào thị trường đó, khiến cho kết quả được dự báo của tất cả các giao dịch đều không chắc chắn.

Vì tất cả các giao dịch đều có kết quả không chắc chắn, nên đôi khi, mỗi giao dịch sẽ độc lập về mặt thống kê với giao dịch kế tiếp, giao dịch cuối cùng hoặc bất kỳ giao dịch nào trong tương lai, mặc dù nhà giao dịch có thể sử dụng cùng một tập hợp các biến đã biết để xác định lợi thế chiến thắng cho mỗi giao dịch (tức là sử dụng cùng một phương pháp để giao dịch lần kế tiếp). Hơn nữa, nếu kết quả của mỗi giao dịch mang tính riêng lẻ và độc lập về mặt thống kê với các giao dịch khác, thì cũng phải có sự phân biệt ngẫu nhiên giữa thắng và thua trong bất kỳ một chuỗi giao dịch nhất định, mặc dù tỷ lệ thành công cho mỗi lệnh riêng lẻ có thể có lợi cho nhà giao dịch.

Thứ ba, các chủ sòng bạc không cần dự đoán hoặc biết trước kết quả của từng sự kiện riêng lẻ. Ngoài việc cực kỳ khó khăn, thì với tất cả các biến số chưa thể xác định được

luôn hiện diện trong mỗi ván bài, việc làm đó là không cần thiết để có thể tạo ra kết quả nhất quán trước sau như một. Các nhà điều hành sòng bạc đã học được rằng: tất cả những gì họ phải làm là giữ cho xác suất chiến thắng luôn nghiêng về phía họ và có kích thước mẫu (số lần chơi bài) đủ lớn để tạo ra xác suất đó.

GIAO DỊCH TRONG KHOẢNH KHẮC

Các nhà giao dịch đã học được cách tư duy theo xác suất (những nhà giao dịch giỏi) thường tiếp cận thị trường với những quan điểm gần như giống nhau. Ở cấp độ vi mô, họ tin rằng mỗi giao dịch hoặc lợi thế giao dịch tại mỗi thời điểm là độc nhất. Họ hiểu về bản chất của giao dịch, rằng tại bất kỳ thời điểm nào, những gì được biểu thị trên biểu đồ có thể trông giống hệt như nó đã diễn ra tại một thời điểm nhất định trước đó; các mẫu hình, cách phân tích có thể giống nhau, những cơ hội từ thị trường cũng sẽ giống nhau, nhưng kết quả thực tế sẽ không bao giờ giống nhau một cách nhất quán.

Để một mẫu hình bất kỳ diễn ra chính xác như nó đã từng diễn ra đòi hỏi tất cả những nhà giao dịch đã từng tham gia thị trường tại thời điểm đó phải cùng tham gia ở hiện tại. Hơn nữa, tương tác giữa họ phải chính xác như những gì họ đã từng làm trong quá khứ, và điều này là hầu như không thể. Bạn phải hiểu những điều tôi muốn nói ở trên là để nhấn mạnh rằng: tâm lý là yếu tố quan trọng bậc nhất, tác động lên kết quả giao dịch của bạn.

Chúng ta có thể sử dụng nhiều công cụ khác nhau để phân tích hành vi của thị trường và tìm kiếm các mẫu hình mà chúng ta cho là chuẩn xác nhất; những kết quả phân tích có thể cho ra những mẫu hình nhìn có vẻ giống nhau về hình dạng cũng như quy tắc, nhưng nếu có sự thay đổi trong cách nhìn của một nhà giao dịch bất kỳ về kỳ vọng tương lai của thị trường thì kết quả của mẫu hình sẽ hoàn toàn khác đi (Ví dụ về nhà phân tích và vị chủ tịch minh họa khá rõ quan điểm này). Chỉ cần một nhà giao dịch, ở đâu đó trên thế giới, với niềm tin khác về tương lai, sẽ thay đổi kết quả của bất kỳ mẫu hình nào trên thị trường và phủ nhận tính chính xác của mẫu hình đó.

Đặc điểm cơ bản nhất trong hành vi của thị trường là tại mỗi thời điểm, thị trường là độc nhất, mỗi mẫu hình và kết quả diễn biến của nó đều là độc nhất, không phụ thuộc vào bất kỳ nhân tố nào. Tính độc nhất hàm ý rằng, bất kỳ điều gì cũng có thể xảy ra; thị trường sẽ chẳng quan tâm đến những gì chúng ta biết, chúng ta kỳ vọng hay những gì mà chúng ta không biết. Thị trường là sự giao hòa giữa những điều bạn biết và không biết trên thị trường tài chính, tạo nên một môi trường đầy tính xác suất khi giao dịch, bởi bạn chẳng bao giờ biết chính xác được điều gì sẽ xảy ra tiếp theo.

Điều này nghe có vẻ rất hợp lý, thậm chí là hiển nhiên, nhưng vấn đề lớn ở đây là cho dù chúng ta có nhận thức và hiểu được về tính xác suất khi giao dịch cũng không đồng nghĩa với việc chúng ta có khả năng giao dịch hiệu

quả từ quan điểm về xác suất. Bộ não của chúng ta không được thiết kế để có thể suy nghĩ về xác suất khi giao dịch trên thị trường theo một cách tự nhiên mà nó có khuynh hướng khiến chúng ta nhận thức về thị trường theo cách mà chúng ta biết về nó ở hiện tại và quá khứ, trong khi mỗi khoảnh khắc trên thị trường đều khác nhau và độc nhất cho dù nó có vẻ giống với những gì đã từng diễn ra trong quá khứ.

Điều này có nghĩa là, trừ khi bạn huấn luyện bộ não của mình để nhận thức được tính độc nhất của mỗi khoảnh khắc trên thị trường, nếu không thì tính độc nhất đó sẽ tự động bị lọc ra khỏi nhận thức của chúng ta. Chúng ta sẽ chỉ nhìn nhận những gì chúng ta biết, trừ những điều bị chặn đi bởi nỗi sợ của chính mình, mọi thứ còn lại vẫn chỉ là vô hình. Có một số mức độ phức tạp nhất định trong tư duy xác suất, khiến chúng ta mất thời gian và nỗ lực để biến tư duy này trở thành một phần trong chiến lược tư duy của chúng ta. Một số nhà giao dịch nghĩ rằng họ hiểu về nó, nhưng thật sự là họ vẫn chưa hiểu gì vì chỉ mới dừng lại ở cấp độ hiểu biết về khái niệm.

Tôi đã làm việc với hàng trăm nhà giao dịch, những người đã nhầm tưởng họ đang tư duy theo xác suất, nhưng thực sự không phải. Sau đây là một ví dụ về một nhà giao dịch mà tôi đã làm việc cùng, người mà tôi nhắc đến có tên Bob. Bob là một nhà cố vấn giao dịch hàng hóa (CTA), đã có 30 năm kinh nghiệm và đang quản lý khoản đầu tư hơn 50 triệu đô-la. Anh ta đã đến trao đổi với tôi bởi vì anh ta

không bao giờ có thể đạt được mức sinh lời vượt trội hơn 12–18% trên một năm. Đây là một khoản lợi nhuận có thể chấp nhận được nhưng Bob lại không cảm thấy hài lòng vì cho rằng mình có thể đạt được mức lợi nhuận hàng năm từ 150% đến 200%.

Bob là người thông thạo về bản chất xác suất trên thị trường tài chính. Nói cách khác, Bob hiểu rõ các khái niệm, nhưng lại không thực sự giao dịch theo quan điểm của xác suất. Ngay sau khi tham dự hội thảo, anh ấy đã gọi điện để xin tôi một số lời khuyên. Đây là một số nội dung từ nhật ký của tôi được viết ngay sau cuộc nói chuyện điện thoại đó.

28/09/1995: Bob gọi cho tôi để hỏi ý kiến về một vấn đề. Anh ta đặt một lệnh trên thị trường thịt ba chỉ và cài đặt dừng lỗ đầy đủ. Giá chạy về phía dừng lỗ khoảng 1/3 chặng đường và quay trở về mức đặt lệnh ban đầu, lúc này anh ta quyết định chốt và thoát khỏi thị trường. Ngay khi chốt xong, thì giá chạy 500 điểm theo đúng hướng kỳ vọng, nhưng rất tiếc anh ta đã đứng ngoài thị trường. Bob không hiểu chuyện gì đang xảy ra.

Đầu tiên, tôi hỏi Bob về rủi ro đối với giao dịch, Bob thật sự không hiểu câu hỏi đó. Anh ta cho rằng mình đã chấp nhận rủi ro vì đã đặt điểm dừng lỗ. Tuy nhiên, tôi trả lời rằng việc đặt dừng lỗ không có nghĩa là anh ta đã thật sự chấp nhận rủi ro với giao dịch của mình. Có rất nhiều rủi ro phải đối mặt khi giao dịch như: mất tiền, anh ta đã sai, giao dịch không hoàn hảo..., tùy thuộc vào động cơ khi

giao dịch. Tôi đã chỉ cho anh ta thấy rằng, niềm tin của một người thể hiện bởi hành động của họ. Chúng ta có thể giả định rằng Bob đã giao dịch dựa trên niềm tin rằng anh ta là một nhà giao dịch kỉ luật, đã xác định được các rủi ro và có điểm dừng lỗ. Nhưng một người mặc dù có đặt điểm dừng lỗ, vẫn có thể không tin rằng họ sẽ bị dừng lỗ hoặc là giao dịch đi ngược lại với kỳ vọng của bản thân. Và đây chính là vấn đề.

Bằng cách Bob mô tả tình huống của mình, tôi đã biết được điều gì đã diễn ra với anh ta. Khi giao dịch, anh ta không tin rằng mình sẽ bị dừng lỗ cũng như không hề nghĩ rằng thị trường sẽ đi ngược lại với tính toán. Trên thực tế, anh ta kiên quyết với quan điểm này đến mức khi thị trường quay trở lại điểm vào lệnh, anh ta đã đóng giao dịch để “trừng phạt thị trường”, với thái độ “ta sẽ cho nhà người sáng mắt ra” vì đã đi ngược lại với quan điểm của anh ta dù chỉ một tick. Sau khi tôi chỉ ra điều này, Bob đã thừa nhận rằng mình có thái độ đó khi đóng lệnh giao dịch. Anh ta kể rằng mình đã chờ giao dịch này nhiều tuần rồi, và khi thị trường đến điểm anh kỳ vọng, anh ta nghĩ rằng nó sẽ ngay lập tức đảo chiều. Tôi đáp lại bằng cách nhắc nhở anh ấy xem trải nghiệm đó chỉ đơn giản là cái gì đó mà anh cần học hỏi và rút kinh nghiệm. Điều kiện tiên quyết để tư duy theo xác suất là phải chấp nhận rủi ro, bởi vì nếu không, bạn sẽ không muốn đối mặt với những khả năng mà bạn chưa chấp nhận khi chúng xuất hiện.

Khi bạn đã rèn luyện tâm trí để tư duy theo xác suất, điều đó có nghĩa là bạn đã hoàn toàn chấp nhận mọi khả năng xảy ra (không có sự phản kháng hay xung đột bên trong tâm lý) và luôn làm điều gì đó để bao quát luôn cả những yếu tố chưa xác định được. Tư duy theo cách này hầu như không thể thực hiện được trừ khi bạn đã làm công việc trí óc cần thiết để “buông bỏ” nhu cầu muốn biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo hoặc nhu cầu phải đúng trong mỗi giao dịch. Thực tế là mức độ mà bạn càng nghĩ là bạn biết, cho rằng bạn đã biết, hoặc làm nhiều cách để biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo sẽ tương đương với mức độ thất bại của bạn với tư cách là một nhà giao dịch.

Nhà giao dịch nào học được cách tư duy theo xác suất sẽ tự tin với thành công của họ, bởi vì họ chỉ giao dịch phù hợp với các tiêu chí trong phương pháp đã xác định từ trước. Họ không cố mua bán theo quan điểm chủ quan, khi có tín hiệu từ phương pháp, cho dù thích hay không thích tín hiệu đó, họ vẫn sẽ đặt lệnh. Nếu không, họ sẽ mâu thuẫn với niềm tin rằng tình huống “hiện tại” luôn là duy nhất, tạo ra phân phối ngẫu nhiên giữa lệnh thắng và lệnh thua cho bất kỳ phương pháp nào. Trong quá khứ, họ đã được học bài học đắng cay: chúng ta sẽ không biết trước liệu tín hiệu nào sẽ tạo ra lợi nhuận, tín hiệu nào không.

Họ đã ngừng cố gắng dự đoán kết quả. Họ nhận ra rằng, bằng cách tận dụng hết tất cả các tín hiệu, họ sẽ tăng kích thước mẫu trong thống kê và từ đó lợi nhuận sẽ đến trong dài hạn.

Ở chiều ngược lại, bạn thử nghĩ xem tại sao những nhà giao dịch không thành công luôn bị ám ảnh bởi việc phân tích thị trường. Họ khao khát cảm giác chắc chắn đúng mà công việc phân tích mang lại. Mặc dù ít người thừa nhận điều này, nhưng sự thật là nhà giao dịch bình thường luôn muốn đúng trong mọi giao dịch. Thật không may, sự chắc chắn trong phân tích không hề tồn tại, sẽ khiến những người này thất vọng.

Trớ trêu ở đây là, họ hoàn toàn chấp nhận sự chắc chắn không tồn tại, nhưng lại thích tạo ra sự chắc chắn mà họ luôn khao khát: họ hoàn toàn chắc chắn rằng sự chắc chắn không tồn tại.

Khi hoàn toàn chấp nhận được sự không chắc chắn của từng tín hiệu riêng lẻ và tính độc nhất ở từng thời điểm, bạn sẽ không còn thất vọng nữa. Hơn nữa, bạn sẽ không còn dễ mắc phải tất cả các lỗi giao dịch thông thường làm giảm khả năng nhất quán và phá hủy cảm giác tự tin của bản thân. Ví dụ: không xác định rủi ro trước khi tham gia giao dịch cho đến nay là lỗi phổ biến nhất trong tất cả các lỗi giao dịch, cũng như bắt đầu toàn bộ quá trình giao dịch từ một góc độ tư duy không phù hợp. Xét trên thực tế, bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra, sẽ chẳng có quyết định nào hoàn hảo trước khi bạn thực hiện giao dịch, hoặc chẳng thể biết được lần đặt lệnh này sẽ ăn hay thua đâu. Vậy tại sao nhiều nhà giao dịch bình thường cứ phải lăn tăn về những vấn đề như vậy?

Tôi đã cho bạn câu trả lời ở chương cuối cùng, có nhiều yếu tố logic liên quan đến nó nhưng câu trả lời thì đơn giản. Các nhà giao dịch bình thường thường không xác định trước rủi ro khi tham gia giao dịch vì cho rằng nó không cần thiết, họ biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Lý do để họ khẳng định như vậy là vì họ sẽ không giao dịch cho đến khi họ tin rằng mình đúng. Mà nếu đã chắc chắn đúng thì cần gì phải xác định rủi ro (rõ ràng nếu đã đúng thì không tồn tại rủi ro).

Các nhà giao dịch thông thường trải qua quá trình thuyết phục bản thân rằng họ đúng trước khi tham gia giao dịch, bởi vì lựa chọn ngược lại (lựa chọn sai lầm) đơn giản là không thể chấp nhận được. Hãy nhớ rằng tâm trí của chúng ta là một sợi dây liên kết. Cụ thể, sai lầm trong bất kỳ giao dịch nào đều sẽ có khả năng liên quan đến bất kỳ (hoặc mọi) kinh nghiệm khác trong cuộc sống của một nhà giao dịch đã từng sai. Điều này có nghĩa là bất kỳ giao dịch nào cũng có thể dễ dàng cuốn anh ta vào nỗi đau tích tụ sau mỗi lần anh ta sai lầm trong cuộc đời. Sự tiêu cực này sẽ dồn nén ngày một lớn nhưng lại không được giải tỏa, thật dễ hiểu tại sao mà người ta lại đặt nặng chuyện thắng thua đối với mỗi hoặc mọi giao dịch như vậy.

Do đó, đối với nhà giao dịch trung bình, họ mong muốn phải thấy rõ và cảm nhận được thị trường để không phải lâm vào các tình thế khó xử khi giao dịch. Một mặt, họ rất muốn chiến thắng, cách duy nhất để có thể đạt được là tham gia giao dịch và phải chắc chắn chiến thắng.

Nói một cách khác, nếu nhà giao dịch đó xác định rủi ro trước khi giao dịch thì có nghĩa họ đang cố thu thập bằng chứng để phản biện điều họ đang tin tưởng (một chiều). Họ sẽ gặp mâu thuẫn trong quá trình ra quyết định để thuyết phục bản thân rằng giao dịch sẽ chiến thắng. Việc tiếp xúc với các thông tin trái chiều sẽ khiến anh ta gặp nhiều bối rối và nghi ngờ với giao dịch của mình. Nếu cảm thấy nghi ngờ, nhiều khả năng họ sẽ không đặt lệnh. Nhưng khi không giao dịch mà lệnh đó lại có lợi nhuận thì họ sẽ vô cùng tiếc nuối và đau đớn. Đối với một số người, không gì đau đớn bằng một cơ hội được tìm ra nhưng bị bỏ lỡ vì thiếu tự tin. Đối với nhà giao dịch trung bình, cách duy nhất để thoát khỏi tâm lý khó xử này là bỏ qua rủi ro và tin tưởng rằng nhận định về giao dịch của mình là đúng.

Nếu bất kỳ điều gì trong số này nghe có vẻ quen thuộc, hãy cân nhắc điều sau: nếu như bạn thuyết phục rằng bản thân mình đang đúng, điều bạn đang nói với chính mình là “bạn biết những ai đang ở trong thị trường và những ai đang có ý định tham gia vào thị trường. Bạn biết được họ tin tưởng vào điều gì. Hơn nữa, bạn biết được năng lực của mỗi cá nhân hành động dựa trên niềm tin của họ (mức độ rõ ràng hoặc thiếu mâu thuẫn nội tâm), và với những gì bạn biết, bạn có khả năng xác định hành động của từng cá nhân sẽ ảnh hưởng đến biến động của giá trong từng phút, từng giây, từng giờ, từng ngày hoặc cả tuần kể từ bây giờ”.

Hãy nhìn vào sự vô lý của việc bạn cố thuyết phục bản thân rằng bạn biết những điều nói trên.

Đối với các nhà giao dịch đã học về tư duy theo xác suất, điều này không quá khó xử. Việc xác định trước rủi ro không phải là vấn đề đối với họ, bởi vì họ giao dịch không phải từ kỳ vọng đúng hay sai của chính mình. Họ đã nhận ra rằng, khi giao dịch thì không cần quan tâm việc đúng hay sai đối với từng giao dịch riêng lẻ. Do đó, nhận thức về rủi ro của họ trong giao dịch khác với các nhà giao dịch bình thường khác.

Những nhà giao dịch xuất sắc nhất vẫn luôn có nhiều năng lượng tiêu cực bao quanh khi bị thua lỗ như những nhà giao dịch bình thường. Nhưng khi họ đã xác định được rằng giao dịch là trò chơi của xác suất, cảm xúc của họ khi đối mặt với các giao dịch thua lỗ cũng giống như cách mà các nhà giao dịch bình thường có được khi chơi trò tung đồng xu và chờ kết quả sắp ngửa. Việc đối diện với những lần đoán sai trong trò chơi tung đồng xu không khiến họ bị nhấn chìm vào những nỗi đau đã tích tụ trong cuộc đời họ.

Tại sao hầu hết mọi người đều biết rằng kết quả của việc tung đồng xu là ngẫu nhiên? Nếu bạn tin kết quả của nó là ngẫu nhiên, thì bạn sẽ tự kỳ vọng rằng kết quả của nó là ngẫu nhiên. Tính ngẫu nhiên hàm ý một mức độ về sự không chắc chắn. Do đó, khi bạn tin rằng kết quả là ngẫu nhiên đồng nghĩa với bạn thừa nhận rằng mình sẽ không biết điều gì sẽ xảy đến tiếp theo. Khi chấp nhận rằng

không thể biết trước được kết quả của một sự việc sẽ giúp cho sự kỳ vọng của chúng ta trở nên trung lập và cởi mở.

Chúng ta đang đi sâu vào cốt lõi gây nên những sai lầm của các nhà giao dịch trung bình. Bất kỳ kỳ vọng nào về hành vi của thị trường được xác định cụ thể, rõ ràng hoặc cứng nhắc thay vì trung lập và cởi mở là không thực tế và gây nên các thua lỗ tiềm tàng. Tôi định nghĩa một kỳ vọng không thực tế là một kỳ vọng không tương thích với những khả năng có thể xảy ra nhìn từ quan điểm của thị trường. Nếu mỗi giây phút trên thị trường là độc nhất và điều gì cũng có thể xảy ra thì bất kỳ kỳ vọng nào không phản ánh những đặc điểm trên đều sẽ không thực tế.

QUẢN LÝ NHỮNG KỶ VỌNG CỦA BẢN THÂN

Một mối nguy hiểm tiềm tàng đối với chúng ta là trông chờ vào các kỳ vọng không thực tế, xuất phát từ việc đánh giá thông tin được tiếp nhận. Kỳ vọng là những gì mà bộ não của chúng ta trông chờ một tương lai có thể diễn ra. Tuy nhiên các kỳ vọng này lại đến từ những gì trong tầm hiểu biết của chúng ta, chúng ta không thể nào kỳ vọng những gì vượt ngoài tầm hiểu biết hoặc nhận thức của mình. Những gì chúng ta biết là những gì chúng ta đã được học để tin vào các cách mà môi trường bên ngoài có thể diễn tả chính nó. Những gì chúng ta tin tưởng là niềm tin của riêng chúng ta. Khi kỳ vọng điều gì, bạn có khuynh hướng diễn tả tương lai rằng điều đó rồi sẽ xảy ra. Chúng

ta luôn mong rằng từng giây từng phút trong cuộc sống sẽ diễn ra như những gì đã kỳ vọng trong trí óc của mình.

Chúng ta phải cẩn thận với những dự báo của chính mình về tương lai, bởi vì trong cuộc đời này không điều gì làm cho bạn mất hạnh phúc và cảm thấy đau khổ hơn khi thực tế không đúng với kỳ vọng. Khi bạn đạt được điều mà bạn mong muốn, cảm giác của bạn sẽ như thế nào? Tất nhiên là bạn sẽ cảm thấy cực kỳ vui mừng và thỏa mãn. Tuy nhiên nếu những điều bạn kỳ vọng lại không diễn ra, sẽ mang đến nhiều điều đau khổ trong tâm trí. Tất cả chúng ta hẳn đều đã từng có những trải nghiệm tức giận, phẫn uất, tuyệt vọng, hối tiếc thất vọng hoặc cảm giác bị phản bội khi thực tế không như những gì mong đợi (tất nhiên, cũng có những lúc chúng ta hoàn toàn ngạc nhiên bởi một thứ tốt hơn nhiều so với những gì tưởng tượng).

Và bây giờ là những vấn đề mọi người đang gặp phải. Chúng ta kỳ vọng dựa trên những gì mình biết, khi quyết định hoặc tin vào bất cứ điều gì, thì chúng ta cũng thường mong điều đó là đúng. Chính vì lẽ đó, không có gì khó hiểu khi chúng ta không chịu mở rộng tư duy của mình để suy xét thêm nhiều khía cạnh khác của sự việc. Nếu chúng ta thường cảm thấy tuyệt vời khi thị trường diễn ra đúng như những gì được kỳ vọng, hoặc cảm thấy tồi tệ khi điều đó không diễn ra là bởi vì chúng ta đã không chịu cởi mở tư duy để xem xét vấn đề một cách toàn diện. Niềm tin đằng sau kỳ vọng sẽ ảnh hưởng đến cách mà chúng ta tiếp nhận thông tin trên thị trường theo cách xác nhận những gì

mà được mong đợi, và lờ đi những thông tin mà không xác nhận cho sự kỳ vọng của chúng ta.

Như tôi đã nhấn mạnh ở phần trên, não bộ được thiết kế để giúp chúng ta tránh được những nỗi đau về cả thể xác và tinh thần. Cơ chế chống lại nỗi đau tồn tại cả trong ý thức và tiềm thức của mỗi người. Ví dụ, chúng ta sẽ cố gắng 1 cách vô thức để né một vật lạ đang lao đến trước đến trước mặt. Tuy nhiên, nếu có đủ thời gian để nhìn thấy vật đó, chúng ta có thể đưa ra lựa chọn là bắt lấy nó hoặc đánh nó ra xa. Đó là cơ chế mà não bộ giúp chúng ta tránh được các nỗi đau về thể xác.

Tương tự như vậy, não bộ cũng có cơ chế bảo vệ chúng ta khỏi những tổn thương về mặt tinh thần. Chẳng hạn như thị trường cung cấp cho chúng ta những thông tin và hướng đi tiềm năng, tuy nhiên nếu có sự khác biệt giữa những gì chúng ta mong đợi và cái cách mà thị trường đang hướng đến, cơ chế tránh tổn thương của não bộ sẽ tìm cách để diễn tả nó một cách khác đi ở trong tiềm thức lẫn ý thức của chúng ta.

Để bảo vệ cơ thể khỏi những tổn thương ở cấp độ ý thức, chúng ta thường có xu hướng hợp lý hóa, biện minh, bào chữa, cố gắng thu thập thêm các thông tin để củng cố cho kỳ vọng của mình, trở nên tức giận hoặc đơn giản hơn là tự lừa dối chính bản thân mình.

Ở cấp độ tiềm thức, cơ chế trốn tránh nỗi đau tinh vi và huyền bí hơn rất nhiều. Ở mức độ này, trí óc của chúng ta

có thể ngăn chặn khả năng nhìn thấy các lựa chọn thay thế, mặc dù trong các hoàn cảnh khác chúng ta có thể nhận thức được chúng. Ở thời điểm hiện tại, vì chúng đang mâu thuẫn với những gì chúng ta mong muốn hay kỳ vọng, do đó cơ chế trốn tránh nỗi đau đã khiến chúng biến mất (như thể chưa hề tồn tại ở thời điểm ấy). Để chứng minh hiện tượng này, hãy xem ví dụ sau đây: Chúng ta giao dịch trong một thị trường mà mọi thứ đều chống lại chúng ta. Trên thực tế, thị trường đã thiết lập một xu hướng đi ngược lại với kỳ vọng của chúng ta. Thông thường chúng ta sẽ không gặp vấn đề gì để nhận ra các mẫu hình nói trên, nếu như thị trường đang di chuyển đúng với vị thế giao dịch hiện tại, tuy nhiên vì quá đau đớn để thừa nhận rằng mình đã sai nên chúng ta thường lờ đi những dấu hiệu đó.

Vì có thiên hướng chống lại sự đau khổ, chúng ta thường thu hẹp sự chú ý và chỉ tập trung vào những thông tin giúp chúng ta chống lại nó, cho dù nó hầu như là không đáng kể. Nó khiến cho những thông tin rõ ràng về cơ hội đang hiện hữu nhưng xu hướng trên thị trường thì trở nên vô hình. Xu hướng không hề biến mất nhưng trên thực tế, khả năng nhận thức của chúng ta đã khiến nó trở nên vô hình. Cơ chế chống lại nỗi đau đã ngăn chặn tất cả các khả năng giúp chúng ta có thể xác định được xu hướng của thị trường.

Xu hướng hiện hữu sẽ vô hình cho đến khi thị trường đảo ngược theo hướng có lợi hoặc buộc phải thoát khỏi vị

thế đang giữ, bởi vì áp lực thua lỗ khiến chúng ta không thể chịu nổi. Chỉ khi chúng ta bị thua lỗ, cảm thấy quá rủi ro và thoát khỏi thị trường thì xu hướng hiện tại cũng như tất cả cơ hội giao dịch tuyệt vời theo xu hướng mới xuất hiện. Đây là một ví dụ hoàn hảo về **hiệu ứng nhận thức muộn màng**.

Tất cả sự khác biệt không thể nhận thức được sẽ trở nên rõ ràng cho đến khi não bộ của chúng ta không còn ngăn chặn để biện minh cho sự sai lầm hiện tại nữa.

Mọi người đều có khả năng tham gia vào cơ chế tự bảo vệ vì nó là chức năng tự nhiên của não bộ. Có thể não bộ đang cố bảo vệ chúng ta khỏi những thông tin gây ra những vết thương lòng sâu sắc mà bạn chưa sẵn sàng đối mặt, hoặc chưa có kỹ năng và nguồn lực để giải quyết. Trong những trường hợp này, cơ chế tự nhiên của não bộ đang cố bảo vệ chúng ta một cách tốt nhất. Tuy nhiên, cơ chế trốn tránh nỗi đau chỉ có thể ngăn chúng ta tiếp xúc với những thông tin cho thấy kỳ vọng của chúng ta không thực tế so với những gì đang diễn ra trên thị trường. Chính điều này đã khiến cơ chế trốn tránh nỗi đau lại vô tình “chơi khăm” các nhà giao dịch.

Để hiểu rõ được khái niệm này, hãy hỏi bản thân bạn chính xác về những thông tin mang tính đe dọa trên thị trường. Liệu những thông tin đó mang tính đe dọa bởi vì thị trường thực sự diễn biến một cách tiêu cực như những gì mà thông tin đó đem lại? Về cơ bản, nó có vẻ như thế, nhưng những gì thị trường cho chúng ta thấy về sự lên

xuống là những thanh giá tăng và giảm. Những thanh giá này sẽ tạo thành những mẫu hình giá. Liệu bạn có biết chính xác được những thanh giá trên phản ánh mức độ tiêu cực của thông tin? Thoạt nhìn ban đầu nó có thể là như thế, nhưng thật ra, từ góc nhìn của thị trường về thông tin là trung lập. Các thanh giá lên hay xuống, các mẫu hình được hình thành sẽ cho chúng ta biết về vị thế của thị trường. Nếu bất kỳ thông tin nào trong số này mang tính tiêu cực, thì chẳng phải mọi người tiếp xúc với nó đều phải trải qua nỗi đau về mặt tinh thần sao?

Giả sử như cả bạn và tôi đều bị 1 vật cứng đánh vào đầu, có lẽ sẽ không có nhiều khác biệt trong sự cảm nhận của chúng ta. Cả hai chúng ta đều sẽ đau. Bất kỳ bộ phận nào trên cơ thể chúng ta tiếp xúc với một vật cứng với một cường độ lực nào đó đều sẽ cảm thấy đau đớn. Chúng ta trải nghiệm sự đau đớn trên cơ thể chúng ta về cơ bản là giống nhau. Con đau là một phản ứng sinh lý tự động đối với các tác động hữu hình. Thông tin thể hiện dưới dạng hình ảnh, cử chỉ, hoặc là các thanh giá lên xuống trên biểu đồ cũng giống như các cơn đau khi tiếp xúc vật cứng, nó chỉ khác nhau ở chỗ, một bên là thông tin và một bên là vật chất. Thông tin là vô hình, nó không tồn tại ở dạng vật chất. Để diễn giải tác động tiêu cực hay tích cực mà thông tin mang lại luôn cần một sự diễn giải cụ thể.

Khả năng diễn giải là một trong những chức năng độc đáo trong khuôn mẫu tinh thần của chúng ta. Khuôn mẫu tinh thần của mỗi cá nhân là độc nhất vì hai lý do cơ bản.

Thứ nhất, mỗi cá nhân chúng ta được sinh ra với những đặc điểm di truyền và tính cách khác nhau dẫn đến sự khác nhau trong nhu cầu của mỗi người. Sự tích cực hay tiêu cực và mức độ mà môi trường đáp ứng lại với các nhu cầu của chúng ta tạo nên trải nghiệm duy nhất cho mỗi người. Thứ hai, mỗi cá nhân chúng ta đều tiếp xúc với nhiều tác động từ môi trường khác nhau, một số tác động có vẻ giống nhau với nhiều người nhưng sẽ không hoàn toàn giống nhau.

Nếu bạn xem xét các tổ hợp đặc điểm tính cách được mã hóa di truyền mà chúng ta có thể có, liên quan đến sự đa dạng gần như vô hạn của các tác nhân từ môi trường mà chúng ta có thể gặp trong suốt cuộc đời, tất cả đều góp phần vào việc xây dựng khuôn mẫu tinh thần của chúng ta, thì bạn có thể hiểu tại sao không có một khuôn mẫu tinh thần nào chung cho tất cả mọi người. Không giống với cơ thể của chúng ta có những cấu trúc để diễn tả nỗi đau vật lý giống nhau, bộ não của mỗi người đều có cách diễn giải những thông tin tích cực hoặc tiêu cực một cách khác nhau.

Chẳng hạn như có ai đó định xúc phạm bạn và làm cho bạn cảm thấy đau đớn về mặt tình cảm. Nhìn chung, nó là một thông tin tiêu cực đối với bạn, liệu bạn có cần trải nghiệm những tác động tiêu cực từ nó không? Đó là điều không cần thiết, bạn có thể làm sáng tỏ thông tin tiêu cực thay vì trải nghiệm. Điều gì sẽ diễn ra nếu người này xúc phạm bạn bằng một loại ngôn ngữ mà bạn không hiểu hay

sử dụng những từ ngữ mà bạn không biết nghĩa của nó? Liệu bạn có cảm thấy bị xúc phạm không? Tất nhiên là không cho đến khi bạn hiểu ý nghĩa của những từ đó? Bạn có thể xây dựng một khuôn mẫu nhận thức đối với các ý định tiêu cực. Thay vì cảm thấy bị xúc phạm, bạn có thể trải nghiệm nó như một loại cảm giác tích cực khác. Tôi đã gặp rất nhiều người có sự say mê với những cảm xúc tiêu cực. Nếu họ tình cờ bị xúc phạm, thậm chí còn tạo ra cảm giác vui mừng đối với họ.

Nếu một người bày tỏ tình yêu thương chân thành, tức là họ đang lan tỏa năng lượng tích cực vào môi trường. Giả sử mục đích đằng sau việc thể hiện những cảm xúc tích cực này là để truyền đạt tình cảm, sự quý mến và tình bạn. Liệu có sự đảm bảo nào cho việc những thông tin tích cực mà người này mang lại sẽ mang lại những trải nghiệm tích cực cho một người hay nhiều người khác không? Thực tế là không. Một người không có niềm tin vào chính mình, hoặc một người đã trải qua rất nhiều tổn thương và thất vọng trong các mối quan hệ, thường sẽ hiểu sai biểu hiện của tình yêu chân thành là một thứ khác. Trong trường hợp một người không có niềm tin vào chính mình, nếu anh ta không tin rằng mình xứng đáng được yêu thương theo cách đó, anh ta sẽ cảm thấy khó khăn, nếu không muốn nói là không thể giải thích những gì đang nhận được có thật hay không. Trong trường hợp thứ hai, khi một người chịu quá nhiều tổn thương và thất vọng trong các mối quan hệ, họ có thể dễ dàng tin rằng sự chân thành trong tình yêu là

xa xỉ, nếu không muốn nói là không tồn tại và luôn nghi ngờ người bày tỏ tình cảm đang có mưu đồ hoặc cố gắng để đạt mục đích gì đó.

Có lẽ tôi không cần phải đưa ra những ví dụ để giải thích vì sao chúng ta thường hiểu sai đi những gì ai đó đang cố gắng truyền đạt cho chúng ta hoặc cách chúng ta bày tỏ với ai đó có thể bị hiểu nhầm và diễn đạt theo cách mà chúng ta không thể lường trước. Điều mà tôi muốn nói là, mỗi cá nhân sẽ tự diễn giải sự việc theo những gì họ trải nghiệm theo cách riêng. Không có cách nào để chuẩn hóa những trải nghiệm mà môi trường bên ngoài mang đến cho chúng ta – cho dù đó là thông tin tích cực, tiêu cực hay trung lập – đơn giản vì không có một tiêu chuẩn nào cho não bộ khi nhận thức thông tin.

Với tư cách là một nhà giao dịch, với những thông tin mà thị trường cung cấp cho chúng ta tại từng thời điểm, chúng ta có thể nói rằng thị trường đang giao tiếp với chúng ta. Nếu chúng ta cho rằng thị trường không mang lại thông tin tiêu cực như cái cách nó đang diễn ra thì chúng ta phải đồng thời đặt câu hỏi: “nguyên nhân nào khiến thông tin lại mang tính tiêu cực?”. Nói cách khác, chúng ta phải xác định được mối đe dọa đến từ đâu.

Nếu nó không đến từ thị trường, nó phải đến từ cách mà chúng ta định nghĩa và diễn giải thông tin có sẵn. Định nghĩa và diễn giải thông tin là một chức năng mà chúng ta giả định rằng chúng ta biết hoặc tin rằng nó đúng. Với những gì chúng ta biết hoặc tin tưởng là đúng, chúng ta sẽ

đem niềm tin của mình đến một thời điểm nào đó ở tương lai và biến nó thành kỳ vọng, chúng ta tự nhiên mong đợi rằng điều đó sẽ đến.

Khi điều bạn mong đợi được mặc định là đúng, bất kỳ thông tin nào không xác nhận cho sự thật mà bạn tin tưởng sẽ tự động được xem là mối đe dọa. Các thông tin đe dọa tiềm tàng sẽ bị ngăn chặn, bóp méo hoặc giảm tầm quan trọng bởi cơ chế trốn tránh nỗi đau của chúng ta. Đó là đặc điểm đặc biệt đang thực sự hoạt động bên trong não bộ. Là một nhà giao dịch, chúng ta không nên để cơ chế này ngăn chặn chúng ta tiếp nhận những gì mà thị trường đang truyền đạt - đó có thể là cơ hội tiếp theo để thoát hoặc bổ sung vị thế – chỉ vì nó không phải là điều bạn mong đợi.

Giả sử như bạn đang quan sát thị trường (mà bạn ít khi giao dịch hoặc đã từng giao dịch) và không có ý định giao dịch, liệu sự dao động của giá có thể khiến bạn trở nên giận dữ, thất vọng hay cảm thấy bị phản bội không? Tất nhiên là không vì bạn không có vị thế ở thị trường đó. Bạn chỉ đơn giản là quan sát các thông tin mà thị trường cho bạn thấy tại từng thời điểm của nó. Nếu như sự biến động của giá tạo nên các mẫu hình mà bạn đã từng biết, liệu có phải bạn sẽ dễ dàng nhận thấy và chấp nhận nó đúng không? Đó là vì bạn không bị đe dọa bởi điều gì cả.

Không có điều gì đe dọa bởi vì bạn không kỳ vọng gì ở thị trường này. Bạn không có những dự đoán, giả định về tương lai của thị trường. Không có điều gì ràng buộc về việc đúng hoặc sai nên không có những thông tin tiềm tàng

gây nguy hiểm cho vị thế của bạn. Với việc không có kỳ vọng cụ thể, tư duy bạn không bị giới hạn những điều mà thị trường có thể đem lại. Bạn không bị giới hạn trong tâm trí của mình nên dễ dàng chấp nhận mọi điều đã học về bản chất của thị trường và cách mà nó chuyển động. Không có điều gì vướng bận để trí não của bạn có thể loại trừ, bóp méo hoặc giảm bớt nhận thức về hiện tại để bảo vệ bạn.

Trong các buổi tọa đàm của tôi, tôi luôn yêu cầu những người tham gia giải quyết những nghịch lý cơ bản trong giao dịch như sau: Bằng cách nào để nhà giao dịch có thể vừa giữ nguyên tắc và vừa linh hoạt cùng lúc? Câu trả lời là: chúng ta phải nhất quán trong các nguyên tắc và linh hoạt trong các kỳ vọng của mình. Chúng ta cần phải nhất quán với các nguyên tắc để bản thân luôn cảm thấy tự tin trong môi trường giao dịch nhiều biến cố. Chúng ta cần phải linh hoạt với kỳ vọng của mình để có thể nhận thức với một mức độ rõ ràng và khách quan những gì mà thị trường đang cố giao tiếp với chúng ta. Tại điểm này, có thể nhận thấy các nhà giao dịch trung bình thường làm ngược lại với quy tắc trên: họ linh hoạt trong các quy tắc và cứng nhắc trong các kỳ vọng của bản thân. Điều thú vị là họ càng cứng nhắc với các kỳ vọng thì lại càng có xu hướng phá vỡ các quy tắc để sẵn sàng ủng hộ những gì mà họ kỳ vọng về thị trường.

LOẠI BỎ RỦI RO CẢM XÚC

Để loại bỏ rủi ro cảm xúc trong giao dịch, bạn phải tách bạch những kỳ vọng của mình với những gì sẽ xảy ra hoặc không xảy ra trên thị trường tại bất kỳ thời điểm nào hoặc tình huống nào. Bạn có thể làm việc đó bằng cách suy nghĩ về kỳ vọng của thị trường. Hãy nhớ rằng thị trường luôn giao tiếp với chúng ta thông qua tính xác suất. Trên mức độ tổng quan góc nhìn của bạn có thể rất hoàn hảo ở nhiều khía cạnh, tuy nhiên trên góc độ cá nhân, mỗi nhà giao dịch trên thị trường đều có tiềm năng hành động ngược lại với những gì phương pháp của bạn đưa ra.

Khi tư duy theo tính xác suất, bạn phải tạo cho mình một khuôn mẫu tư duy phù hợp với các nguyên tắc cơ bản trong một môi trường đầy tính xác suất. Có 5 nguyên tắc cơ để rèn luyện khuôn mẫu tư duy như sau:

- 1/ Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra trên thị trường.
- 2/ Để có thể kiếm được tiền, bạn không cần biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo
- 3/ Có một sự phân phối ngẫu nhiên giữa các giao dịch thắng và thua khi bạn giao dịch
- 4/ Mỗi một yếu tố được thể hiện trên thị trường đều có tầm quan trọng như các yếu tố khác
- 5/ Mỗi thời điểm trên thị trường đều là duy nhất.

Hãy luôn ghi nhớ rằng, khả năng trải qua cảm xúc đau khổ về mặt tình cảm sẽ đến từ cách mà bạn định nghĩa và diễn giải những thông tin bạn tiếp nhận. Khi bạn chấp

nhận năm sự thật cơ bản mà tôi đã nêu trên, kỳ vọng của bạn sẽ luôn phù hợp với tâm lý của thị trường.

Với những kỳ vọng phù hợp, bạn sẽ loại bỏ được thói quen cho rằng những thông tin từ thị trường là đe dọa nếu nó đi ngược lại kỳ vọng của bạn; do đó, bạn sẽ trung hòa được cảm xúc để góp phần giảm thiểu rủi ro giao dịch.

Việc tạo ra một trạng thái tinh thần “vô lo, vô nghĩ” giúp bạn chấp nhận hoàn toàn sự thật rằng, luôn có những tác nhân không xác định đang hiện diện trên thị trường. Khi bạn chấp nhận sự thật này, biến nó thành một phần niềm tin của bạn, tâm trí của bạn sẽ bảo vệ nó như cái cách nó bảo vệ các niềm tin khác trong hệ thống giao dịch của bạn. Điều này có nghĩa là ở mức độ cho phép, bộ não sẽ ngăn bạn khỏi những ý tưởng hoặc giả định về việc bạn biết chắc chắn những điều sẽ diễn ra tiếp theo. Hành động này sẽ giúp bạn xóa bỏ mâu thuẫn giữa thực tế: mỗi giao dịch là độc nhất, với những kết quả không chắc chắn và có mối quan hệ ngẫu nhiên với các giao dịch trong quá khứ, với niềm tin của bạn: bạn biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo cũng như kỳ vọng mình sẽ đúng.

Nếu thực sự tin mọi giao dịch riêng lẻ là ngẫu nhiên, bạn sẽ thoải mái đón nhận bất kỳ điều gì có thể xảy ra tiếp theo. Nếu không, tâm trí của bạn sẽ mãi tập trung vào những điều bạn biết mà bỏ qua các biến số chưa xác định. Tâm trí sẽ ngăn bạn có thể đạt được cả 2 lối suy nghĩ trên cùng lúc. Nếu bạn tin rằng mình biết chắc điều gì đó sắp xảy ra, khoảnh khắc đó sẽ không phải là độc nhất. Nếu

khoảnh khắc đó không phải là độc nhất, mọi thứ đều sẽ được biết trước. Tuy nhiên, tại thời điểm mà bạn liên tục dự đoán về tình huống sắp tới thay vì đón nhận những gì thị trường cung cấp, bạn sẽ dễ dàng mắc phải những lỗi giao dịch thông thường.

Ví dụ, nếu thực sự tin vào một kết quả không chắc chắn, bạn sẽ không bao giờ đặt lệnh mà không tính toán về rủi ro của nó. Đã bao giờ bạn do dự khi cắt lỗ? Với những lỗi giao dịch mắc phải như đóng lệnh quá sớm? Làm thế nào bạn có thể dự đoán được một tín hiệu

chưa xuất hiện trên thị trường nếu bạn không bị thuyết phục rằng bạn sẽ bỏ lỡ?

Bạn đã bao giờ biến một giao dịch có lãi thành một giao dịch thua lỗ, hay hệ thống giao dịch của bạn không thể nào kiếm được lợi nhuận, nếu như bạn không thể thuyết phục được thị trường đi theo cách mà bạn hướng đến. Tại sao bạn lại do dự với một giao dịch hoặc không “tắt tay” với nó, trừ khi bạn bị thuyết phục rằng bạn sẽ thua lỗ nếu giao dịch vào thời điểm này? Tại sao bạn lại phá vỡ nguyên tắc quản lý vốn của mình để mở một vị thế quá lớn trong danh mục và khiến cảm xúc của bạn bị bất ổn theo nó, nếu như bạn không chắc chắn rằng giao dịch đó có thể mang lại lợi nhuận.

Cuối cùng, nếu bạn thật sự tin rằng có sự phân phối ngẫu nhiên giữa những giao dịch thắng và thua, liệu bạn có cảm thấy bị phản bội bởi thị trường? Nếu tung đồng xu

và đoán đúng, bạn sẽ không cần phải mong đợi phải đúng ở lần tung tiếp theo đơn giản vì bạn đã đúng ở lần gần nhất. Hay liệu bạn sẽ kỳ vọng mình sẽ sai ở lần tung tiếp theo nếu bạn đã sai ở lần trước đó?

Bởi vì bạn tin vào sự phân phối ngẫu nhiên giữa 2 mặt của đồng xu, kỳ vọng của bạn sẽ phù hợp với tình hình thực tế. Tất nhiên bạn muốn mình đoán đúng, nếu điều đó xảy ra nó thì rất tuyệt vời, nhưng nếu sai bạn cũng không cảm thấy bực tức bởi bạn đã chấp nhận những biến số không xác định được ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng. Việc chấp nhận những biến số không biết trước có nghĩa là suy nghĩ của bạn không bị ảnh hưởng đến kết quả của việc tung đồng xu, bạn phải chấp nhận rằng, bạn chẳng biết trước được kết quả của nó; do đó, bạn sẽ cảm thấy ít đau đớn hơn khi bị phản bội.

Là một nhà giao dịch, bạn luôn phải mong đợi một kết quả ngẫu nhiên, bạn sẽ luôn ngạc nhiên với bất kỳ điều gì mà thị trường làm, kể cả khi nó giống như những gì bạn suy nghĩ và bạn kết thúc với một giao dịch thắng lợi. Tuy nhiên việc mong đợi một kết quả ngẫu nhiên không có nghĩa rằng bạn không thể sử dụng khả năng phân tích và lập luận của mình để dự đoán kết quả hoặc không thể dự đoán điều gì sẽ xảy đến, hoặc không thể linh cảm về thị trường. Hơn nữa bạn có thể đúng trong từng trường hợp, bạn chỉ cần đừng mong đợi mình đúng, và nếu bạn đúng, bạn không thể mong đợi rằng điều gì đã đúng ở hiện tại sẽ

đúng ở tương lai cho dù mọi thứ trông có vẻ giống hệt nhau.

Bất kỳ điều gì bạn nhận thức về thị trường tại thời điểm hiện tại sẽ không bao giờ chính xác hoàn toàn nhưng những gì bạn đã từng trải nghiệm trước đó. Nhưng điều này không có nghĩa rằng tâm trí của bạn sẽ không cố gắng tạo ra hai kết quả giống hệt nhau. Sẽ có sự tương đồng giữa thời điểm hiện tại và điều gì đó bạn biết trong quá khứ, nhưng những điểm tương đồng đó chỉ giúp bạn có chút ít lợi thế để có thể thành công hơn mà thôi. Nếu phương pháp giao dịch đi từ hướng tiếp cận rằng bạn sẽ không biết gì xảy ra tiếp theo, thì bạn sẽ phá vỡ khuynh hướng tự nhiên của tâm trí, vốn cho rằng điều đang diễn ra trên thị trường đều giống với một số trải nghiệm trước đó. Bạn đừng để những kinh nghiệm trước đây (kể cả nó là tích cực hay tiêu cực) tác động đến tâm trí của mình. Nếu bạn để nó làm điều đó, sẽ rất khó cho bạn, nếu không muốn nói là bạn không thể nào nhận biết được những thông điệp mà thị trường đang muốn nói.

Khi mở một vị thế giao dịch, tất cả những gì tôi mong đợi là một điều gì đó sẽ xảy ra. Bất kể việc mình đã chuẩn bị tốt thế nào, tôi cũng không mong đợi nhiều hơn những gì thị trường có thể vận động hoặc diễn biến theo cách riêng của nó. Tuy nhiên, có một số điều mà tôi chắc chắn là, dựa trên các hành vi quá khứ của thị trường, khả năng thị trường di chuyển theo hướng có lợi cho giao dịch của tôi là

có thể chấp nhận được, và khả năng thua lỗ cũng có thể chấp nhận được nếu tôi mở vị thế.

Tôi luôn xác định trước khi giao dịch rằng, tôi sẵn sàng mất bao nhiêu nếu thị trường đi ngược lại vị thế của tôi. Sẽ luôn có thời điểm mà tỷ lệ chiến thắng giảm đi đáng kể so với lợi nhuận thu về. Tại thời điểm đó, giao dịch đó sẽ không còn đáng để duy trì nữa, và khi thị trường diễn biến không có lợi như vậy, tôi sẽ không ngần ngại thoát lệnh. Việc thua lỗ không tạo ra bất kỳ cảm xúc nguy hiểm nào bởi vì tôi không diễn giải nó như một cảm xúc tiêu cực. Đối với tôi, thua lỗ chỉ như là chi phí kinh doanh hoặc đơn giản là số tiền mà tôi phải chi tiêu trước khi có được những giao dịch thắng lợi. Nếu giao dịch thuận lợi, tôi luôn biết phải thu về lợi nhuận vào lúc nào.

Những nhà giao dịch giỏi nhất luôn sống trong “khoảnh khắc hiện tại” và không chịu bất kỳ sự căng thẳng nào tại đó. Họ không bị căng thẳng vì không có gì rủi ro hơn số tiền mà họ sẵn sàng mất cho giao dịch đó. Họ không cố gắng để đúng hoặc để không sai, họ không cố gắng chứng minh bất kỳ điều gì. Nếu thị trường nói với họ rằng góc nhìn của họ không hiệu quả hoặc đến lúc phải chốt lời, tâm trí của họ sẽ không cố gắng làm bất cứ điều gì để ngăn chặn quan điểm đó. Họ hoàn toàn chấp nhận những thông tin thị trường cung cấp và chờ đợi cơ hội tiếp theo.

CHƯƠNG 8 ĐẦU TƯ BẰNG NIỀM TIN CỦA BẠN

Bây giờ, nhiệm vụ trước mắt của bạn là đồng bộ đúng năm sự thật cơ bản (fundamental truths) được trình bày trong Chương 7 vào tâm trí của bản thân ở một mức độ nào đó.

Để giúp bạn có thể thực hiện điều đó, tôi sẽ phân tích sâu hơn về yếu tố niềm tin – bản chất, thuộc tính, và đặc điểm của nó. Tuy nhiên, trước đó, tôi sẽ xem xét và sắp xếp các khái niệm chính được trình bày từ đầu quyển sách cho đến bây giờ thành một khuôn khổ rõ ràng và thực tế hơn. Những gì bạn học được từ chương này và hai chương tiếp theo sẽ giúp cho bạn xây dựng được một nền tảng giúp bạn hiểu mọi thứ cần phải làm để đạt được mục tiêu của mình với tư cách là một nhà giao dịch.

ĐỊNH NGHĨA KHÁI NIỆM VẤN ĐỀ

Ở cấp độ cơ bản nhất, thị trường chỉ đơn giản là một chuỗi các chu kỳ lên và xuống tạo thành các mô hình giống nhau. Lợi thế của phân tích kỹ thuật là có khả năng xác định các mô hình này. Bất kỳ mô hình cụ thể nào có khả năng tạo ra lợi thế cho nhà giao dịch chỉ đơn giản là một dấu hiệu cho thấy giá có xác suất di chuyển theo hướng này hơn là hướng ngược lại. Tuy nhiên, có một nghịch lý liên quan đến tâm lý con người ở đây; bởi vì một mô hình mang một thông tin nhất quán, hoặc ít nhất nó cho ra kết

quả nhất quán. Nhưng trong thực tế, mỗi mô hình là bản thể khác nhau, không có mô hình nào hoàn toàn giống mô hình nào.

Chúng có thể có hình dạng (hoặc kích thước) hoàn toàn giống nhau từ lần xuất hiện này đến lần xuất hiện tiếp theo, nhưng những điểm giống nhau chỉ là trên hình thức bề ngoài. Tác nhân căn bản ảnh hưởng đến mô hình là các nhà giao dịch, hay nói cách khác, họ là người góp phần tạo ra mô hình đó cũng như những mô hình tiếp theo; do đó, kết quả sau mỗi mô hình là hoàn toàn khác biệt với nhau. Tuy nhiên, tư duy của chúng ta lại có một đặc tính thiết kế cố hữu (cơ chế liên kết), tức là những thứ tương tự (hoặc giống nhau) sẽ cho ra kết quả như nhau, điều này làm cho nghịch lý vừa nêu trên rất khó để xử lý triệt để.

Giờ đây, những lợi thế phân tích kỹ thuật của chúng ta – những mô hình giá tồn tại trong mọi khung thời gian, khiến cho thị trường trở thành một dòng chảy cơ hội bất tận để chúng ta có thể vào lệnh/ thoát lệnh, chốt lời cắt lỗ, bổ sung/giảm bớt vị thế. Hay nói cách khác, từ quan điểm của thị trường, mỗi khoảnh khắc đều mang đến cho mỗi nhà giao dịch cơ hội tìm kiếm lợi nhuận.

Nhưng điều gì lại ngăn cản chúng ta nhận thức “khoảnh khắc hiện tại” là một cơ hội, ngay cả khi chúng ta đang biết điều đó và đang thực hiện giao dịch để tận dụng cơ hội này? Là nỗi sợ! Nỗi sợ hãi trong chúng ta đến từ đâu? Chúng ta biết nó không đến từ thị trường, bởi vì từ quan điểm của thị trường, các nhịp tăng giảm cũng như mô hình

không phải là vật thể hữu hình. Hay nói cách khác, chúng không có khả năng tác động đến cơ thể của bạn, tâm trí của bạn (tích cực hoặc tiêu cực), làm bạn đánh mất sự khách quan, quyết định sai lầm hoặc đánh mất cơ hội.

Nếu không phải là do thị trường, thì điều gì đã tác động đến tâm trí của chúng ta? Đó là cách chúng ta xác định và giải thích thông tin nhận được. Nếu đúng như vậy thì điều gì quyết định cách chúng ta nhận thức và xác định cũng như giải thích thông tin đó? Câu trả lời là: những gì chúng ta tin tưởng hoặc những gì chúng ta cho là đúng. Niềm tin của chúng ta vận hành cùng với cơ chế liên kết (đặc tính thiết kế cố hữu trong tâm trí) và cơ chế tránh nỗi đau như một nhân tố tác động lên 5 giác quan, khiến chúng ta nhận thức, xác định và giải thích thông tin theo cách phù hợp với những gì chúng ta mong đợi. Những gì chúng ta mong đợi đồng nghĩa với những gì chúng ta tin tưởng hoặc cho là đúng. Sự kỳ vọng chính là niềm tin của một người về một sự kiện được dự báo tại một thời điểm nào đó trong tương lai.

Từ quan điểm của thị trường thì mỗi thời điểm là duy nhất; nhưng nếu thông tin do thị trường tạo ra có chất lượng, tính chất hoặc đặc điểm tương tự với thứ gì đó đã có trong tâm trí chúng ta, thì hai tập hợp thông tin (bên ngoài và bên trong) sẽ tự động được liên kết với nhau. Khi sự kết nối này được thực hiện, nó sẽ kích hoạt trạng thái tâm trí (tự tin, hưng phấn, sợ hãi, kinh hoàng, thất vọng, hối hận, cảm thấy bị phản bội, v.v.) tương ứng với bất kỳ

niềm tin, giả định hoặc ký ức nào mà thông tin bên ngoài được liên kết đến. Điều này khiến cho chúng ta cảm tưởng như những gì xảy ra ngoài kia hoàn toàn giống với những gì đã tồn tại bên trong chúng ta.

Chính trạng thái tâm trí này làm cho bất cứ sự việc nào mà chúng ta đang nhận thức bên ngoài (diễn biến trên thị trường) dường như là không thể chối cãi và không thể nghi ngờ. Trạng thái tâm trí của chúng ta luôn là sự thật tuyệt đối. Nếu tôi cảm thấy tự tin, thì tôi tự tin. Nếu tôi cảm thấy sợ, thì tôi sợ.

Chúng ta không thể chối bỏ những dòng suy nghĩ ấy chảy qua tâm trí tại bất kỳ thời điểm nào. Đó là sự thật. Bởi vì tôi biết cảm giác của mình như một sự thật không thể chối cãi, và chính bạn cũng như vậy. Vấn đề là việc chúng ta cảm thấy như thế nào luôn là sự thật tuyệt đối, nhưng những niềm tin kích hoạt trạng thái tâm trí hoặc cảm giác của chúng ta có thể đúng hoặc có thể không đúng với những khả năng (sự việc, diễn biến) tồn tại trên thị trường tại bất kỳ thời điểm nào.

Nhắc lại ví dụ về cậu bé và con chó. Cậu bé “biết” một sự thật tuyệt đối (ám ảnh) với mỗi con chó mà cậu gặp, sau lần đầu tiên bị chó dọa, do cách cảm nhận khi điều này tiến sâu vào trong vùng nhận thức của cậu. Những con chó khác không hề gây ra sự sợ hãi cho cậu như lần đầu tiên, nhưng do ký ức không mấy tốt đẹp cộng với cơ chế né tránh sự đau đớn trong tâm trí đã dẫn đến nỗi sợ này. Cậu bé đã trải nghiệm phiên bản sự thật (truth) của chính mình,

mặc dù điều đó nhiều khi không xảy ra từ quan điểm môi trường thực tế. Niềm tin của cậu về bản chất của loài chó bị giới hạn bởi một số đặc điểm mà cậu trải nghiệm chứ không hoàn toàn đầy đủ và khách quan.

Do đó, trạng thái tâm trí mà cậu bé trải qua mỗi khi gặp một con chó khiến cậu tin rằng mình “biết” chính xác những gì sẽ diễn ra (được kỳ vọng từ nó).

Quá trình tương tự này khiến chúng ta tin rằng bản thân “biết” chính xác những gì mong đợi từ thị trường ở góc độ lý thuyết, trong khi thực tế là luôn có những yếu tố vô hình tạo ra những tác động khác tại mọi thời điểm. Vấn đề ở đây là, chúng ta định ninh rằng mình “biết” điều gì sẽ xảy ra, nhưng lại không để ý đến tác nhân vô hình và những kết quả được tạo ra từ tác nhân đó. Tác nhân vô hình ở đây có thể là các nhà giao dịch khác đang chờ đợi để tham gia hoặc thoát khỏi vị thế giao dịch, dựa trên niềm tin của họ về tương lai thị trường. Nói cách khác, chúng ta thực sự không thể biết chính xác những gì mà thị trường đang kỳ vọng, cho đến khi có thể đọc được suy nghĩ của tất cả các nhà giao dịch – yếu tố tiềm năng thúc đẩy giá tăng giảm. Thật không may, chỉ “siêu nhân” mới có thể sở hữu khả năng này.

Với tư cách là nhà giao dịch, chúng ta không thể tự đưa mình vào mệnh đề như “Tôi biết những gì mong đợi từ thị trường”. Chúng ta có thể “biết” chính xác lợi thế giao dịch của chúng ta là gì và “biết” chính xác mức độ rủi ro cần phải mạo hiểm để đạt được mức độ hiệu quả mà lợi thế đó

đem lại. Chúng ta có thể “biết” được một kế hoạch cụ thể được xây dựng có đem lại lợi nhuận hay không. Nhưng chỉ đến đó mà thôi! Còn nếu cho rằng chúng ta có thể “biết” thị trường sẽ làm gì, thì có lẽ bạn đang đi sai đường đấy. Mệnh đề “Tôi biết thị trường đang kỳ vọng điều gì” được xuất phát từ bất cứ niềm tin, ký ức, hoặc thái độ trong quá khứ dùng để giải thích những đợt tăng giá/ giảm giá hoặc bất kỳ thông tin thị trường nào mà chúng ta chúng ta đã từng bị ám ảnh do thất bại.

ĐỊNH NGHĨA CÁC THUẬT NGỮ

Mục tiêu của bạn là gì?

Tất nhiên, sau cùng thì mục tiêu của chúng ta vẫn là kiếm tiền. Nhưng nếu giao dịch chỉ để kiếm tiền thì việc đọc quyển sách này có lẽ không cần thiết. Có được một giao dịch chiến thắng hoặc thậm chí một loạt các giao dịch chiến thắng hoàn toàn không yêu cầu kỹ năng. Nói cách khác, kỹ năng là chìa khóa tạo ra kết quả nhất quán và bền vững theo thời gian. Kiếm tiền đều đặn là hệ quả của việc đạt được và thành thạo một số kỹ năng liên quan đến kiểm soát tâm lý. Cụ thể hơn, bạn cần dừng sự tập trung vào lợi nhuận và bỏ công sức để hài hòa cách giao dịch của mình với các kỹ năng trên.

Kỹ năng của bạn là gì?

Tính nhất quán và đều đặn là kết quả của trạng thái tâm trí khách quan, không bị tác động bởi bất kỳ tác nhân nào. Điều này có nghĩa rằng chúng ta sẵn sàng nhận thức và

hành động, phản ứng theo những gì thị trường đang diễn biến ở thời điểm hiện tại (chứ không cố gắng dự đoán).

Trạng thái tâm trí khách quan, vô tư với tác nhân bên ngoài là gì ?

Trạng thái này có nghĩa rằng chúng ta đang cân bằng tâm trí ở mức quân bình, không hưng phấn. Khi ở trong trạng thái tinh thần

thoải mái, bạn sẽ không cảm thấy sợ hãi, do dự hoặc bất buộc phải làm bất cứ điều gì, bởi vì bạn đã loại bỏ tính chủ quan trong việc định nghĩa và giải thích thông tin (những điều này có thể khiến bạn bị xao động). Để xóa bỏ cảm giác bị xao động, bạn phải chấp nhận hoàn toàn rủi ro. Khi đã chấp nhận rủi ro, bạn sẽ cảm thấy bình yên với bất kỳ kết quả nào. Để bình yên với bất kỳ kết quả nào, bạn phải dung hòa bất cứ điều gì trong tâm trí của bạn mâu thuẫn với năm sự thật cơ bản (fundamental truths) về thị trường. Hơn nữa, bạn cũng phải tích hợp những chân lý này vào hệ thống tâm trí của mình như là những niềm tin cốt lõi.

Tính khách quan là gì?

Khách quan là một trạng thái của tâm trí mà bạn có thể tiếp cận một cách có ý thức với mọi thứ bạn đã học về bản chất của chuyển động thị trường. Nói cách khác, bạn sẽ không bị cơ chế phòng vệ và né tránh nỗi đau trong tâm trí ngăn chặn đến những quyết định.

Hãy tự giải phóng tâm trí cho bản thân!

Giải phóng tâm trí hoặc tự làm bản thân thành thoi có nghĩa rằng bạn không cần phải chứng minh bất kỳ điều gì là đúng hoặc sai. Cụ thể, bạn không cần phải cố gắng chiến thắng ở mọi giao dịch hoặc tránh thua lỗ. Bạn không cần phải cố gỡ lỗ hoặc trả thù thị trường. Nói cách khác, bạn không cần phải bàn luận gì nhiều về những gì diễn ra ngoài kia mà chỉ cần tận dụng những cơ hội mà thị trường trao cho bạn.

“Khoảnh khắc hiện tại” là gì?

Giao dịch trong “khoảnh khắc hiện tại” có nghĩa là bạn không dùng những trải nghiệm (bao gồm sự hưng phấn và nỗi đau) trong quá khứ để quyết định một giao dịch: mở/đóng/thêm/bớt vị thế.

NHỮNG SỰ THẬT CƠ BẢN CÓ LIÊN QUAN NHƯ THẾ NÀO ĐẾN KỸ NĂNG GIAO DỊCH?

1. Điều gì cũng có thể xảy ra. Tại sao? Bởi vì luôn có những yếu tố tác động mà chúng ta không thể xác định vẫn đang tồn tại trong mọi thị trường tại mọi thời điểm, chẳng hạn, chỉ cần một nhà giao dịch ở đâu đó trên thế giới này đi ngược lại với phương pháp mà bạn đang sử dụng. Chỉ cần một người như vậy thôi. Bất kể bạn đã đầu tư bao nhiêu thời gian, công sức hoặc tiền bạc vào phân tích của mình, từ quan điểm của thị trường thì sự thật này không có ngoại lệ. Bất kỳ trường hợp ngoại lệ nào có thể tồn tại trong tâm trí bạn sẽ là nguồn gốc của xung đột và có khả

năng khiến bạn cảm thấy thông tin thị trường là một mối đe dọa đến kết quả của mình.

2. Để kiếm được tiền, bạn không cần biết điều gì tiếp theo sẽ xảy ra. Tại sao? Bởi vì có sự phân phối ngẫu nhiên giữa thắng và thua đối với bất kỳ giao dịch nào cùng một phương pháp (Xem điều 3.) Nói cách khác, dựa trên hiệu suất của phương pháp mà bạn giao dịch trong quá khứ, bạn có thể biết rằng trong số 20 giao dịch tiếp theo, 12 giao dịch sẽ thắng và 8 giao dịch sẽ thua. Những gì bạn không biết là thứ tự thắng thua trong một chuỗi lệnh như thế nào và nếu thắng thì sẽ kiếm được bao nhiêu tiền. Sự thật này làm cho giao dịch trở thành một trò chơi của những con số và mang tính xác suất. Khi bạn thực sự tin rằng giao dịch chỉ đơn giản là một trò chơi xác suất, các khái niệm như đúng sai hay thắng thua không còn ý nghĩa nhiều nữa. Kết quả là, kỳ vọng của bạn sẽ hài hòa với khả năng kiếm được lợi nhuận của bạn.

Hãy nhớ rằng, không có gì gây ra sự khó chịu bằng việc những kỳ vọng không được đáp ứng. Đau đớn trong cảm xúc là phản ứng chung khi thế giới bên ngoài kia không phản ánh đúng những gì chúng ta mong đợi, hoặc củng cố niềm tin của chúng ta là đúng. Do đó, bất kỳ thông tin nào không xác nhận kỳ vọng trên đều được xem và hiểu là cản trở và đe dọa đến kết quả giao dịch. Cơ chế trên khiến tâm trí hình thành một sự phòng thủ, tiêu cực, cố gắng tránh né thực tế.

Thông tin (giá tăng giảm) trên thị trường chỉ là mối đe dọa khi bạn đang mong đợi trường diễn biến theo đúng với ý của bạn. Ngược lại, nếu không mong đợi điều này, thì không có lý do gì phải sợ mình sai và cảm thấy thất vọng. Nếu bạn không mong đợi thị trường giúp cho bạn trở thành người chiến thắng, thì không có lý do gì để sợ thua. Nếu không mong đợi thị trường tiếp tục đi theo hướng của bạn mãi mãi, thì không có lý do gì để bạn lỡ cơ hội kiếm tiền. Và cuối cùng, nếu không mong đợi có thể tận dụng mọi cơ hội mỗi khi nhận ra nó, thì bạn không có lý do gì để sợ bỏ lỡ chúng.

Thay vì thế, hãy tin rằng tất cả những gì bạn cần biết chỉ là:

1. Tỷ lệ cược có lợi cho bạn trước khi bạn thực hiện giao dịch là bao nhiêu;
2. Chi phí bỏ ra (dùng lỗ) là bao nhiêu để biết được liệu giao dịch có hiệu quả hay không;
3. Không cần biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo để có thể kiếm tiền từ giao dịch đó;
4. Bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra;

Thị trường có thể khiến bạn sai lầm ra sao? Thị trường sẽ cho bạn thông tin nào để cơ chế tránh né đau đớn về mặt cảm xúc loại trừ nó ra khỏi nhận thức của bạn? Tôi không biết. Nếu bạn tin rằng bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra và không cần biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo để có thể

kiếm được tiền, thì bạn sẽ luôn đúng. Kỳ vọng của bạn sẽ luôn hài hòa với các kết quả tồn tại từ quan điểm của thị trường, và giúp bạn không phải trải qua nỗi đau về mặt cảm xúc.

Tương tự như vậy, nếu bạn thực sự tin rằng giao dịch là một trò chơi của những con số và mang tính xác suất thì một giao dịch thua lỗ hoặc thậm chí một loạt các giao dịch thua lỗ làm sao có thể tác động tiêu cực đến tâm trí của bạn được? Nếu phương pháp của bạn có tỷ lệ cược tốt, thì mỗi lần thua lỗ sẽ đưa bạn càng gần chiến thắng. Khi bạn thực sự tin vào điều này, phản ứng của bạn đối với một giao dịch thua lỗ sẽ không còn mang cảm xúc tiêu cực nữa.

3. Có sự phân phối ngẫu nhiên giữa thắng và thua đối với bất kỳ giao dịch nào cùng một phương pháp. Nếu mỗi lần thua lỗ đưa bạn đến càng gần chiến thắng hơn, thì bạn sẽ sẵn sàng áp dụng phương pháp này cho lần giao dịch tiếp theo mà không phải chần chừ hay lo lắng. Từ đó, bạn sẽ có được dữ liệu để biết được liệu cách mà bạn giao dịch có hiệu quả hay không. Bạn sẽ có được thông tin về nỗi sợ bỏ lỡ và nỗi sợ thua lỗ, trường hợp nào nhiều hơn. Bất kể là nỗi sợ nào thì bạn sẽ không đạt đến trạng thái tinh thần tốt nhất để tạo ra kết quả đều đặn đâu.

4. Một phương pháp không khác gì một chỉ báo cho thấy xác suất xảy ra điều này cao hơn so với những điều còn lại. Tạo ra sự đều đặn, bền vững đòi hỏi bạn phải hoàn toàn chấp nhận rằng giao dịch không phải là để hy vọng, bán khoản hay thu thập dữ kiện theo cách này hay cách khác

để xác định xem giao dịch tiếp theo có hiệu quả hay không. Thông tin duy nhất bạn cần thu thập là liệu các biến số được sử dụng để xác định một phương pháp có hiệu quả tại bất kỳ thời điểm nhất định nào hay không. Khi bạn sử dụng thông tin “khác”, bên ngoài các phương pháp của bạn để quyết định xem có nên thực hiện giao dịch hay không, thì tức là bạn đang thêm các biến số ngẫu nhiên vào trong hệ thống giao dịch của mình.

Việc thêm các biến ngẫu nhiên này làm cho việc xác định cái gì hiệu quả và cái gì không hiệu quả khó hơn nhiều. Nếu không bao giờ chắc chắn về phương pháp của mình, bạn sẽ không cảm thấy quá tự tin về nó. Dù thiếu tự tin ở mức độ nào, bạn cũng sẽ cảm thấy sợ hãi. Trớ trêu thay, bạn sẽ sợ những kết quả ngẫu nhiên, không nhất quán mà không nhận ra rằng chính cách tiếp cận ngẫu nhiên, không nhất quán của bạn mới là tác nhân tạo ra những gì bạn đang sợ.

Mặt khác, nếu bạn tin rằng một phương pháp chỉ đơn giản là cung cấp xác suất cao hơn và có sự phân phối ngẫu nhiên giữa thắng và thua đối với bất kỳ giao dịch nào cùng một phương pháp, thì tại sao bạn lại thu thập các thông tin, dữ kiện khác để phản biện lại giao dịch mà bạn đang thực hiện? Đối với một nhà giao dịch không có hai niềm tin này, việc thu thập thông tin, dữ kiện “khác” sẽ không có ý nghĩa gì. Hãy để tôi diễn đạt theo cách này: Thu thập thông tin, dữ kiện “khác” có ý nghĩa giống như việc cố gắng xác định xem lần tung đồng xu tiếp theo sẽ là mặt

ngựa, sau mười lần tung trước đó ra mặt sấp. Bất kể bạn tìm được bao nhiêu dữ kiện ủng hộ mặt ngựa, thì xác suất sấp ngựa cho lần tung tiếp theo vẫn là 50/50.

Tương tự như vậy, bất kể bạn phân tích, thu thập được bao nhiêu thông tin để hỗ trợ cho việc vào lệnh hay không vào lệnh thì vẫn có ít nhất một nhà giao dịch đâu đó trên thế giới này phủ nhận quan điểm trên. Như vậy thì bạn cần bận tâm vấn đề này làm gì! Đơn giản chỉ là: nếu thị trường đang cho bạn một tín hiệu nào đó phù hợp với phương pháp đang giao dịch, thì hãy xác định rủi ro và tiến hành vào lệnh.

5. Mỗi khoảnh khắc trên thị trường là duy nhất. Hãy dành một chút thời gian và suy ngẫm về khái niệm duy nhất. “Duy nhất” có nghĩa là không giống bất cứ thứ gì khác đang tồn tại hoặc đã từng tồn tại. Dù mọi người có thể hiểu được khái niệm về sự duy nhất, nhưng tâm lý của chúng ta lại không thể áp dụng được trong thực tế. Như đã thảo luận ở phần trên, tâm trí con người được thiết kế để tự động liên kết (trong vô thức) mọi thứ ở môi trường bên ngoài giống tương tự với bất kỳ thứ gì đã có bên trong chúng ta dưới dạng ký ức, niềm tin hoặc thái độ. Điều này tạo ra mâu thuẫn cố hữu giữa cách con người suy nghĩ về thế giới và cách thế giới tồn tại. Trong thực tế thì không có thời điểm nào ở môi trường bên ngoài và bên trong chúng ta trùng lặp một cách hoàn toàn đâu. Để điều đó xảy ra, mọi nguyên tử/ phân tử sẽ phải ở đúng vị trí mà chúng đã ở hiện diện tại một thời điểm đã tạo ra ký ức cho chúng ta.

Nhưng trớ trêu bộ não con người lại được thiết kế để nghĩ rằng “khoảnh khắc hiện tại” sẽ giống hệt như khoảnh khắc trước đó đã từng tồn tại trong suy nghĩ của họ.

Nếu mỗi khoảnh khắc không giống nhau, thì cơ sở nào để chắc chắn rằng bạn có thể “biết” điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Tôi muốn nhắc lại lần nữa, tại sao bạn lại phải quan tâm đến điều này chứ?! Khi cố gắng để “biết”, về bản chất, bạn đang cố gắng muốn mình phải đúng. Ý của tôi không phải là bạn không thể dự đoán được thị trường sẽ như thế nào trong tương lai, bạn có thể làm điều đó. Đó là trong quá trình cố gắng mà bạn sẽ phải đối diện với tất cả các vấn đề. Nếu bạn tin rằng mình đã dự đoán chính xác thị trường một lần, bạn sẽ cố gắng thực hiện lại lần nữa một cách tự nhiên. Kết quả là, tâm trí của bạn sẽ tự động bắt đầu quét thị trường để tìm cùng một kiểu mẫu hình, hoàn cảnh hoặc tình huống đã tồn tại vào lần cuối cùng bạn dự đoán chính xác chuyển động của thị trường. Khi tìm ra, trạng thái tâm trí của bạn sẽ cho rằng mọi thứ có lẽ sẽ chính xác như lần trước. Vấn đề là ở góc độ thị trường, lần này và lần trước không giống nhau. Kết quả là, bạn đang tự tạo cho mình sự thất vọng.

Điều tách biệt các nhà giao dịch giỏi nhất với phần còn lại chính là họ đã rèn luyện tâm lý để tin vào sự duy nhất ở từng thời điểm (bản lĩnh này có được là do họ đã mất đi nhiều cơ hội trước khi “thực sự” tin vào khái niệm duy nhất). Niềm tin này hoạt động như một lực phản tác dụng, vô hiệu hóa cơ chế liên kết tự động thời điểm hiện tại với

thời điểm trong quá khứ của não bộ. Khi bạn thực sự tin rằng mỗi khoảnh khắc là duy nhất, thì theo định nghĩa, bạn sẽ không có bất cứ điều gì trong tâm trí để não bộ liên kết khoảnh khắc đó với. Niềm tin này đóng vai trò như một nguồn năng lượng khiến bạn tách biệt thời điểm “hiện tại” với bất kỳ thời điểm nào trước đó đã được lưu giữ trong tâm trí của bạn. Niềm tin của bạn vào sự duy nhất của từng khoảnh khắc càng mạnh thì khả năng liên kết của bạn càng thấp. Tiềm năng liên kết của bạn càng thấp, tâm trí của bạn sẽ càng cởi mở hơn để hiểu những gì thị trường đang muốn nói với bạn.

TIẾN GẦN ĐẾN “TRẠNG THÁI PHONG ĐỘ CAO”

Khi hoàn toàn chấp nhận thực tế trạng thái tâm lý của bản thân liên quan thị trường, bạn sẽ chấp nhận rủi ro khi giao dịch. Khi chấp nhận rủi ro trong giao dịch, bạn sẽ dễ dàng loại bỏ khả năng đi tìm kiếm thông tin thị trường theo cách không có lợi cho mình (đã phân tích ở phần trên). Khi bạn ngừng xác định và giải thích thông tin thị trường theo những cách đó, tâm trí bạn sẽ không phải trốn tránh, và cũng không có gì để phòng vệ. Khi không có gì để phòng vệ, bạn sẽ hiểu được bản chất của vận động thị trường. Không có gì cản trở, có nghĩa là bạn sẽ nhận thức được tất cả những khả năng bạn đã học được (một cách khách quan), và vì tâm trí đã mở ra để trao đổi và học hỏi,

bạn sẽ bắt đầu khám phá những khả năng (phương pháp) khác mà trước đây bạn chưa thể nhận thức được.

Để tâm trí cởi mở, bạn không thể ở trong trạng thái biết hoặc tin rằng mình đã biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Khi cảm thấy yên tâm với việc không cần phải biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, bạn có thể tương tác với thị trường từ một góc độ mà bản thân đã sẵn sàng để thị trường cho mình biết, từ góc độ của nó, điều gì có thể xảy ra tiếp theo. Tại thời điểm đó, bạn sẽ đạt được tâm lý tốt nhất để tự nhiên bước vào “trạng thái phong độ cao”, nơi bạn được hòa vào “dòng chảy cơ hội” ngay lập tức.

CHƯƠNG 9 BẢN CHẤT CỦA NIỀM TIN

Tại thời điểm này, nếu bạn có thể cảm nhận được lợi ích của việc áp dụng năm sự thật cơ bản trong giao dịch, thì nhiệm vụ của bạn chính là học cách tích hợp những sự thật này vào hệ thống tư duy của bạn như những niềm tin cốt lõi không mâu thuẫn với bất kỳ niềm tin nào khác mà bạn đang có.

Thoạt nhìn, đây có vẻ là một nhiệm vụ khó khăn và trong những trường hợp khác, tôi đồng ý với bạn, nhưng trong trường hợp này thì không, ở Chương 11, tôi sẽ cung cấp cho bạn một bài tập giao dịch đơn giản được thiết kế đặc biệt để có thể áp dụng những chân lý này làm niềm tin ở cấp độ kỹ năng. Cấp độ kỹ năng là cấp độ mà bạn thấy mình hành động tự nhiên với trạng thái vô tư của tâm trí, nhận thức chính xác những gì bạn cần làm và thực hiện nó mà không do dự hoặc đấu tranh bên trong.

Tuy nhiên, tôi có một lời cảnh báo dành cho những bạn đã xem bài tập giao dịch. Nhìn bề ngoài, bài tập giao dịch trông đơn giản đến mức bạn có thể mong muốn thực hiện nó ngay bây giờ. Nếu bạn chưa hiểu cặn kẽ ý nghĩa của việc mình đang làm, thì tôi thực sự đề nghị bạn nên xem xét lại. Muốn cài đặt lại niềm tin mới hoặc thay đổi một niềm tin cũ xung đột với niềm tin mới, cần phải có một quá trình học tập kiên nhẫn và tinh tế. Hiểu được bài tập giao dịch rất đơn giản, nhưng hiểu cách sử dụng bài tập để thay đổi niềm tin của bạn hoàn toàn là một vấn đề khác. Nếu

bạn làm bài tập mà không hiểu các khái niệm được trình bày trong chương này và chương tiếp theo, bạn sẽ không đạt được kết quả mong muốn.

Điều quan trọng nữa là bạn không nên coi thường lượng nỗ lực tinh thần mà bạn có thể phải bỏ ra để rèn luyện tâm trí của mình nhằm chấp nhận hoàn toàn những nguyên tắc thành công này, bất kể bạn hiểu chúng đến đâu. Hãy nhớ lại Bob, một nhà cố vấn giao dịch (CTA), người tin rằng anh ta hiểu rõ khái niệm về xác suất, nhưng lại không có khả năng áp dụng.

Nhiều người mắc sai lầm khi cho rằng một khi họ hiểu điều gì đó, cái nhìn sâu sắc vốn có trong cách hiểu mới của họ sẽ tự động trở thành một phần kỹ năng nhận diện của họ. Hầu hết thời gian, hiểu một khái niệm chỉ là bước đầu tiên trong quá trình tích hợp khái niệm đó ở cấp độ kỹ năng. Điều này đặc biệt đúng đối với các khái niệm liên quan đến xác suất. Tâm trí của chúng ta không tự nhiên có thể để trở nên “khách quan” hoặc đạt được trạng thái “khoảnh khắc hiện tại.” Tức là chúng ta phải tích cực rèn luyện trí não của mình để tư duy theo những quan điểm trên.

Ngoài việc rèn luyện, chúng ta sẽ đối diện với những sự xung đột niềm tin. Xung đột niềm tin sẽ có tác động xấu đến nguồn năng lượng giúp bạn chuyển sang trạng thái khách quan hoặc đạt được trạng thái “dòng chảy cơ hội ở khoảnh khắc hiện tại”. Ví dụ: giả sử bạn đã dành nhiều năm để học cách đọc thị trường hoặc chi một khoản tiền

lớn phát triển, mua các hệ thống kỹ thuật, để bạn có thể dự báo được điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Bây giờ bạn đã hiểu rằng bạn không cần phải biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, và ngay cả việc cố gắng biết cũng sẽ làm giảm khả năng khách quan hoặc khả năng nắm bắt thời điểm của bạn. Những gì chúng ta đang làm có gây nên xung đột trực tiếp giữa niềm tin cũ của bạn rằng cần biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo để thành công và kiến thức mới rằng không cần biết và vẫn có thể thành công hay không?

Liệu kiến thức mới có đột nhiên phủ nhận toàn bộ thời gian, tiền bạc và năng lượng mà bạn dành cho việc củng cố niềm tin “cần biết” không? Tôi ước gì nó dễ như vậy. Và đối với một số người may mắn, có thể làm được nhưng đa phần thì không. Nếu bạn nhớ lại trong Chương 4, khi tôi nói về sự logic trong mối quan hệ với các đoạn mã (code), tôi đã nói rằng một số nhà giao dịch có thể đã ở gần những quan điểm mới này đến mức tất cả những gì họ cần làm là tập hợp một vài phần còn thiếu lại với nhau để tạo ra một trải nghiệm “ah ha, thì ra là như vậy!”.

Tuy nhiên, dựa trên kinh nghiệm làm việc với hơn một nghìn nhà giao dịch, tôi có thể nói rằng hầu hết chúng ta đều không phù hợp với những quan điểm này. Đối với những người không có được tố chất này, có thể tốn rất nhiều công sức (trong một khoảng thời gian đáng kể) để tích hợp đúng cách những hiểu biết mới về giao dịch vào trong tư duy. Cuối cùng, bài tập mà tôi trình bày trong Chương 11 sẽ cài đặt năm sự thật cơ bản vào não bộ bạn và

giải quyết nhiều xung đột tiềm ẩn, nhưng chỉ khi bạn biết chính xác mình đang làm gì và tại sao bạn lại làm điều đó. Đó là chủ đề của phần này và chương tiếp theo.

NGUỒN GỐC CỦA NIỀM TIN

Chúng ta có thể học gì về bản chất của niềm tin và làm thế nào có thể sử dụng kiến thức đó để tạo ra một tư duy của một nhà giao dịch thành công nhất quán? Đây là hai câu hỏi tôi sẽ tập trung trả lời trong chương này.

Đầu tiên, chúng ta hãy nhìn vào nguồn gốc niềm tin của chúng ta. Nhớ lại xem, ký ức, sự phân biệt và niềm tin tồn tại ở dạng năng lượng - cụ thể là năng lượng có tính cấu trúc. Trước đó, tôi đã gộp ba yếu tố tâm lý này lại với nhau để minh họa:

1. Những ký ức, sự phân biệt và niềm tin không tồn tại dưới dạng vật chất;

2. Mỗi quan hệ nguyên nhân và kết quả tồn tại giữa chúng ta và môi trường bên ngoài khiến các yếu tố này thực sự tồn tại;

3. Làm thế nào đảo ngược mối quan hệ nguyên nhân và kết quả để chúng ta có thể nhận thức về môi trường bên ngoài dựa APERT MEMANFRAN trên những gì chúng ta đã học về chúng.

Để tìm ra nguồn gốc của niềm tin, chúng ta sẽ phải gộp các yếu tố này lại để minh họa sự khác biệt giữa ký ức và

niềm tin. Cách tốt nhất để làm điều này là tưởng tượng bản thân chúng ta trong tâm trí của một đứa trẻ sơ sinh. Tôi sẽ nghĩ rằng ngay từ khi bắt đầu cuộc đời của một đứa trẻ, những ký ức và những trải nghiệm của nó sẽ tồn tại ở dạng thuần khiết nhất. Ý tôi là những ký ức về những gì em bé đã thấy, nghe, ngửi, chạm hoặc nếm tồn tại trong tâm trí bé dưới dạng thông tin giác quan thuần túy mà không được tổ chức hoặc gắn với bất kỳ khái niệm cụ thể nào. Do đó, tôi sẽ định nghĩa trí nhớ thuần túy là thông tin giác quan được lưu trữ ở dạng ban đầu của nó.

Mặt khác, niềm tin là một khái niệm về cách mà môi trường bên ngoài thể hiện. Một khái niệm kết hợp thông tin giác quan thuần túy với một hệ thống ký hiệu mà chúng ta gọi là ngôn ngữ. Ví dụ, hầu hết trẻ sơ sinh đều có ký ức thuần túy về cảm giác được cha mẹ yêu thương nuôi dưỡng, nhưng phải đến khi trẻ sơ sinh được dạy cách liên kết một số từ với thông tin giác quan thuần túy được lưu trong trí nhớ của trẻ mà trẻ sẽ hình thành khái niệm về cảm giác được nuôi dưỡng một cách yêu thương.

Câu “Cuộc sống thật tuyệt vời” là một ví dụ. Các từ đã tạo nên một tập hợp vô nghĩa của các ký hiệu trừu tượng. Nhưng nếu một đứa trẻ được dạy hoặc chúng tự kết nối những từ này với cảm giác được nuôi dưỡng tích cực của bé, thì các chữ cái không còn là một tập hợp các ký hiệu trừu tượng và các từ không còn là một cụm từ trừu tượng nữa. “Cuộc sống thật tuyệt vời” trở thành sự phân biệt rõ ràng về bản chất của sự tồn tại hoặc cách thức vận hành

của thế giới. Tương tự, nếu đứa trẻ không được nuôi dưỡng đầy đủ, so với nhu cầu của nó, nó có thể dễ dàng liên kết cảm giác đau đớn về tình cảm của mình với một khái niệm như “Cuộc sống không công bằng” hoặc “Thế giới là một nơi tồi tệ”

Trong mọi trường hợp, khi năng lượng tích cực hoặc tiêu cực từ ký ức hoặc kinh nghiệm của chúng ta được liên kết với một tập hợp các từ mà chúng ta gọi là khái niệm, khái niệm sẽ trở nên tràn đầy năng lượng và kết quả là được chuyển thành niềm tin về bản chất của thực tại. Nếu bạn cho rằng các khái niệm được cấu trúc bởi khuôn khổ của một ngôn ngữ và được thúc đẩy bởi trải nghiệm của chúng ta, thì đó là lý do tại sao tôi gọi niềm tin là “một dạng năng lượng có tính cấu trúc.”

Khi niềm tin xuất hiện, nó sẽ có vai trò gì? Chức năng của nó là gì? Trong một vài trường hợp, có vẻ khá kì cục khi hỏi những câu hỏi như vậy. Dĩ nhiên, tất cả chúng ta đều có niềm tin. Chúng ta không ngừng thể hiện niềm tin của mình bằng cả lời nói lẫn hành động. Hơn nữa, chúng ta liên tục tiếp xúc với niềm tin của người khác khi họ thể hiện chúng. Tuy nhiên, khi tôi hỏi, “Chính xác thì niềm tin có nhiệm vụ làm gì?”, có khi bạn không trả lời được đâu.

Mặt khác, nếu tôi hỏi về chức năng của mắt, tai, mũi, hoặc răng của bạn, bạn sẽ trả lời dễ dàng hơn. Vì niềm tin là một trong những yếu tố quan trọng giúp chúng ta đưa ra quyết định (xét về tác động của niềm tin đối với chất lượng cuộc sống), niềm tin chắc chắn là một trong những

điều trở trêu lớn của cuộc đời nhưng ít được nghĩ đến và ít được tìm hiểu.

Ý của tôi khi nhắc đến cụm “ít nghĩ đến nhất” là, nếu chúng ta gặp vấn đề với một trong những bộ phận cơ thể của mình, chúng ta sẽ tập trung chú ý vào bộ phận đó một cách tự nhiên và nghĩ xem cần làm gì để khắc phục vấn đề đó. Tuy nhiên, chúng ta ít bận tâm hơn khi có những vấn đề về chất lượng cuộc sống (ví dụ, thiếu hạnh phúc, cảm giác không hài lòng hoặc thiếu thành công trong một số lĩnh vực) đều bắt nguồn từ niềm tin của chúng ta.

Điều này là hiện tượng phổ biến. Một trong những đặc điểm nổi bật của niềm tin là chúng làm cho những gì chúng ta trải qua dường như hiển nhiên và không có bất kỳ nghi ngờ gì. Trên thực tế, nếu không phải vì mong muốn trở thành một nhà giao dịch thành công đều đặn và nhất quán, thì bạn sẽ khó có thể đi sâu vào chủ đề này. Thông thường, phải mất nhiều năm thất vọng tột độ trước khi mọi người bắt đầu biết cần nhắc đến niềm tin như là nguồn gốc của những khó khăn.

Tuy nhiên, mặc dù niềm tin là một phần phức tạp trong nhận thức của mỗi người, chúng ta không cần phải thực hiện quá trình tự phân tích này một cách riêng lẻ. Hãy xem xét thực tế rằng chúng ta được sinh ra mà không hề có một niềm tin nào. Tất cả chúng đều được tạo ra theo nhiều cách. Nhiều niềm tin có ảnh hưởng sâu sắc nhất đến cuộc sống của chúng ta thậm chí không được tạo ra theo cách tự nhiên. Chúng được truyền lửa từ những người khác. Và có

lẽ sẽ không có gì ngạc nhiên rằng, thông thường, những niềm tin khiến chúng ta gặp khó khăn sẽ là những niềm tin chịu ảnh hưởng từ người khác chứ không phải niềm tin của chúng ta. Ý tôi là những niềm tin mà chúng ta có được khi còn quá trẻ và không đủ hiểu biết để nhận ra những tác động tiêu cực của những gì chúng ta đang được dạy.

Bất kể nguồn gốc của niềm tin của chúng ta là gì, một khi được tạo ra, về cơ bản, chúng đều hoạt động theo cùng một cách. Niềm tin có những cách đặc trưng nhất định tương ứng với công việc mà chúng đảm nhận, không khác gì các bộ phận khác nhau trong cơ thể chúng ta. Ví dụ, nếu bạn so sánh mắt tôi và mắt bạn, tay tôi và tay bạn, hoặc tế bào hồng cầu của tôi và hồng cầu của bạn, chúng ta có thể thấy rằng chúng không hoàn toàn giống nhau, nhưng chúng có những đặc điểm chung hình thành nên chúng để hoạt động theo những cách tương tự. Tương tự như vậy, niềm tin “Cuộc sống thật tuyệt vời” sẽ thực hiện chức năng của nó giống như niềm tin “Cuộc sống thật tồi tệ”. Bản thân niềm tin là khác nhau và ảnh hưởng của mỗi niềm tin lên chất lượng cuộc sống sẽ khác nhau rất nhiều, nhưng cả hai niềm tin sẽ hoạt động theo cách hoàn toàn giống nhau.

NIỀM TIN VÀ TÁC ĐỘNG CỦA CHÚNG ĐẾN CUỘC SỐNG

Theo nghĩa rộng nhất, niềm tin định hình cách chúng ta sống cuộc sống của mình. Như tôi đã nói, chúng ta không được sinh ra với bất kỳ niềm tin nào; Niềm tin được hình thành và tích lũy dần dần, chúng ta sống cuộc sống của

mình theo cách những gì chúng ta đã học. Hãy xem xét cuộc sống của bạn sẽ khác biệt như thế nào nếu bạn được sinh ra trong một nền văn hóa, tôn giáo hoặc hệ thống chính trị có rất ít điểm chung với nền văn hóa mà bạn sinh ra. Có thể khó tưởng tượng, nhưng những gì bạn học được để tin về bản chất cuộc sống và cách thế giới vận hành có thể không giống với những gì bạn đang tin. Tuy nhiên, bạn sẽ giữ những niềm tin khác này với cùng một mức độ chắc chắn như niềm tin hiện tại của bạn.

Niềm tin định hình cuộc sống của chúng ta như thế nào:

1. Nó quản lý nhận thức và giải thích của chúng ta về thông tin môi trường theo cách phù hợp với những gì chúng ta tin tưởng.

2. Nó tạo ra những kỳ vọng của chúng ta. Hãy nhớ rằng kỳ vọng là niềm tin được dự báo vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Vì chúng ta không thể mong đợi điều gì đó mà chúng ta không biết, chúng ta cũng có thể nói rằng kỳ vọng là những gì chúng ta biết, được dự báo vào một thời điểm nào đó trong tương lai.

3. Bất cứ điều gì chúng ta quyết định làm hoặc bất kỳ biểu hiện bên ngoài nào của hành vi sẽ phù hợp với những gì chúng ta tin tưởng.

4. Cuối cùng, niềm tin định hình cách chúng ta cảm nhận về kết quả của những hành động của bản thân.

Niềm tin luôn đóng vai trò quan trọng trong cách chúng ta sống. Vì vậy, tôi sẽ cung cấp cho bạn một ví dụ mà tôi đã

sử dụng trong quyển sách đầu tiên của mình – Nhà giao dịch có kỷ luật – để minh họa các chức năng khác nhau của một niềm tin.

Vào mùa xuân năm 1987, tôi đang xem một chương trình truyền hình do địa phương sản xuất tên là “Gotcha Chicago.” Chương trình nói về một số người nổi tiếng địa phương đã chơi những gameshow thực tế với nhau. Trong một phân đoạn của chương trình, đài truyền hình đã thuê một người đàn ông đứng trên vỉa hè dọc theo Đại lộ Michigan, cầm một tấm biển có nội dung “Phát tiền miễn phí đây. Chỉ hôm nay mà thôi”. (Đối với những bạn không quen thuộc với Chicago, Đại lộ Michigan là nơi có nhiều cửa hàng bách hóa và cửa hàng thời trang độc quyền). Đài truyền hình đã đưa cho người đàn ông một lượng tiền mặt đáng kể, kèm theo hướng dẫn đưa tiền cho bất kỳ ai yêu cầu.

Bây giờ, khi bạn coi Đại lộ Michigan là một trong những khu vực nhộn nhịp nhất của thành phố, và nếu chúng ta giả sử rằng hầu hết những người đi ngang qua người đàn ông trên đường đều có thể đọc được biển báo, bạn sẽ nghĩ có bao nhiêu người đề nghị anh ta đưa tiền? Trong số tất cả những người đi ngang qua và đọc biển báo, chỉ có một người dừng lại và nói, “Tuyệt vời! Cho tôi 25 cent để đi xe buýt nhé?”. Và còn lại, thì thậm chí không ai muốn đến gần người đàn ông này.

Cuối cùng, người đàn ông trở nên thất vọng vì mọi người không phản ứng theo cách mà anh ta mong đợi. Anh

ta bắt đầu kêu lên, “Có ai muốn được phát tiền không? Nhanh lên nếu không sẽ hết đấy”. Mọi người cứ đi quanh anh như thể anh không tồn tại. Trên thực tế, tôi nhận thấy rằng một số người đã tránh xa anh ta. Khi một người đàn ông mặc vest và mang theo một chiếc cặp đến gần, anh ta lại gần và nói, “Anh có cần một ít tiền không?” Người đàn ông trả lời, “Không, không phải hôm nay” Anh ta thực sự bực bội, anh ta quay lại, “Cầm lấy một ít nhé” khi anh ta cố đưa cho người đàn ông một ít tiền mặt. Người đàn ông trả lời ngắn gọn “Không” và bước tiếp.

Điều gì đã xảy ra ở đây? Tại sao không ai (ngoại trừ người cần đi xe buýt) đề nghị được phát tiền? Nếu chúng ta cho rằng hầu hết hoặc tất cả những người qua đường đều có thể đọc được biển báo, nhưng vẫn không lấy tiền, thì có thể giải thích cho hành vi của họ là họ không quan tâm đến tiền. Tuy nhiên, điều này cực kỳ khó xảy ra, nếu xét đến việc chúng ta dành bao nhiêu phần trăm cuộc đời cho việc theo đuổi tiền bạc.

Nếu chúng ta đồng ý rằng mọi người có thể đọc biển báo và rằng tiền rất quan trọng đối với hầu hết chúng ta, thì điều gì có thể ngăn những người này nhận tiền? Môi trường đã tạo ra một trải nghiệm mà hầu hết mọi người đều thích có: ai đó cho họ tiền mà không yêu cầu gì. Tuy nhiên, tất cả mọi người đều bước đi, không để ý đến những gì đang chờ đợi họ. Chắc hẳn họ đã không thể nhận thức được những gì đang diễn ra. Điều đó thật khó tưởng tượng, bởi vì tấm biển ghi rõ ràng “Phát tiền miễn phí. Chỉ

hôm nay mà thôi”. Tuy nhiên, không khó để tưởng tượng nếu bạn cho rằng hầu hết mọi người đều có niềm tin (một khái niệm vô cùng phổ biến về cách thế giới vận hành) rằng “Chuyện phát tiền miễn phí không tồn tại”.

Nếu tiền miễn phí thực sự không tồn tại, làm thế nào để mọi người có thể dung hòa mâu thuẫn giữa niềm tin đó và dấu hiệu rõ ràng rằng nó có tồn tại? Điều đó dễ thôi, chỉ cần cho rằng người đàn ông đang có vấn đề về thần kinh là có thể giải thích được tấm bảng “tiền miễn phí”; Điều gì khác có thể giải thích cho hành vi kỳ lạ như vậy nếu trên thực tế, tiền miễn phí không tồn tại? Quá trình lập luận có thể giải thích hợp lý cho sự mâu thuẫn sẽ là như sau: “Mọi người đều biết việc được cho tiền mà không có điều kiện gì rất hiếm khi xảy ra. Chắc chắn không phải từ một người lạ tại một trong những con đường sầm uất nhất thành phố. Thực tế, nếu người đàn ông đó thực sự phát tiền miễn phí, anh ta sẽ bị đám đông bao vây và làm gì đến lượt mình. Anh ta thậm chí có thể đang tự gây nguy hiểm đến tính mạng của mình. Chắc anh ta bị điên rồi. Tốt hơn là tôi nên tránh xa anh ta, ai biết anh ta có thể làm gì?”

Lưu ý rằng mọi cấu thành của quá trình suy nghĩ được mô tả đều phù hợp với niềm tin rằng tiền miễn phí không tồn tại.

1. Từ “tiền miễn phí” không được nhận thức cũng như không được giải thích vì chúng được hình thành lên từ quan điểm bên ngoài.

2. Suy nghĩ về người đàn ông bị điên tạo ra một sự cảnh giác về nguy hiểm cận kề, hoặc ít nhất là một nhận thức rằng sự thận trọng là cần thiết.

3. Cố ý thay đổi đường đi của mình để tránh người như vậy là một hành động phù hợp với thái độ cảnh giác đang có nguy hiểm.

4. Mỗi người cảm thấy thế nào về kết quả? Điều đó khó nói, tùy vào mỗi cá nhân, nhưng nói chung sẽ là họ cảm thấy nhẹ nhõm vì đã né tránh việc giao tiếp với một kẻ điên.

Cảm giác nhẹ nhõm do tránh được một sự tiếp xúc là một trạng thái của tâm trí. Hãy nhớ rằng, cách chúng ta cảm thấy (mức độ tương đối của năng lượng tích cực hoặc tiêu cực chạy qua cơ thể và tâm trí của chúng ta) luôn là sự thật tuyệt đối. Nhưng những niềm tin thúc đẩy bất kỳ trạng thái cụ thể nào của tâm trí có thể không phải là sự thật đối với những khả năng có sẵn từ góc nhìn bên ngoài.

Giảm bớt sự va chạm không phải là kết quả duy nhất có thể xảy ra trong tình huống này. Hãy tưởng tượng trải nghiệm sẽ khác biệt như thế nào nếu họ tin rằng “tiền miễn phí tồn tại”. Quá trình diễn ra ở trên sẽ giống nhau, ngoại trừ việc thay đổi niềm tin thành “tiền miễn phí tồn tại”, có vẻ hiển nhiên và không còn nghi ngờ gì nữa, cũng như nó khiến niềm tin rằng “tiền miễn phí không tồn tại”, có vẻ hiển nhiên và không còn nghi ngờ gì.

Ví dụ một người nói “Tuyệt, tôi có thể xin 25 cents để đi xe buýt không?”. Khi tôi nghe thấy điều này, dù là ai thì tôi cũng sẽ gửi tặng 25 cents. Một người ăn xin có thể là đối tượng chắc chắn tin vào sự tồn tại của tiền miễn phí. Vì vậy, nhận thức và hành động của anh ta về nội dung của tấm bảng đúng như dự định của ban tổ chức. Kỳ vọng và hành vi của anh ta phù hợp với niềm tin rằng tiền miễn phí tồn tại. Và anh ta sẽ cảm thấy thế nào về kết quả? Anh ta đã đạt được điều mình muốn, vì vậy tôi cho rằng anh ta cảm thấy hài lòng. Tất nhiên, những gì anh ta không biết là bản thân có thể nhận được nhiều hơn thế.

Có một kết quả khác có thể xảy ra. Hãy xem một ví dụ giả định về một người tin rằng “tiền miễn phí không tồn tại”, nhưng người đó lại chấp nhận tiếp cận tình huống. Nói cách khác, một số người có thể tò mò về những khả năng mà họ quyết định tạm thời dừng niềm tin “tiền miễn phí không tồn tại”. Việc tạm ngưng này cho phép họ hành động khác với niềm tin cố hữu của họ, để xem điều gì xảy ra. Thay vì phớt lờ người đàn ông có cầm bảng thì lại bước đến gần anh ta và nói, “Cho tôi mười đô la”. Người đàn ông nhanh chóng rút một tờ mười đô la từ trong túi ra và đưa cho anh ta. Chuyện gì xảy ra bây giờ? Anh ta cảm thấy thế nào, có trải qua một điều gì đó bất ngờ hoàn toàn trái ngược với niềm tin cố hữu của anh ấy?

Đối với hầu hết mọi người, niềm tin rằng tiền miễn phí không tồn tại được hình thành từ những hoàn cảnh khó chịu. Cách phổ biến nhất chính là chúng ta không thể có

thứ gì đó vì nó quá đắt. Đã bao nhiêu lần trẻ con nghe thấy, “Mày nghĩ mày là ai chứ? Tiền không mọc ra từ trên cây đâu”. Nói cách khác, nó có lẽ là một niềm tin tiêu cực. Vì vậy, trải nghiệm nhận được mà không bị ràng buộc bất cứ điều gì và không có bất kỳ lời lẽ tiêu cực nào có thể sẽ khiến anh ta vui vẻ và sáng khoái.

Trên thực tế, hầu hết mọi người sẽ hạnh phúc đến mức họ cảm thấy buộc phải chia sẻ niềm hạnh phúc về khám phá mới này với những người mà họ biết. Tôi có thể tưởng tượng anh ta quay trở lại văn phòng hoặc về nhà, và khoảnh khắc gặp một người mà anh ta biết, những từ đầu tiên thốt ra từ miệng sẽ là “Bạn sẽ không tin những gì đã xảy ra với tôi hôm nay đâu”, và mặc dù anh ta rất muốn những người mà mình gặp tin vào câu chuyện đó, nhưng có lẽ sẽ không ai tin.

Để hiểu rõ ví dụ này hơn, hãy tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra với tâm trí của anh ta nếu anh ta ước mình có thể yêu cầu nhiều tiền hơn. Người đàn ông này đang ở trong một trạng thái hoàn toàn phẫn chấn. Tuy nhiên, khoảnh khắc ý nghĩ đó xuất hiện trong đầu anh ta hoặc một người nào đó được nghe kể lại câu chuyện để rồi hỏi anh ta tại sao không yêu cầu nhiều tiền hơn, trạng thái tâm trí của anh ta sẽ ngay lập tức chuyển sang trạng thái hối tiếc hoặc tuyệt vọng. Vì sao? Anh ta đang khai thác một niềm tin tiêu cực về ý nghĩa của việc bỏ lỡ hoặc không nhận đủ tiền. Kết quả là, thay vì hạnh phúc với những gì mình có được,

anh ta sẽ than thở về những gì có thể có nhưng lại không có được.

NIỀM TIN VÀ SỰ THẬT

Trong cả ba ví dụ này (bao gồm cả ví dụ giả định), mọi người đều trải qua những tình huống độc nhất của riêng họ. Mỗi người sẽ mô tả những gì họ đã trải qua từ góc độ cá nhân nếu được hỏi, như thể đó là phiên bản đúng và độc nhất của tình huống thực tế. Sự mâu thuẫn giữa ba trường hợp này gợi ý cho tôi một vấn đề triết học lớn hơn cần được giải quyết. Nếu niềm tin giới hạn nhận thức về thông tin được tạo ra bởi môi trường vật chất, từ đó những gì chúng ta nhận thức phù hợp với bất cứ điều gì chúng ta tin tưởng, thì làm sao chúng ta biết được sự thật là gì?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta phải xem xét bốn ý tưởng:

1. Môi trường có thể tự thể hiện bản thân nó theo một cách kết hợp vô hạn. Khi bạn kết hợp tất cả các tình huống của việc tương tác tự nhiên (all the forces of nature interacting) với mọi thứ do con người tạo ra, sau đó thêm vào đó các trường hợp được tạo ra bởi những cách mà con người có thể thể hiện được, kết quả là rất nhiều những phiên bản thực tế, chắc chắn sẽ ngoài sức tưởng tượng của những người tưởng tượng giỏi nhất.

2. Cho đến khi nhận thức được mọi cách mà môi trường đang thể hiện, niềm tin của chúng ta sẽ luôn đại diện cho

một phiên bản giới hạn của quan điểm xung quanh, khiến niềm tin của chúng ta trở thành một khẳng định về thực tế, nhưng không nhất thiết phải là một khẳng định chắc chắn của thực tế.

3. Nếu bạn thấy mình không giống với ý tưởng thứ hai, thì hãy chú ý rằng nếu niềm tin của chúng ta là sự phản ánh chân thực, chính xác 100% của thực tế, thì kỳ vọng của chúng ta sẽ luôn được đáp ứng. Nếu kỳ vọng luôn được đáp ứng, chúng ta sẽ ở trong trạng thái cực kỳ hài lòng. Làm thế nào chúng ta có cảm giác khác ngoài hạnh phúc, vui vẻ, phấn khởi và một cảm giác hoàn toàn tích cực nếu thực tế luôn thể hiện đúng như chúng ta mong đợi?

4. Nếu bạn có thể chấp nhận ý tưởng thứ ba là chính xác, thì hệ quả tất yếu theo sau cũng sẽ đúng. Nếu không cảm thấy hài lòng, thì chúng ta phải hành động vì một niềm tin hoặc niềm tin không hiệu quả/ chính xác so với các điều kiện bên ngoài.

Sau khi xem xét bốn ý tưởng này, bây giờ tôi có thể trả lời câu hỏi “Sự thật là gì?”. Câu trả lời chính là “bất cứ điều gì có tính hiệu quả”. Nếu niềm tin đặt ra những giới hạn đối với những gì chúng ta nhận thức được và môi trường có thể tự thể hiện nó theo vô số cách kết hợp, thì niềm tin chỉ có thể đúng với những gì chúng ta đang cố gắng hoàn thành tại bất kỳ thời điểm nào. Nói cách khác, mức độ tương đối của sự thật vốn có trong niềm tin của chúng ta có thể được đo lường bằng mức độ hữu ích của chúng.

Mỗi người chúng ta đều có những cảm xúc bên trong (tò mò, cần đến, mong muốn, mục tiêu và nguyện vọng) bắt buộc hoặc thúc đẩy chúng ta tương tác với môi trường vật chất. Chúng ta thực hiện các bước để đáp ứng sự tò mò, cần đến, mong muốn, mục tiêu và nguyện vọng đó, chính là một chức năng của bất cứ điều gì chúng ta tin là đúng trong bất kỳ hoàn cảnh nào hoặc tình huống nào. Sự thật này, dù nó là gì, cũng sẽ xác định:

1. Những khả năng mà chúng ta nhận thức được liên quan đến những gì có sẵn từ quan điểm của môi trường bên ngoài,

2. Cách chúng ta giải thích nhận thức của mình;

3. Các quyết định chúng ta đưa ra;

4. Kỳ vọng của chúng ta về kết quả;

5. Hành động của chúng ta;

6. Chúng ta cảm thấy thế nào về kết quả của những nỗ lực bản thân.

Tại bất kỳ thời điểm nào, nếu chúng ta thấy mình ở trong trạng thái hài lòng, hạnh phúc liên quan đến bất cứ điều gì đang cố gắng hoàn thành, có thể nói rằng niềm tin của chúng ta (nghĩa là bất kỳ niềm tin nào mà chúng ta đang sử dụng) đều hữu ích bởi vì quy trình đã tỏ ra hiệu quả. Những gì chúng ta nhận thấy không chỉ phù hợp với mục tiêu mà còn phù hợp với những gì có sẵn từ quan điểm của bên ngoài. Việc chúng ta giải thích thông tin mà

chúng ta nhận thấy đã dẫn đến một quyết định, kỳ vọng và hành động phù hợp với hoàn cảnh. Không có sự chần chừ, ngăn cản hoặc lực phản tác dụng nào do môi trường (hoặc trong tâm trí của chúng ta) đưa ra có thể làm giảm kết quả mà chúng ta đang cố gắng đạt được. Kết quả là chúng ta thấy mình ở trong trạng thái hài lòng, hạnh phúc và vui sướng.

Mặt khác, nếu thấy mình ở trong trạng thái bất mãn, thất vọng, bối rối, tuyệt vọng, hối tiếc, có thể nói rằng nó liên quan đến hoàn cảnh và môi trường, niềm tin mà chúng ta tạo ra không hề hiệu quả và do đó không hữu ích. Nói một cách đơn giản, sự thật chính là bất cứ điều gì hoạt động, liên quan đến những gì chúng ta đang cố gắng hoàn thành, tại bất kỳ thời điểm nào.

CHƯƠNG 10 ẢNH HƯỞNG CỦA NIỀM TIN TRONG GIAO DỊCH

Nếu môi trường bên ngoài có thể diễn biến theo vô số cách, thì thực sự có vô hạn kiểu niềm tin liên quan đến bản chất của những diễn biến đó. Vì vậy, chúng ta sẽ có rất nhiều điều phải học. Tuy nhiên, để nhận xét chung về bản chất của con người, tôi muốn nói rằng chúng ta chắc chắn không sống cuộc sống của mình theo kiểu phải tin vào mọi niềm tin đang tồn tại. Nếu có thể tin vào hầu hết mọi quan điểm trên thế giới này, thì tại sao chúng ta luôn tranh cãi và đấu tranh với nhau? Tại sao tất cả chúng ta đều không ổn khi thể hiện cuộc sống của mình theo cách phản ánh những gì chúng ta đã học cách tin tưởng?

Để thuyết phục người khác tin theo niềm tin của chúng ta và phủ nhận niềm tin của họ thì cần phải có một sự nỗ lực rất lớn. Hãy xét lại mọi sự mâu thuẫn trên thế giới này, từ nhỏ nhất đến lớn nhất, từ thứ yếu nhất nhất đến quan trọng nhất, dù là giữa các cá nhân, nền văn hóa, xã hội hay quốc gia, luôn là kết quả của những niềm tin mâu thuẫn nhau. Những đặc điểm nào trong niềm tin của chúng ta khiến chúng ta không chấp nhận với những niềm tin đối lập? Trong một số trường hợp, người ta còn giết nhau để đạt được mục đích của mình.

Theo giả thuyết của cá nhân tôi, niềm tin không chỉ là dạng năng lượng mang tính cấu trúc, mà còn là năng lượng (dường như) có ý thức, ít nhất là ở mức độ nhận

thức nào đó. Nếu không, làm sao chúng ta có thể giải thích được khả năng nhận biết cái gì bên ngoài, cái gì bên trong? Làm thế nào chúng ta biết được những mong muốn của bản thân đang được đáp ứng? Làm sao chúng ta biết được khi nào chúng không tồn tại? Làm thế nào để biết chúng ta đang bị đe dọa với những thông tin hoặc hoàn cảnh trái ngược với những gì chúng ta tin tưởng? Lời giải thích duy nhất mà tôi có là mỗi niềm tin cá nhân phải có một vài năng lực của sự nhận thức hoặc tự nhận thức, giúp nó vận hành các chức năng như được cài sẵn.

mar Quan niệm về năng lượng mang mức độ nhận thức nào đó có thể khó chấp nhận. Nhưng qua một vài quan sát mà chúng ta có thể thực hiện về bản chất của cá nhân và tập thể, nó hỗ trợ cho khả năng này. Đầu tiên, mọi người đều muốn được tin tưởng. Không quan trọng niềm tin này là gì; nhưng được tin tưởng sẽ làm người ta cảm thấy hạnh phúc. Tôi nghĩ rằng những cảm giác tích cực này là rất phổ biến, có nghĩa là hầu hết mọi người đều như vậy. Ngược lại, không ai thích bị nghi ngờ; cảm giác đó không hề dễ chịu chút nào. Nếu tôi nói: “Tôi không tin bạn”, cảm giác tiêu cực sẽ lan khắp cơ thể và nó sẽ ảnh hưởng tới tâm trí của bạn, đó là tâm lý chung. Đồng thời, không ai trong chúng ta muốn niềm tin của mình bị đem ra để thử thách. Thử thách chẳng khác gì một cuộc tấn công cả. Dù là bất kì niềm tin nào, mọi người dường như sẽ có cùng một cách phản ứng: thông thường là tranh luận, bảo vệ quan điểm

bản thân (điều chúng ta tin tưởng), và tùy theo tình hình, có thể còn tấn công lại.

Khi thể hiện bản thân, chúng ta có xu hướng mong được lắng nghe. Nếu cảm thấy khán giả của mình không chú ý, thì bạn cảm thấy thế nào? Tội tệ! Một lần nữa, tôi nghĩ rằng phản ứng này là phản ứng chung. Ngược lại, tại sao trở thành một người biết lắng nghe lại khó đến vậy? Bởi vì để trở thành một người biết lắng nghe, chúng ta thực sự phải lắng nghe mà không cần suy nghĩ về cách thể hiện bản thân hay ngắt lời người đang nói một cách lịch sự hoặc thô lỗ. Đây là động lực hấp dẫn đằng sau việc chúng ta không thể lắng nghe mà không đợi để ngắt lời?

Không phải chúng ta thích ở bên những người có cùng quan điểm, vì cảm thấy thoải mái và an toàn sao? Không phải chúng ta né tránh những người có niềm tin khác biệt hoặc xung đột tín ngưỡng, bởi vì cảm thấy không thoải mái hoặc thậm chí bị đe dọa hay sao? Mấu chốt sâu xa trong vấn đề là, thời điểm chúng ta có được một niềm tin, dường như nó đã bắt đầu một cuộc sống riêng, khiến chúng ta bị thu hút bởi vẻ đẹp của nó và có xu hướng đẩy xa bất cứ điều gì trái ngược hoặc mâu thuẫn với niềm tin đó. Xét đến một số lượng lớn các tín ngưỡng khác nhau đang tồn tại, nếu những cảm giác hấp dẫn hoặc thoải mái này hay bị đẩy lùi hoặc bị đe dọa trở nên thường trực, thì mỗi niềm tin bằng cách nào đó phải có ý thức về sự tồn tại của nó, và năng lượng mang tính cấu trúc, có ý thức này phải hoạt

động theo những cách đặc trưng chung nhất dành cho tất cả chúng ta.

NHỮNG ĐẶC TRƯNG CƠ BẢN CỦA NIỀM TIN

Có ba đặc trưng cơ bản bạn cần hiểu để áp dụng hiệu quả năm sự thật cơ bản về giao dịch ở một mức độ thiết thực trong tinh thần của bạn:

1. Niềm tin dường như có một cuộc sống của riêng nó và từ đó, chúng chống lại bất kỳ tác nhân nào có thể làm biến đổi hình thức hiện tại của chúng.

2. Tất cả các niềm tin đang hoạt động đều cần được thể hiện ra bên ngoài.

3. Niềm tin tiếp tục hoạt động bất kể chúng ta có nhận thức một cách có ý thức về sự tồn tại của chúng trong tâm trí của chúng ta hay không.

1. Niềm tin chống lại bất kỳ tác nhân nào có thể làm thay đổi hình thức hiện tại của chúng. Chúng ta có thể không hiểu chức năng cơ bản (underlying dynamics) của cách mà niềm tin duy trì tính toàn vẹn về cấu trúc của chúng, nhưng chúng ta có thể quan sát chúng hoạt động như vậy, ngay cả khi đối mặt với áp lực hoặc ảnh hưởng cực lớn. Trong suốt lịch sử loài người, có rất nhiều ví dụ về những người có niềm tin mạnh mẽ vào một vấn đề hoặc căn nguyên nào đó đến mức họ đã chọn chịu đựng sự phẫn nộ, tra tấn và cái chết thay vì thể hiện trái ngược lại điều mà họ tin tưởng. Đây chắc chắn là một minh chứng cho thấy niềm tin có thể có sức mạnh như thế nào và mức độ mà chúng có thể

chống lại mọi sự ép buộc phải thay đổi hoặc vi phạm dù chỉ là nhỏ nhất.

Niềm tin dường như bao gồm một loại năng lượng tự nhiên chống lại bất kỳ tác nhân nào có thể khiến chúng thay đổi. Liệu điều này có đúng trong mọi trường hợp? Tuyệt đối không! Nó chỉ có nghĩa là chúng ta phải hiểu cách làm việc với chúng. Niềm tin có thể thay đổi, nhưng không phải theo cách mà hầu hết mọi người vẫn thường nghĩ. Tôi tin rằng một khi niềm tin đã được hình thành thì không thể bị phá hủy. Nói cách khác, chúng ta khó có thể làm gì để khiến một hoặc nhiều niềm tin của chúng ta không còn tồn tại hoặc biến mất như thể chúng chưa từng tồn tại. Khẳng định này được thiết lập trong một định luật vật lý cơ bản. Theo Albert Einstein và những nhà khoa học khác, năng lượng không thể được tạo ra cũng như không thể bị phá hủy; mà nó chỉ có thể được biến đổi. Nếu niềm tin là năng lượng - năng lượng có cấu trúc, có ý thức nhận thức được sự tồn tại của nó - thì nguyên lý vật lý tương tự này có thể được áp dụng cho niềm tin, nghĩa là, nếu chúng ta cố gắng loại bỏ chúng, chúng sẽ không còn hoạt động.

Nếu bạn biết ai đó hoặc điều gì đó đang cố gắng tiêu diệt bạn, bạn sẽ phản ứng như thế nào? Bạn sẽ tự vệ, chống trả và thậm chí có thể trở nên mạnh mẽ hơn trước khi bạn nhận thức đầy đủ về mối đe dọa. Mỗi niềm tin cá nhân là một thành phần của những thứ mà chúng ta coi là bản sắc riêng. Có hợp lý không nếu bị đe dọa, niềm tin của mỗi cá

nhân được mong đợi sẽ phản ứng một cách nhất quán với tất cả các thành phần khác trong tâm trí?

Nguyên tắc trên vẫn đúng khi chúng ta cố hành động như thể một niềm tin rắc rối mà không tồn tại. Nếu bạn thức dậy vào một buổi sáng và nhận ra mọi người quen đều đang phớt lờ cũng như cư xử như thể bạn không tồn tại, bạn sẽ phản ứng như thế nào? Sẽ không lâu đâu, trước khi bạn nắm lấy một ai đó và dẫn mặt họ, để cố gắng buộc họ thừa nhận bạn. Nếu điều này xảy ra thêm một lần nữa, niềm tin cá nhân bạn cũng sẽ hành động theo cùng một cách. Nó sẽ tìm cách thể hiện sự hiện diện của nó trong quá trình suy nghĩ hoặc hành vi có ý thức của chúng ta.

Cách dễ dàng và hiệu quả nhất để làm việc với niềm tin của chúng ta là nhẹ nhàng làm cho chúng không hoạt động bằng cách rút dần năng lượng ra khỏi chúng. Tôi gọi đây là quá trình hủy kích hoạt. Sau khi ngừng hoạt động, cấu trúc ban đầu của lòng tin vẫn còn nguyên vẹn, vì vậy về mặt kỹ thuật, nó không thay đổi. Nhưng niềm tin không còn năng lượng để hoạt động nữa. Nếu không có năng lượng, nó không có tiềm năng hoạt động đối với nhận thức về thông tin hoặc về hành vi của chúng ta.

Sau đây là một minh họa về cá nhân tôi: Khi còn nhỏ, tôi đã được dạy để tin vào cả ông già Noel và cô tiên. Trong hệ thống tinh thần của tôi, cả hai khái niệm này đều là những ví dụ hoàn hảo về những niềm tin mà bây giờ không còn hoạt động và không có chức năng để làm việc gì nữa. Tuy nhiên, mặc dù chúng không hoạt động, chúng vẫn tồn tại

bên trong hệ thống tinh thần của tôi, chỉ là bây giờ chúng tồn tại như những khái niệm không có năng lượng. Nếu bạn nhớ lại từ chương trước, tôi đã định nghĩa niềm tin là sự kết hợp giữa kinh nghiệm giác quan và từ ngữ tạo thành một khái niệm tràn đầy năng lượng. Năng lượng có thể được rút ra khỏi khái niệm, nhưng bản thân khái niệm vẫn nguyên vẹn, ở dạng ban đầu. Tuy nhiên, nếu không có năng lượng, nó sẽ không còn khả năng hoạt động dựa trên nhận thức của tôi về thông tin hoặc về hành vi của chúng ta.

Vì vậy, khi tôi đang ngồi đây gõ vào máy tính của mình, nếu ai đó đến gặp tôi và nói rằng ông già Noel đang ở ngoài cửa, bạn nghĩ tôi sẽ xác định và diễn giải thông tin này như thế nào? Tất nhiên, tôi sẽ coi nó như một trò đùa hoặc hơn thế cũng chỉ là trò đùa. Tuy nhiên, nếu là tôi khi năm tuổi và mẹ tôi nói với tôi rằng Ông già Noel đang ở trước cửa, những lời của bà sẽ ngay lập tức truyền vào tôi một nguồn năng lượng tích cực khổng lồ khiến tôi phải nhảy dựng lên và chạy ra cửa nhanh nhất có thể. Không gì có thể ngăn cản tôi. Tôi sẽ vượt qua bất kỳ trở ngại nào trên đường đi của mình.

Tại một thời điểm nào đó, cha mẹ tôi nói với tôi rằng ông già Noel không tồn tại. Tất nhiên, phản ứng đầu tiên của tôi là không tin. Tôi không tin họ, và tôi cũng không muốn tin họ. Cuối cùng, họ đã thuyết phục được tôi. Tuy nhiên, quá trình thuyết phục tôi đã không phá hủy niềm tin của tôi vào Ông già Noel hay khiến nó không còn tồn

tại nữa; nó chỉ lấy hết năng lượng ra khỏi niềm tin. Niềm tin đã được chuyển đổi thành một khái niệm không hoạt động, không hoạt động như cách thế giới hoạt động. Tôi không biết tất cả năng lượng đó đã đi đâu, nhưng tôi biết rằng một phần trong số đó đã được chuyển sang niềm tin rằng ông già Noel không tồn tại. Bây giờ tôi có hai sự phân biệt trái ngược nhau về bản chất của thế giới, tồn tại trong ý thức của tôi: một, ông già Noel tồn tại; hai, ông già Noel không tồn tại. Sự khác biệt giữa chúng là ở lượng năng lượng mà chúng chứa. Khái niệm đầu tiên hầu như không có năng lượng; thứ hai có năng lượng. Vì vậy ở góc độ chức năng, không có mâu thuẫn hay xung đột gì ở đây cả.

Tôi thấy rằng, nếu có thể khiến một niềm tin không hoạt động, thì cũng có thể chấm dứt bất kỳ niềm tin nào, mặc dù thực tế là tất cả các niềm tin có xu hướng chống lại mọi tác nhân làm thay đổi hình thức hiện tại của chúng. Bí quyết để thay đổi niềm tin của chúng ta một cách hiệu quả là sự hiểu biết và do đó, chúng ta thực sự tin vào nó và không thay đổi niềm tin của mình; chúng ta chỉ đơn giản là chuyển năng lượng từ khái niệm này sang khái niệm khác, một khái niệm mà chúng ta thấy hữu ích hơn trong việc đạt được mong muốn hoặc mục tiêu của mình.

2. Tất cả các niềm tin đang hoạt động đều cần được thể hiện ra bên ngoài. Niềm tin được chia thành hai loại cơ bản: hoạt động và không hoạt động. Để phân biệt hai loại niềm tin này rất đơn giản. Niềm tin hoạt động được tiếp thêm sinh lực; có đủ năng lượng để hoạt động như một sự tác động

mạnh mẽ đối với nhận thức của chúng ta về thông tin và về hành vi của mình. Niềm tin không hoạt động thì ngược lại. Đó là niềm tin vì lý do nào đó, không còn năng lượng, hoặc có ít năng lượng đến mức không thể hoạt động để giúp chúng ta nhận thức thông tin hay thể hiện bản thân.

Khi tôi nói rằng tất cả các niềm tin đang hoạt động đều cần được biểu đạt, tôi không có ý ám chỉ rằng mọi niềm tin trong môi trường tinh thần của chúng ta đều yêu cầu được thể hiện đồng thời. Ví dụ: nếu tôi yêu cầu bạn suy nghĩ về những điều bất ổn trong thế giới ngày nay, từ “bất ổn” sẽ gọi lên trong đầu bạn những điều về bản chất của thế giới, phản ánh những điều bạn tin là đáng lo ngại hoặc đáng quan tâm. Tất nhiên, trừ khi bạn cảm thấy thế giới không có tình trạng nào đáng lo ngại cả. Vấn đề là, nếu có điều gì đó bạn tin là bất ổn, bạn không nhất thiết phải nghĩ về chúng trước khi tôi đặt câu hỏi; nhưng vào thời điểm tôi làm vậy, niềm tin của bạn về những vấn đề này ngay lập tức chuyển lên hàng đầu trong quá trình suy nghĩ có ý thức của bạn. Trên thực tế, chúng cần được lắng nghe.

Tôi nói rằng niềm tin “đòi hỏi” phải được biểu đạt vì một khi điều gì đó đụng chạm vào niềm tin của mình, thì dường như sẽ có một cơn lũ năng lượng được giải phóng mà chúng ta không thể ngăn được. Điều này đặc biệt đúng đối với các vấn đề nhạy cảm hoặc niềm tin mà chúng ta cảm thấy đặc biệt say mê. Bạn có thể hỏi, “Tại sao tôi lại muốn kìm hãm việc bày tỏ niềm tin của mình?”. Có thể có một số lý do. Hãy xem xét một tình huống mà bạn và một

người cấp trên của mình bất đồng quan điểm. Người này đã đưa ra những luận điểm mà bạn không đồng ý hoặc thậm chí là hoàn toàn vô lý. Bạn sẽ bày tỏ quan điểm của mình hay kiềm chế lại? Điều đó sẽ phụ thuộc vào niềm tin của bạn về điều gì nói ra là thích hợp trong tình huống như vậy. Nếu niềm tin của bạn cho thấy việc lên tiếng là không phù hợp và những niềm tin đó có nhiều năng lượng nhiều hơn những niềm tin cho thấy bạn cần lên tiếng, thì bạn có thể sẽ kiềm chế và không tranh luận nữa.

Bạn có thể sẽ quan sát người cấp trên đó (sếp) và gật đầu đồng ý. Bạn bằng mặt nhưng có bằng lòng không? Thêm vào đó, tâm trí bạn có muốn lên tiếng không? Chắc chắn là có! Lập trường của bạn là phản bác các vấn đề đang được trình bày hoặc từng quan điểm mà sếp đưa ra. Nói cách khác, niềm tin của bạn vẫn đòi hỏi sự thể hiện, nhưng chúng không được thể hiện ra bên ngoài (trong môi trường) bởi vì những niềm tin khác đang hoạt động đối lập lại. Tuy nhiên, chúng sẽ sớm tìm cách để giải tỏa, đúng chứ? Ngay sau khi thoát khỏi tình huống đó, bạn có thể sẽ tìm cách “giải tỏa”, hoặc thậm chí là tuôn ra những tranh luận của mình. Bạn có thể sẽ kể lể những gì bạn đã phải chịu đựng với bất kỳ ai mà bạn nghĩ họ sẽ lắng nghe và thông cảm cho bạn. Đây là một ví dụ về cách niềm tin của chúng ta đòi hỏi được thể hiện khi chúng xung đột với môi trường bên ngoài.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi một hoặc nhiều niềm tin của chúng ta mâu thuẫn với ý định, mục tiêu, ước mơ,

mong muốn hoặc hy vọng của chúng ta? Hệ quả của một cuộc xung đột như vậy có thể ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động giao dịch của chúng ta. Như đã được học ở những phần trước, niềm tin tạo ra sự khác biệt với cách mà môi trường bên ngoài đang diễn biến. Theo định nghĩa, khác biệt ở đây chính là ranh giới giữa niềm tin bên trong và môi trường bên ngoài. Mặt khác, ý thức của con người dường như lớn hơn tất cả những tri thức mà chúng ta đã học hỏi để tin tưởng vào một điều gì đó. Phẩm chất “lớn hơn cả” này của ý thức con người cho chúng ta khả năng suy nghĩ theo bất kỳ hướng nào chúng ta chọn, cho dù là hướng bên trong hay bên ngoài ranh giới được thiết lập bởi niềm tin của chúng ta. Suy nghĩ bên ngoài ranh giới của niềm tin thường được gọi là tư duy sáng tạo. Cụ thể, khi chúng ta cố ý đặt câu hỏi về một niềm tin (câu hỏi cho những gì chúng ta biết) và tha thiết mong muốn một câu trả lời, chúng ta luôn sẵn sàng để tiếp nhận một “ý tưởng tuyệt vời”, “nguồn cảm hứng” hoặc “giải pháp” cho vấn đề được nhắc tới.

Theo định nghĩa, sự sáng tạo mang lại thứ mà chúng ta chưa bao giờ tiếp nhận những ý tưởng hoặc suy nghĩ, nó nằm ngoài bất cứ thứ gì đã tồn tại trong tâm trí như một niềm tin hoặc ký ức. Theo những gì tôi biết, không có sự đồng nhất nào giữa các nghệ sĩ, nhà phát minh hoặc cộng đồng tôn giáo hoặc khoa học về nguồn gốc chính xác của thông tin được tạo ra theo cách sáng tạo. Tuy nhiên, những

gì tôi biết là sự sáng tạo dường như là vô hạn và không có ranh giới.

Nếu có bất kỳ giới hạn nào đối với những cách chúng ta có thể nghĩ, chắc chắn chúng ta vẫn chưa tìm thấy chúng (sự sáng tạo). Hãy điem qua tốc độ đáng kinh ngạc mà công nghệ đã phát triển chỉ trong 50 năm qua. Mọi phát minh hay sự phát triển trong quá trình tiến hóa của nhân loại đều được nảy ra trong tâm trí của những người sẵn sàng suy nghĩ bứt phá khỏi ranh giới được quy định bởi những gì họ đã học để tin vào một điều gì đó chưa được biết đến.

Nếu tất cả chúng ta đều có khả năng tư duy sáng tạo vốn có (và tôi tin rằng mọi người đều có), thì chúng ta sẽ có khả năng gặp phải cái mà tôi gọi là “trải nghiệm sáng tạo”. Tôi định nghĩa trải nghiệm sáng tạo là trải nghiệm về bất kỳ điều gì mới hoặc nằm ngoài ranh giới thiết lập bởi niềm tin. Đó có thể là một cảnh tượng mới – điều mà chúng ta chưa từng thấy trước đây, nhưng từ quan điểm của môi trường thì nó vẫn luôn ở đó. Hoặc chúng ta có thể trải nghiệm một âm thanh, mùi, vị hoặc cảm xúc mới. Trải nghiệm sáng tạo, cũng như suy nghĩ sáng tạo, cảm hứng, linh cảm và ý tưởng tuyệt vời, có thể xảy ra như một điều bất ngờ hoặc có thể là kết quả của sự định hướng có ý thức. Trong cả hai trường hợp, khi trải nghiệm chúng, chúng ta có thể phải đối mặt với một tình huống khó xử về tâm lý. Một sự kiện sáng tạo, dù ở dạng suy nghĩ hay trải nghiệm, có thể khiến chúng ta bị thu hút hoặc mong muốn điều gì

đó mâu thuẫn trực tiếp với một hoặc nhiều niềm tin của chúng ta đã có.

Để minh họa cho quan điểm này, hãy quay lại ví dụ về cậu bé và con chó. Nhớ lại rằng cậu bé đã có một số trải nghiệm đau đớn với những con chó. Trải nghiệm đầu tiên là thực tế từ của môi trường. Tuy nhiên, điều khác biệt là ở hệ quả trong cách cậu bé xử lý thông tin (dựa trên hoạt động của cơ chế liên kết và cơ chế tránh đau đớn). Kết quả cuối cùng là cậu ta cảm thấy sợ hãi mỗi khi nhìn thấy con chó khác. Giả sử cậu bé là một đứa trẻ mới biết đi khi trải nghiệm sự tiêu cực lần đầu tiên. Khi cậu bé lớn lên và bắt đầu liên kết các từ và khái niệm cụ thể với bản ghi nhớ của mình, cậu sẽ hình thành một niềm tin về bản chất của loài chó. Cậu bé có thể nuôi một niềm tin hợp lý với những gì đã xảy ra là: “Tất cả những con chó đều rất nguy hiểm.”

Với việc sử dụng từ “tất cả”, niềm tin của cậu bé khiến cậu muốn tránh xa tất cả những con chó khác. Cậu không có lý do gì để hoài nghi về niềm tin này, bởi vì mọi trải nghiệm đã xác nhận và củng cố sự thật về nó. Tuy nhiên, cậu ta (và tất cả những người khác trên hành tinh) dễ bắt được những “trải nghiệm sáng tạo”. Trong những trường hợp bình thường, cậu bé sẽ làm mọi thứ có thể để đảm bảo rằng mình không gặp phải bất kỳ con chó nào. Nhưng nếu có điều gì đó bất ngờ và ngoài ý muốn xảy ra thì sao?

Giả sử cậu bé đang đi dạo với bố mẹ và do đó, cậu bé cảm thấy an toàn và được bảo vệ. Bây giờ, giả sử cậu bé và cha mẹ đến một góc khuất và không thể nhìn thấy những

gì ở phía bên kia. Họ bắt gặp cảnh tượng một số đứa trẻ trạc tuổi cậu bé đang chơi với vài con chó và hơn nữa, chúng rõ ràng đang rất vui vẻ. Đây là một trải nghiệm sáng tạo. Cậu bé phải đối mặt với thông tin không thể chối cãi rằng những gì cậu tin về bản chất của loài chó là không đúng sự thật. Vậy điều gì sẽ xảy ra?

Đầu tiên, trải nghiệm không nằm ở hướng có ý thức của cậu. Cậu bé không sẵn sàng chấp nhận những thông tin mâu thuẫn với những gì cậu tin là đúng. Chúng ta có thể gọi đây là một trải nghiệm sáng tạo vô tình, bởi vì môi trường bên ngoài buộc cậu phải chấp nhận với những khả năng khác mà cậu không tin là có tồn tại. Thứ hai, trải nghiệm nhìn thấy những đứa trẻ khác chơi với chó và không bị thương sẽ khiến tâm trí cậu rơi vào trạng thái bối rối. Sau khi sự bối rối đó biến mất, là khi cậu bắt đầu chấp nhận khả năng không phải tất cả các con chó đều nguy hiểm, chỉ một vài trường hợp mới như vậy.

Nhìn thấy những đứa trẻ khác cùng tuổi với mình (mà cậu có thể xác định rõ ràng) có một khoảng thời gian tuyệt vời khi chơi với những chú chó có thể khiến cậu bé quyết định rằng mình cũng muốn được như đứa trẻ khác. Nếu đúng như vậy, cuộc gặp gỡ sáng tạo vô tình này đã khiến cậu ấy bị thu hút để thể hiện bản thân theo cách mà trước đây cậu không tin là có thể (tương tác với chó). Trên thực tế, khái niệm này không khả thi đến mức cậu bé còn không dám nghĩ đến. Bây giờ, cậu bé không chỉ để mắt đến nó, mà là khao khát nó.

Liệu cậu bé có thể hành động phù hợp với mong muốn của mình không? Câu trả lời cho câu hỏi này là vấn đề về động cơ thúc đẩy hành vi. Có hai luồng quan điểm bên trong cậu bé xung đột trực tiếp với nhau, cạnh tranh nhau: niềm tin “tất cả chó đều nguy hiểm” và mong muốn được vui chơi, được giống như những đứa trẻ khác. Những gì cậu bé sẽ làm trong lần tiếp theo khi gặp một con chó sẽ được xác định xem động lực nào vượt trội hơn: niềm tin cũ hay mong muốn mới.

Với mức độ năng lượng hiện tại thì niềm tin “Tất cả chó đều nguy hiểm” có vẻ như nhiều hơn là mong muốn của cậu bé. Nếu đúng như vậy, thì lần bắt gặp một chú chó tiếp theo sẽ khiến cậu khó chịu. Mặc dù có thể muốn chạm vào hoặc cưng nựng chó, nhưng cậu bé sẽ thấy rằng mình không thể tương tác với nó theo bất kỳ cách nào. Từ “tất cả” trong niềm tin “tất cả chó đều nguy hiểm” sẽ như một sức mạnh ngăn cản cậu bé thực hiện mong muốn của mình. Cậu có thể nhận thức rõ rằng con chó cậu bé muốn nuôi sẽ không nguy hiểm và sẽ không làm tổn thương cậu, nhưng cậu sẽ không thể cưng nựng nó cho đến khi nào năng lượng có lợi cho mong muốn đó được cân bằng.

Nếu thực sự muốn tiếp xúc với chó, cậu sẽ phải vượt qua nỗi sợ hãi của chính mình. Điều này có nghĩa là cậu sẽ phải loại bỏ niềm tin (tất cả các con chó đều nguy hiểm) để có thể thiết lập niềm tin đúng đắn về những con chó phù hợp hơn với mong muốn. Chúng ta biết rằng loài chó có thể thể hiện bản thân theo nhiều cách khác nhau, từ yêu

thương và hiền lành đến xấu tính và khó chịu. Tuy nhiên, tính theo xác suất thì rất ít số con chó hung dữ. Khi đó, một niềm tin tốt để cậu bé hình thành sẽ là: “Hầu hết các con chó đều thân thiện, nhưng một vài con thì khá hung dữ”. Niềm tin này sẽ cho phép cậu bé học cách nhận biết những đặc điểm và kiểu hành vi để có thể cân nhắc nên chơi với con nào, tránh con nào.

Tuy nhiên, vấn đề lớn hơn là, làm thế nào cậu bé có thể gỡ bỏ từ mặc định “tất cả” trong niềm tin rằng “tất cả chó đều nguy hiểm” để có thể vượt qua nỗi sợ hãi của mình? Hãy nhớ rằng, tất cả niềm tin tự nhiên chống lại bất kỳ tác nhân nào có khả năng thay đổi chúng, nhưng, như tôi đã chỉ ra ở trên, cách tiếp cận thích hợp không phải là cố gắng thay đổi niềm tin, mà là rút năng lượng ra khỏi nó và chuyển năng lượng đó sang một niềm tin khác. Điều đó phù hợp hơn với mục đích của chúng ta. Để loại bỏ khái niệm mà từ “tất cả” đã bao hàm, cậu bé sẽ phải tạo ra một trải nghiệm tích cực với một con chó; một lúc nào đó, cậu sẽ phải bước qua nỗi sợ hãi và chạm vào một chú chó nào đó.

Để đạt được điều đó đòi hỏi cậu bé phải nỗ lực rất nhiều trong một khoảng thời gian đáng kể. Trong giai đoạn đầu của quá trình này, nhận thức mới của cậu bé về loài chó có thể chỉ đủ mạnh để cho phép cậu bé có mặt ở nơi có một con chó, ở khoảng cách xa và không bỏ chạy. Tuy nhiên, mỗi lần bắt gặp một chú chó, với khoảng cách xa, không dẫn đến kết quả tiêu cực nào cả sẽ khiến cho năng lượng

tiêu cực với niềm tin “tất cả chó đều nguy hiểm” dần mất đi. Cuối cùng, mỗi trải nghiệm tích cực mới sẽ cho phép cậu thu hẹp khoảng cách giữa bản thân với con chó, từng chút một, đến mức cậu bé có thể thực sự chạm vào một chú chó. Từ góc độ động cơ thúc đẩy hành vi, cậu bé sẽ có thể chạm vào chó khi sự mong muốn mạnh hơn ít nhất một (mức) độ so với niềm tin của mình (tất cả các con chó đều nguy hiểm). Khoảnh khắc cậu thực sự chạm vào một con chó sẽ có thu hút phần lớn năng lượng vào niềm tin mới, và mất dần khái niệm “tất cả”.

Mặc dù nó có thể không phổ biến, nhưng có những người, vì nhiều lý do khác nhau, có đủ động lực thực hiện quy trình được mô tả ở trên một cách vô thức. Tuy nhiên, họ có thể không nhận thức được về các động lực đó. Những người từng trải qua nỗi sợ hãi thời thơ ấu với mức độ này thường làm như vậy một cách ngẫu hứng trong khoảng thời gian nhiều năm, mà không biết chắc chắn chính xác họ đã làm như thế nào (trừ khi họ chủ động tìm kiếm và nhận được sự trợ giúp từ những người chuyên về vấn đề đó). Sau này, khi trưởng thành, nếu họ được hỏi hoặc nếu họ tình cờ gặp một tình huống khiến họ nhớ lại quá khứ (ví dụ: quan sát một đứa trẻ sợ chó), họ thường mô tả quá trình họ đã trải qua là: “Tôi còn nhớ hồi mà tôi rất sợ chó, nhưng tôi đã vượt qua nỗi sợ này rồi”.

Kết quả sau cùng của kịch bản đầu tiên là cậu bé đã vượt qua nỗi sợ hãi bằng cách loại bỏ niềm tin hạn chế của

mình về bản chất của loài chó. Điều này cho phép cậu bé thể hiện bản thân theo cách mà cậu thấy hài lòng.

Giả định thứ hai là trải nghiệm sáng tạo vô tình của đứa trẻ không bị thu hút bởi khả năng chơi với chó. Nói cách khác, cậu bé có thể không quan tâm nhiều đến việc được giống như những đứa trẻ khác, muốn được tương tác với chó. Trong trường hợp này, niềm tin “tất cả chó đều nguy hiểm” và nhận thức mới “tất cả chó đều không nguy hiểm” sẽ tồn tại trong môi trường tinh thần của cậu như những khái niệm trái ngược nhau. Đây là một ví dụ về cái mà tôi gọi là mâu thuẫn chủ động, khi hai niềm tin tích cực xung đột trực tiếp với nhau, cả hai đều đòi hỏi sự thể hiện. Trong ví dụ này, niềm tin đầu tiên tồn tại ở mức cốt lõi trong môi trường tinh thần của cậu bé, với rất nhiều năng lượng tiêu cực. Niềm tin thứ hai ở mức độ hời hợt hơn, và có rất ít năng lượng tích cực.

Động lực của tình huống này rất thú vị và cực kỳ quan trọng. Ai cũng biết rằng niềm tin sẽ kiểm soát nhận thức về thông tin. Ở tình huống bình thường, nhiều khi cậu bé không biết làm thế nào để tiếp cận chó, nhưng trải nghiệm nhìn thấy những đứa trẻ khác chơi với chúng đã tạo ra một khái niệm tích cực trong môi trường tinh thần của cậu, rằng không phải tất cả chó đều nguy hiểm; một số có thể thân thiện. Tuy nhiên, cậu ta đã không làm bất cứ điều gì để ngăn chặn ý niệm “tất cả” trong niềm tin “tất cả chó đều nguy hiểm”, và theo như tôi biết, niềm tin không có khả năng tự ngưng hoạt động. Kết quả là, niềm tin tồn tại trong

môi trường tinh thần của chúng ta từ khi chúng được sinh ra cho đến khi chúng ta chết, trừ khi chúng ta có ý thức thực hiện các bước để ngăn chúng hoạt động. Tuy nhiên, trong kịch bản này, cậu bé không có mong muốn và từ đó không có động lực để vượt qua nỗi sợ hãi của mình.

Vì vậy, cậu bé bỏ lại cảnh tượng đó với một mâu thuẫn cùng niềm tin nhỏ bé rằng không phải tất cả các con chó đều nguy hiểm. Điều này giúp cậu có khả năng nhận thức rằng mình có thể chơi với một con chó, nhưng niềm tin mạnh mẽ rằng tất cả chó đều nguy hiểm vẫn khiến cậu gặp một số mức độ sợ hãi nhất định mỗi khi cậu gặp chúng (có thể không đủ sợ hãi để khiến cậu bé chạy trong kinh hoàng, bởi vì một số nỗi sợ hãi đó sẽ được bù đắp bởi niềm tin khác, nhưng chắc chắn sẽ có đủ nỗi sợ hãi để khiến cậu khó chịu).

Khả năng “quan sát” giúp ta nhận biết một tình huống không nguy hiểm, nhưng đồng thời cũng khiến ta bất động vì sợ hãi, có thể khá khó hiểu nếu chúng ta không nhận ra rằng những gì chúng ta khám phá ra là kết quả của việc suy nghĩ sáng tạo, hoặc nhận ra từ một trải nghiệm sáng tạo vô tình mà không nhất thiết phải có đủ năng lượng để trở thành một tác nhân chi phối trong môi trường tinh thần. Nói cách khác, nhận thức hoặc khám phá mới rất có thể sẽ đủ năng lượng để hoạt động như một tác nhân đáng tin cậy đối với nhận thức của chúng ta về thông tin, do đó khiến chúng ta nhận thức được những khả năng: nếu không có năng lượng đó, chúng ta không thể nhìn thấy

được; nhưng nó có thể không có đủ năng lượng để hoạt động như một tác nhân đáng tin cậy đối với hành vi của chúng ta. Khi đưa ra nhận định này, tôi đang áp dụng giả định rằng cần nhiều năng lượng hơn để hành động hoặc thể hiện bản thân, hơn là mức năng lượng cần thiết để quan sát một điều gì đó.

Mặt khác, nhận thức và khám phá mới dễ dàng trở thành những tác nhân thống trị nếu không có gì bên trong chúng ta mâu thuẫn với chúng. Nhưng nếu có những niềm tin trái ngược nhau và chúng ta không sẵn sàng ngừng kích hoạt niềm tin mâu thuẫn với niềm tin mới (cần một số nỗ lực), đặc biệt là nếu chúng tiêu cực, thì sẽ có một cuộc đấu tranh dữ dội giữa hai niềm tin, và có lẽ là niềm tin mới không thể thống trị được trong tâm trí.

Những gì tôi vừa mô tả là tình thế tiến thoái lưỡng nan về tâm lý mà hầu như mọi nhà giao dịch đều phải giải quyết. Giả sử bạn nắm chắc bản chất của xác suất và từ đó bạn “biết” rằng giao dịch tiếp theo chỉ đơn giản là một sự kiện khác trong hàng loạt các giao dịch có thể xảy ra. Tuy nhiên, bạn vẫn thấy sợ khi thực hiện giao dịch tiếp theo hoặc dễ mắc phải một số lỗi giao dịch do nỗi sợ hãi mà chúng ta đã thảo luận trong các chương trước. Hãy nhớ rằng nguyên nhân cơ bản của nỗi sợ hãi là khả năng xác định và giải thích thông tin thị trường như là một mối đe dọa. Nguồn gốc của việc chúng ta giải thích thông tin thị trường như một mối đe dọa là gì? Kỳ vọng của chúng ta! Khi thị trường tạo ra thông tin không phù hợp với những

gì mong đợi, các dao động lên và xuống dường như trở thành sự mỗi đe dọa (trở nên tiêu cực). Từ đó, chúng ta sợ hãi, căng thẳng và lo lắng. Nguồn gốc cơ bản về kỳ vọng của chúng ta là gì? Là niềm tin của chúng ta.

Dựa trên những gì bạn đã hiểu về bản chất của niềm tin, nếu vẫn trải qua trạng thái tâm trí tiêu cực khi giao dịch, bạn có thể sẽ cho rằng mâu thuẫn giữa những gì bạn “biết” về kết quả có thể xảy ra và bất kỳ niềm tin nào khác trong tâm trí đang đấu tranh (đòi hỏi được thể hiện) cho một cái gì đó. Hãy nhớ rằng tất cả các niềm tin đang hoạt động trong tâm trí đều đòi hỏi được thể hiện, ngay cả khi chúng ta không muốn như vậy. Để tư duy theo xác suất, bạn phải tin rằng mọi thời điểm trên thị trường là duy nhất, hay cụ thể hơn, rằng mọi phương pháp đều cho một kết quả duy nhất.

Khi bạn tin tưởng ở cấp độ chức năng rằng mọi phương pháp đều có một kết quả duy nhất (đó là niềm tin mạnh nhất), bạn sẽ trải qua một trạng thái tâm trí không còn sợ hãi, căng thẳng và lo lắng khi giao dịch nữa. Chỉ có một cách như trên để bạn giải quyết vấn đề này mà thôi. Một kết quả duy nhất không phải là điều chúng ta đã trải qua, vì vậy nó không phải là điều chúng ta có thể biết trước được. Nếu đã biết trước, nó không thể được định nghĩa là duy nhất. Khi bạn tin rằng bạn không biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, thì chính xác là bạn đang mong đợi điều gì từ thị trường? Nếu bạn nói “Tôi không biết”, bạn hoàn toàn đúng. Nếu bạn tin rằng điều gì đó sẽ xảy ra và bạn không

cần biết chính xác, thì thông tin từ thị trường có còn là mối đe dọa của bạn không? Nếu bạn nói “Không”, thì bạn hoàn toàn đúng một lần nữa.

Đây là một ví dụ nữa về cách niềm tin đòi hỏi được thể hiện. Hãy xem một tình huống: lần gặp đầu tiên của một đứa trẻ với một chú chó là một trải nghiệm rất tích cực. Do đó, cậu bé hoàn toàn không gặp vấn đề gì khi tiếp xúc với chó (bất kỳ con chó nào), bởi vì cậu bé chưa gặp phải một con chó dữ nào. Vì vậy, cậu có một niềm tin mãnh liệt rằng chó khó có thể gây ra bất kỳ tổn thương nào hoặc khiến cậu bị thương.

Khi học cách liên kết các từ ngữ với ký ức của mình, cậu bé có thể sẽ có được niềm tin theo quan điểm “tất cả chó đều hiền lành”. Vì vậy, mỗi khi bắt gặp một con chó, niềm tin này sẽ đòi hỏi được thể hiện. Từ quan điểm của một người đã từng có trải nghiệm tiêu cực với một con chó, đứa trẻ này hơi liều lĩnh. Nếu bạn cố thuyết phục đứa trẻ rằng một ngày nào đó cậu sẽ bị cắn nếu không cẩn thận, thì niềm tin của cậu bé sẽ khiến lời nói của bạn giảm trọng lượng hoặc cậu bé hoàn toàn không quan tâm đến lời khuyên của bạn. Câu trả lời của đứa trẻ sẽ là: “Không thể nào đâu!” hoặc “Con sẽ không gặp chuyện đó đâu”.

Giả sử tại một thời điểm nào đó, cậu tiếp cận một con chó lạ và nó đang muốn được ở một mình. Con chó gầm gừ. Cậu bé không để ý điều đó và nó tấn công cậu. Từ quan điểm của hệ thống niềm tin, cậu bé vừa có một trải nghiệm sáng tạo. Trải nghiệm này sẽ có tác dụng gì đối với

niềm tin “tất cả chó đều thân thiện”? Liệu bây giờ cậu bé có sợ tất cả những con chó như đứa trẻ trong ví dụ đầu tiên không?

Thật không may, câu trả lời cho những câu hỏi này không hề dễ dàng thay đổi, bởi vì có thể có những niềm tin khác, cũng đòi hỏi được thể hiện, không liên quan cụ thể đến trường hợp những con chó trong tình huống như thế này. Ví dụ, điều gì sẽ xảy ra nếu đứa trẻ này có niềm tin rất lớn vào sự phản bội (nó tin rằng mình đã bị phản bội bởi một số người rất quan trọng trong một số tình huống rất quan trọng khiến nó phải trải qua nỗi đau tinh thần dữ dội). Nếu cậu bé liên tưởng cuộc tấn công của một con chó này như một sự “phản bội” của loài chó nói chung (về bản chất là sự phản bội niềm tin của cậu đối với loài chó), thì cậu có thể dễ dàng thấy mình sợ tất cả các con chó. Tất cả năng lượng tích cực có trong niềm tin ban đầu của cậu bé có thể ngay lập tức chuyển hóa thành năng lượng tiêu cực. Cậu bé có thể biện minh cho sự thay đổi này bằng một lý lẽ như “Nếu một con chó có thể phản bội tôi, thì bất kỳ con chó nào cũng có thể”.

Tuy nhiên, tôi nghĩ rằng đây là một điều cực đoan và rất khó xảy ra. Điều có nhiều khả năng hơn là từ “tất cả” trong niềm tin ban đầu của cậu bé sẽ ngay lập tức bị kích hoạt và năng lượng đó sẽ được chuyển sang một niềm tin mới phản ánh tốt hơn bản chất thực của loài chó. Trải nghiệm mới này gây ra sự thay đổi năng lượng buộc cậu bé phải học một số điều về bản chất của loài chó mà cậu bé đã

không cho là đúng đắn. Niềm tin của cậu bé về sự thân thiện của loài chó vẫn còn nguyên vẹn. Cậu vẫn sẽ chơi với chó, nhưng bây giờ bé sẽ tự quyết định bằng cách tìm kiếm các dấu hiệu thân thiện hoặc không thân thiện của chú chó một cách có ý thức.

Tôi nghĩ rằng một sự thật cơ bản về bản chất tồn tại của chúng ta là mọi khoảnh khắc trên thị trường, cũng như trong cuộc sống hàng ngày, đều mang những yếu tố về những gì chúng ta biết (những điểm tương đồng) và những yếu tố mà chúng ta không hoặc không thể biết vì vẫn chưa trải nghiệm nó. Cho đến khi tích cực rèn luyện tâm trí của mình để mong đợi một kết quả duy nhất, chúng ta sẽ chỉ tiếp tục trải nghiệm những gì mình biết; mọi thứ khác (thông tin và khả năng khác không phù hợp với những gì chúng ta biết và mong đợi) sẽ lướt qua chúng ta, không được nhận biết, giảm mức độ ảnh hưởng, bị bóp méo, bị từ chối hoàn toàn hoặc bị tấn công. Khi thực sự tin rằng bạn không cần biết, bạn sẽ tư duy theo xác suất (dựa trên quan điểm thị trường) và sẽ không có lý do gì để từ chối hoặc phớt lờ bất cứ tín hiệu thị trường đang cung cấp về tiềm năng tăng giảm của nó.

Nếu không cảm nhận được chất lượng của sự tự do tinh thần được ngụ ý trong câu nói đó, thì bạn phải nỗ lực trong việc huấn luyện tâm trí để tin vào tính duy nhất của từng khoảnh khắc, và phải loại bỏ hoạt động của bất kỳ niềm tin nào khác đối lập. Quá trình này không khác gì quá trình mà cậu bé trong kịch bản đầu tiên đã trải qua, tức là không

phải niềm tin đó sẽ tự diễn ra mà phải cần chúng ta kích hoạt. Cụ thể, cậu bé muốn tiếp xúc với những con chó mà không sợ hãi, nhưng để làm được như vậy cậu phải tạo ra một niềm tin mới và loại bỏ những niềm tin mâu thuẫn. Đây là bí quyết để đạt được thành công nhất quán với tư cách là một nhà giao dịch.

3. Niềm tin tiếp tục phát huy tác dụng bất kể chúng ta có nhận thức một cách có ý thức về sự tồn tại của chúng trong môi trường tinh thần của chúng ta hay không. Nói cách khác, chúng ta không cần phải chủ động ghi nhớ hoặc tác động vào bất kỳ niềm tin cụ thể nào để niềm tin đó hoạt động như một tác nhân đối với nhận thức về thông tin hoặc về hành vi của chúng ta. Tôi biết thật khó để “tin” rằng một điều gì đó mà chúng ta thậm chí không thể nhớ vẫn có thể ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng ta. Nhưng khi bạn nghĩ về nó, phần lớn những gì chúng ta học được trong suốt cuộc đời của mình được lưu trữ ở mức độ vô thức hoặc tiềm thức.

Nếu tôi yêu cầu bạn nhớ từng kỹ năng cụ thể mà bạn phải học để có thể tự tin lái xe ô tô thì rất có thể bạn sẽ không nhớ hết những thứ cần tập trung trong quá trình học. Lần đầu tiên tôi có cơ hội dạy lái xe cho một thiếu niên, tôi đã hoàn toàn ngạc nhiên về số lượng kiến thức phải học, thứ mà mà tôi đã bỏ qua và không thêm cố suy nghĩ về nó.

Ví dụ tốt nhất minh họa đặc điểm này là những người lái xe đang say rượu. Vào bất kỳ thời điểm nào, có lẽ có

hàng nghìn người đã uống nhiều rượu đến mức họ không ý thức được cách mà họ đã lái xe từ điểm A đến điểm B. Thật khó để tưởng tượng nó sẽ diễn ra như thế nào, trừ khi bạn cho rằng kỹ năng lái xe và niềm tin của một người vào khả năng lái xe tự động của những người say rượu tốt hơn nhiều so với những người đang tỉnh táo.

Chắc chắn, vài phần trăm những người lái xe say rượu này gặp tai nạn, nhưng khi bạn so sánh tỷ lệ gặp tai nạn với tổng số người lái xe trong tình trạng say rượu, điều đáng chú ý là con số này không nhiều. Trên thực tế, một người lái xe say rượu rất có thể gây ra tai nạn khi anh ta ngủ gật hoặc khi gặp điều gì đó đòi hỏi phải phản ứng nhanh. Nói cách khác, nguyên nhân gây tai nạn có thể đến từ những kỹ năng nằm ngoài tiềm thức của một người.

GIAO DỊCH VÀ SỰ TỰ ĐỊNH GIÁ TRỊ BẢN THÂN

Cách đặc điểm này áp dụng cho giao dịch của chúng ta cũng khá sâu sắc. Môi trường giao dịch cung cấp cho chúng ta một đấu trường với những cơ hội không giới hạn để tích lũy tài sản. Nhưng chỉ vì tiền sẵn có và chúng ta có thể nhận thức được khả năng có được nó, điều đó không nhất thiết là chúng ta (với tư cách là cá nhân) có ý thức tự định giá trị bản thân một cách không giới hạn. Nói cách khác, có thể có một khoảng cách rất lớn giữa số tiền chúng ta mong muốn cho bản thân, số tiền chúng ta cảm nhận được là có sẵn và số tiền chúng ta thực sự tin rằng chúng ta xứng đáng.

Mọi người đều có ý thức tự định giá trị bản thân. Cách dễ nhất để mô tả quan điểm này là liệt kê mọi niềm tin tích cực, cả trong ý thức và tiềm thức, có khả năng ủng hộ hoặc chống lại việc tích lũy tài sản hoặc đạt được mức độ thành công và thịnh vượng ngày càng cao. Sau đó ghép năng lượng từ niềm tin tích cực với năng lượng từ niềm tin tiêu cực. Nếu bạn có nhiều năng lượng tích cực ủng hộ cho sự thành công và thịnh vượng hơn năng lượng tiêu cực, thì bạn có ý thức tích cực về việc đánh giá bản thân. Nếu không, bạn sẽ có cảm giác tiêu cực về việc đánh giá bản thân.

Động lực của cách mà những niềm tin này tương tác với nhau gần như không đơn giản như tôi đang nói. Trên thực tế, nó dường như phức tạp đến mức có thể mất nhiều năm và tốn nhiều no-ron thần kinh để tổ chức cũng như sắp xếp. Những gì bạn cần biết là nó hầu như không thể phát triển trong những môi trường xã hội cổ súy cho các niềm tin tiêu cực chống lại sự thành công hoặc tích lũy tài sản lớn. Hầu hết những niềm tin tự hủy hoại này đã bị lãng quên từ lâu và hoạt động ở cấp độ tiềm thức, nhưng thực tế là chúng ta có thể đã quên chúng không có nghĩa là chúng đã bị ngưng hoạt động.

Bằng cách nào mà “niềm tin tự hủy hoại” tồn tại và ẩn sâu bên trong chúng ta? Thật không may, nó cực kỳ dễ dàng. Nó xuất hiện khi chúng ta còn là những đứa trẻ, chúng ta tham gia vào một số hoạt động mà cha mẹ hoặc giáo viên không muốn chúng ta làm và chúng ta vô tình tự

làm mình bị thương. Để áp đặt suy nghĩ lên trẻ em, nhiều bậc cha mẹ sẽ phản ứng với tình huống như thế này bằng cách gắt gỏng: “Điều này sẽ không xảy ra với con nếu con không làm cái việc chết tiệt đó” hoặc “Con không vâng lời ba mẹ và nhìn xem điều gì đã xảy ra, Chúa sẽ trừng phạt con”. Vấn đề khi nghe câu nói trên là đứa trẻ có khả năng liên kết mọi tổn thương trong tương lai với những câu nói tương tự và sau đó, hình thành niềm tin rằng, nó là một người không xứng đáng với thành công, hạnh phúc hoặc tình yêu.

Bất cứ điều gì chúng ta cảm thấy tội lỗi đều có thể ảnh hưởng xấu đến cảm giác về giá trị bản thân. Thông thường, cảm giác tội lỗi gắn liền với việc trở thành người xấu, và hầu hết mọi người đều tin rằng người xấu nên bị trừng phạt, chắc chắn không được khen thưởng. Một số tôn giáo dạy trẻ em rằng có nhiều tiền là không “ngoan đạo” hoặc không “thánh thiện”. Một số người tin rằng kiếm tiền theo một số cách nào đó là sai, mặc dù nó có thể là hoàn toàn hợp pháp và hợp đạo đức từ quan điểm của xã hội. Một lần nữa, bạn có thể không có hồi ức về việc học một thứ gì đó có thể chống lại sự thành công mà bạn cảm nhận được, nhưng điều đó không có nghĩa là những gì bạn đã học không còn tác dụng nữa.

Cách những niềm tin tự phá hoại tiềm thức này thể hiện trong giao dịch của chúng ta thường dưới dạng mất tập trung, dẫn đến mọi sai lầm, chẳng hạn như đặt mua nhưng nhầm thành bán và ngược lại, hoặc để tâm trí bay bổng

trong khi giao dịch khiến bạn bị bỏ lỡ những cơ hội tốt trong ngày. Tôi đã làm việc với những nhà giao dịch đạt được nhiều mức độ thành công nhất quán khác nhau, nhưng nhận thấy rằng họ không thể vượt qua một số ngưỡng nhất định trong việc gỡ lại số vốn đã thua lỗ. Họ như va vào một rào cản vô hình, điều mà nhiều người phụ nữ gặp phải trong thực tế, ngăn cản họ đạt được các vị trí cao hơn trong hệ thống cấp bậc.

Mỗi khi những nhà giao dịch này gặp phải khó khăn, họ sẽ bị giảm cảm xúc đáng kể, bất kể điều kiện thị trường như thế nào. Tuy nhiên, khi được hỏi về những gì đã xảy ra, họ thường đổ lỗi cho sự xui xẻo thành linh ập đến hoặc sự biến động của thị trường. Điều thú vị là đôi khi trong khoảng thời gian vài tháng, họ thường tạo ra một đường cong vốn chủ sở hữu tăng đều đặn và sụt giảm đáng kể trong cùng một điểm. Tôi mô tả hiện tượng tâm lý này giống như một người đang ở trong một “vùng tiêu cực”. Một điều kỳ diệu là tiền có thể chảy vào tài khoản của một nhà giao dịch khi anh ta đạt được “trạng thái phong độ cao”, nhưng tiền cũng có thể dễ dàng chảy ra, nếu anh ta ở trong một vùng tiêu cực, nơi các vấn đề tự định giá trị bản thân chưa được giải quyết, tác động một cách bí ẩn đến nhận thức của anh ta về thông tin và hành vi.

Tôi không ngụ ý ở đây rằng bạn phải loại bỏ mọi niềm tin có thể chống lại ý thức đánh giá tích cực ngày càng mở rộng của bạn, bởi vì bạn không làm được. Nhưng bạn phải nhận thức được sự hiện diện của những niềm tin như vậy

và thực hiện các bước cụ thể trong chế độ giao dịch của mình để bù đắp khi chúng bắt đầu được thể hiện.

CHƯƠNG 11 TƯ DUY NHƯ MỘT NHÀ GIAO DỊCH

Nếu bạn yêu cầu tôi đơn giản hóa việc giao dịch xuống dạng đến mức tối đa, thì tôi sẽ nói với bạn rằng giao dịch là một trò chơi xác định mẫu hình (pattern recognition numbers game). Chúng tôi sử dụng phân tích thị trường để xác định các mẫu hình, xác định rủi ro và xác định thời điểm chốt lời. Một giao dịch có thể lời hoặc lỗ. Nhưng trong bất kỳ trường hợp nào, chúng ta đều phải tiếp tục giao dịch. Nghe có vẻ đơn giản, nhưng chắc chắn không hề dễ dàng. Trên thực tế, giao dịch có lẽ là công việc khó nhất mà bạn từng nỗ lực để thành công. Không phải vì bắt buộc phải có sự thông minh, mà ngược lại, càng cho rằng hiểu biết nhiều, bạn càng ít thành công hơn.

Giao dịch rất khó vì bạn phải hoạt động trong trạng thái không cần phải biết quá nhiều, mặc dù phân tích của bạn đôi khi có thể “hoàn toàn” đúng. Để có thể giao dịch trong trạng thái không cần phải biết này, bạn phải quản lý các kỳ vọng của mình đúng mức. Cụ thể, bạn phải sắp xếp và cài đặt lại tâm trí của mình để có thể tin tưởng, không chút nghi ngờ vào năm sự thật cơ bản.

Trong chương này, tôi sẽ cung cấp cho bạn một bài tập về hoạt động giao dịch được tích hợp 5 chân lý trên, áp dụng vào thị trường ở cấp độ chức năng trong tâm trí của bạn. Suốt quá trình này, tôi sẽ mang lại cho bạn sự trải nghiệm qua 3 giai đoạn phát triển của một nhà giao dịch.

Giai đoạn đầu tiên là giai đoạn tư duy theo kiểu cơ chế (mechanical stage). Trong giai đoạn này, bạn cần phải:

1. Trước hết, bạn cần xây dựng sự tự tin cần thiết để có thể hoạt động trong môi trường rộng lớn, không giới hạn.

2. Học cách tuân theo hệ thống giao dịch một cách triệt để và kỷ luật.

3. Rèn luyện suy nghĩ của bạn theo tư duy xác suất (nhắm sự thật cơ bản – fundamental truths).

4. Tạo cho mình một niềm tin vững chắc, không thể lay chuyển được và sự kiên định của nhà giao dịch.

Một khi đã hoàn thành giai đoạn đầu tiên, bạn có thể tiến tới giai đoạn Chủ quan (subjective stage) của hoạt động giao dịch. Tại đây, bạn hãy sử dụng bất cứ kiến thức nào đã từng học về bản chất của sự tăng/giảm giá trên thị trường để làm bất cứ điều gì mình cảm thấy cần làm. Giai đoạn này sẽ có rất nhiều sự tự do trong việc đưa ra quyết định và hành động mà không theo quy tắc nào cả, vì vậy, bạn hãy học cách theo dõi khả năng mắc các lỗi trong giao dịch – đó là kết quả của các vấn đề tự định giá chưa được giải quyết mà tôi đã đề cập trong chương trước.

Giai đoạn thứ ba là giai đoạn Trực giác (intuitive stage). Giao dịch bằng trực giác là giai đoạn cần được phát triển nhất. Giao dịch giống như việc bạn kiếm được một đại đơn trong các môn võ thuật. Sự khác nhau ở đây là bạn không thể cố gắng khiến mình có trực giác tốt được, bởi vì trực

giác là tự sản sinh. Nó không đến từ những gì chúng ta biết ở khía cạnh lý trí. Phần lý trí của chúng ta vốn không tin tưởng vào thông tin nhận được từ những nguồn mà nó không hiểu được, cụ thể ở đây là thông tin đến từ trực giác. Cảm nhận được điều gì đó sắp xảy ra là một hình thức nhận biết rất khác so với những điều mà chúng ta nhận thức dựa trên lý trí. Tôi đã làm việc với rất nhiều nhà đầu tư, những người thường hay có trực giác rất mạnh mẽ về những điều sắp xảy ra tiếp theo - một tiếng nói khác phản biện lại những quan điểm phát ra từ lý trí nhằm đưa ra một hướng hành động khác.

Tất nhiên, nếu làm theo trực giác của mình, họ sẽ cho mình một kết quả hài lòng. Tuy nhiên, thực tế thì không được như ý, đặc biệt là khi so sánh với những gì mà họ cho là có thể xảy ra. Cách duy nhất mà tôi biết là bạn nên trở thành một nhà giao dịch có trực giác tốt thay vì cố gắng ép mình vào một trạng thái tâm lý tốt nhất để tiếp nhận và hành động theo trực giác của bạn.

GIAI ĐOẠN CƠ CHẾ

Giai đoạn giao dịch cơ chế được thiết kế đặc biệt để xây dựng các kỹ năng trong giao dịch (sự kỳ vọng, tự tin, và tư duy về xác suất) điều này sẽ giúp bạn tạo ra kết quả nhất quán. Tôi định nghĩa kết quả nhất quán là một đường cong vốn chủ sở hữu tăng đều đặn với những đợt sụt giảm nhỏ do những ảnh hưởng hệ thống và phương pháp đôi khi không hiệu quả tại một giai đoạn ngắn nào đó.

Ngoài việc tìm ra một mẫu hình có thể giúp bạn đạt được chiến thắng với xác suất cao, thì để đạt được đường cong vốn tăng ổn định (lợi nhuận đều đặn) đòi hỏi bạn phải biết cách loại bỏ một cách có hệ thống những lỗi nhạy cảm mà bạn có thể mắc phải khi giao dịch như sự sợ hãi, hưng phấn hoặc tự định giá mà tôi đã mô tả trong suốt cuốn sách này. Việc loại bỏ những sai lầm và tăng cường ý thức tự đánh giá đòi hỏi bạn phải có được những kỹ năng mà tất cả đều thuộc về bản chất tâm lý.

Các kỹ năng đều có bản chất là tâm lý bởi vì mỗi kỹ năng, ở dạng thuần túy nhất, chỉ đơn giản là một niềm tin. Hãy nhớ rằng niềm tin mà chúng ta sử dụng sẽ xác định trạng thái tâm trí của chính mình và hình thành trải nghiệm theo những cách liên tục, củng cố những gì chúng ta đã tin là đúng. Mức độ thực tế của một niềm tin (so với các điều kiện ngoài hiện thực) có thể được xác định bằng cách nó phục vụ chúng ta tốt như thế nào; nghĩa là, mức độ mà nó giúp chúng ta thỏa mãn các mục tiêu của mình là bao nhiêu. Nếu việc tạo ra kết quả nhất quán là mục tiêu chính của bạn (với tư cách là một nhà giao dịch), thì việc tạo ra niềm tin rằng: “Tôi là một nhà giao dịch thành công có thể kiếm được lợi nhuận đều đặn” (một hành động có ý thức, tràn đầy năng lượng tích cực, chống lại sự thay đổi và nhu cầu thể hiện) sẽ hoạt động như một nguồn năng lượng ban đầu giúp bạn quản lý nhận thức, giải thích, kỳ vọng và hành động theo những cách đáp ứng niềm tin và mục tiêu của bạn.

Việc tạo niềm tin cốt lõi rằng: “Tôi là một nhà giao dịch thành công có thể kiếm được lợi nhuận đều đặn” đòi hỏi phải tuân thủ một số nguyên tắc thành công nhất quán.

Một số nguyên tắc này chắc chắn sẽ xung đột trực tiếp với một số niềm tin bạn đã có khi giao dịch. Nếu đúng như vậy, thì những gì bạn có chính là một ví dụ kinh điển về trường hợp niềm tin xung đột trực tiếp với những ham muốn trong giao dịch.

Năng lượng động (energy dynamic) ở đây không khác gì cậu bé (đã đề cập ở phần trên) muốn giống như những đứa trẻ khác không ngại chơi với chó. Cậu ấy muốn thể hiện bản thân theo cách mà lần đầu tiên gặp chú chó (không sợ hãi như bây giờ), nhưng chuyện đó là không thể. Để đáp ứng được mong muốn này, cậu bé phải bước vào một quá trình biến đổi tích cực trong tâm trí. Bí quyết đơn giản thôi: Cậu bé cố gắng hết sức có thể để tập trung vào những gì mà bản thân đang cố gắng hoàn thành và từng chút một, loại bỏ niềm tin mâu thuẫn và củng cố niềm tin phù hợp với mong muốn của cậu ấy.

Tại một thời điểm nào đó, nếu đó là mong muốn của bạn, thì bạn sẽ phải bước vào quá trình biến mình thành người chiến thắng một cách đều đặn. Khi đề cập đến việc chuyển đổi tâm lý cá nhân, yếu tố quan trọng nhất là bạn phải sẵn sàng thay đổi, ý định phải rõ ràng và sự mong muốn thay đổi của bạn phải mạnh mẽ. Cuối cùng, để quá trình này hiệu quả với bạn, bạn phải tuân thủ đúng các quy tắc thay vì đưa ra những lý do để biện minh. Nếu bạn

có thể đảm bảo đúng tất cả các yếu tố kể trên, thì bất kể trở ngại gì trong nội tại gặp phải, thì bạn cũng đều có thể vượt qua và đạt được mong muốn của mình.

QUAN SÁT BẢN THÂN

Bước đầu tiên trong quá trình tạo ra sự nhất quán là bắt đầu quan sát những gì bạn đang nghĩ, đang nói và đang làm. Tại sao? Bởi vì mọi thứ chúng ta nghĩ, nói hoặc làm với tư cách là một nhà giao dịch đều đóng góp vào và từ đó, củng cố một số niềm tin trong hệ thống suy nghĩ của chúng ta. Bởi vì quá trình khiến bạn trở nên nhất quán về bản chất là một quá trình tâm lý, nên không có gì ngạc nhiên khi bạn phải bắt đầu chú ý đến các quá trình tâm lý khác nhau của mình.

Ý tưởng ở đây là học cách trở thành người quan sát khách quan qua những suy nghĩ, lời nói và việc làm của chính bạn. Công việc đầu tiên để chống lại việc phạm sai lầm trong giao dịch là bắt bản thân phải suy nghĩ về nó. Tất nhiên, công việc cuối cùng là bắt chính mình phải hành động. Nếu bạn không cam kết trở thành người quan sát những quá trình này, thì những nhận thức của bạn sẽ luôn đến sau sự trải nghiệm (xảy ra rồi mới nhận thức được), thường là khi bạn rơi vào trạng thái hối hận và thất vọng sâu sắc.

Quan sát bản thân một cách khách quan nghĩa là làm việc này mà không có một sự phán xét chủ quan hoặc chỉ trích gay gắt nào về bạn.

Điều này có thể không dễ dàng đối với một số người khi phải giữ tâm trí khách quan trước những gì không vừa ý mình. Nhưng nếu không, bạn sẽ tự liên kết những sai lầm của mình với nỗi đau tinh thần. Không ai thích rơi vào trạng thái đau đớn về cảm xúc, vì vậy chúng ta thường tránh thừa nhận những gì chúng ta đã học được và kéo dài sai lầm càng lâu càng tốt. Việc không dám đối mặt với những sai lầm trong cuộc sống hàng ngày thường không gây ra những hậu quả tai hại như trong giao dịch, bởi vì trong giao dịch, chúng ta sẽ trả giá bằng tiền, thậm chí là cháy tài khoản nếu sai lầm quá nghiêm trọng.

Ví dụ: Khi tôi làm việc với các nhà giao dịch trên sàn (floor traders), phép loại suy mà tôi sử dụng để minh họa tình huống họ đang ở trong tình trạng bấp bênh như thế nào là yêu cầu họ tưởng tượng mình đang đi bộ qua một cây cầu bắc qua Grand Canyon. Chiều rộng của cây cầu liên quan trực tiếp đến số lượng hợp đồng mà họ giao dịch. Ví dụ, đối với nhà giao dịch một hợp đồng, cây cầu rất rộng, chẳng hạn như 20 feet. Một cây cầu rộng 20 feet cho phép bạn có khả năng phạm sai lầm rất nhiều, vì vậy bạn không cần phải cẩn thận hoặc tập trung quá mức vào mỗi bước đi trên cầu. Tuy nhiên, nếu bạn vô tình vấp ngã và trượt chân ở mép vực, thì bạn sẽ phải rơi xuống đất với khoảng cách 1 dặm (1 dặm bằng 5.280 feet).

Tôi không biết có bao nhiêu người sẽ đi qua một cây cầu hẹp mà không có lan can, nơi khoảng cách so với mặt đất cao hơn 1 dặm, nhưng tôi đoán là tương đối ít. Tương tự

như vậy, sẽ có rất ít người chấp nhận các loại rủi ro liên quan đến giao dịch trên thị trường hợp đồng tương lai. Chắc chắn một nhà giao dịch một hợp đồng có thể gây ra thiệt hại lớn cho bản thân, không khác gì việc rơi khỏi cầu cao một dặm. Nhưng họ cũng có thể chừa cho mình một đường lui rất lớn đối với các sai sót, tính toán sai lầm hoặc khi thị trường biến động mạnh, bất thường mà anh ta không thể nào lường trước được.

Mặt khác, một trong những nhà giao dịch trên sàn lớn nhất mà tôi từng làm việc, giao dịch cho tài khoản của chính anh ấy với vị thế trung bình là 500 hợp đồng tương lai trái phiếu kho bạc cùng một lúc. Một vị thế của anh thường là 1.000 hợp đồng trái phiếu T-Bond với 31.500 / tick (tick là bước giá tăng giảm nhỏ nhất của một thị trường).

Và dĩ nhiên, giá hợp đồng tương lai T-Bond rất dễ biến động mạnh và có thể chạy vài tick theo một hướng nào đó trong vòng vài giây.

Khi quy mô vị thế của nhà giao dịch tăng lên, chiều rộng của cây cầu hẹp bắc qua Grand Canyon hẹp lại. Trong trường hợp của nhà giao dịch trái phiếu với vị thế lớn vừa nêu trên, cây cầu đã thu hẹp chiều rộng bằng kích thước của một sợi dây mỏng. Rõ ràng, anh ấy phải cực kỳ cân bằng và rất tập trung vào từng bước đi của mình. Chỉ một sơ suất nhỏ nhất hoặc một cơn gió mạnh cũng có thể khiến anh ta bị rơi xuống đất cách cây cầu 1 dặm.

Bây giờ, giả sử anh ta đang giao dịch trong phiên, một bước hụt chân hoặc một cơn gió nhẹ cũng khiến anh ta mất tập trung. Đúng vậy, một suy nghĩ hoặc bất cứ điều gì khác cũng có thể khiến anh ta mất tập trung dù chỉ một hoặc hai giây. Trong giây phút mất tập trung đó, anh có thể bỏ lỡ cơ hội thuận lợi cuối cùng để xử lý giao dịch của mình theo hướng ổn thỏa. Anh ta có thể rời khỏi vị thế hiện tại chỉ trong vài bước giá tiếp theo, hoặc thua lỗ rất lớn hoặc thắng đậm.

Nếu việc tạo ra các kết quả nhất quán là một cách giúp loại bỏ các sai lầm, thì rõ ràng là chưa đủ vì khi bạn chưa thừa nhận sai lầm đó, bạn sẽ vẫn gặp khó khăn trong việc đạt được mục tiêu của mình.

Rõ ràng, đây là điều mà rất ít người có thể làm được, và đó là lý do tại sao có rất ít người chiến thắng liên tục. Trên thực tế, việc không thừa nhận sai lầm là xu hướng của nhân loại, đôi khi người ta lầm tưởng đó là bản chất của con người.

Nhưng tôi không nghĩ như vậy, cũng như không tin rằng chúng ta sinh ra là đã có khả năng tự hạ thấp bản thân khi mắc phải lỗi sai hoặc tính toán sai lầm.

Việc phạm sai lầm là một cách tự nhiên để tồn tại và vẫn sẽ tiếp diễn cho đến khi bạn đạt được những điều sau:

1. Tất cả niềm tin của chúng ta hài hòa tuyệt đối với những mong muốn, nguyện vọng bản thân.

2. Tất cả niềm tin của chúng ta được xây dựng theo một cách nhất quán với những gì đang diễn ra trong môi trường nhận thức bản thân.

Rõ ràng, nếu niềm tin của chúng ta không phù hợp với những gì đang diễn ra trong môi trường nhận thức bản thân, thì khả năng mắc sai lầm là rất cao, nếu không muốn nói là không thể tránh khỏi. Chúng ta sẽ không thể nhận thức được mức độ phù hợp với mục tiêu của chúng ta. Tệ hơn nữa, chúng ta sẽ không thể nhận thức được rằng những gì bản thân mong muốn có thể có sẵn hay không có sẵn về mặt thời gian và số lượng.

Mặt khác, những sai lầm là kết quả của niềm tin mâu thuẫn với mục tiêu – thứ mà không phải lúc nào cũng rõ ràng hoặc hiển nhiên nhận ra được. Chúng ta biết rằng sai lầm xuất hiện như một tác nhân cản trở sự thành công của nhà giao dịch, tồn tại theo nhiều cách khác nhau, không sai lầm nào giống sai lầm nào, và nó thể hiện những dạng khác nhau trong tâm lý của chúng ta. Khó phát hiện nhất là một suy nghĩ bị phân tâm, gây mất tập trung hoặc nhất thời mất tập trung. Nhìn bề ngoài, điều này có vẻ không đáng kể. Nhưng, cũng giống như trường hợp cây cầu bắc qua hẻm núi, khi có rất nhiều yếu tố tác động đến, thậm chí khả năng tập trung chỉ giảm đi một chút thôi cũng có thể dẫn đến sai lầm không thể cứu vãn.

Nguyên tắc trên áp dụng cho tất cả mọi trường hợp, ngành nghề dù là công việc giao dịch, sự kiện thể thao hay lập trình máy tính. Do đó, khi mục tiêu của chúng ta rõ

ràng và không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ yếu tố cản trở nào, thì khả năng tập trung càng lớn và càng có nhiều khả năng hoàn thành mục tiêu.

Trước đó, tôi đã định nghĩa thái độ chiến thắng là một kỳ vọng tích cực về những nỗ lực của chúng ta, cùng với sự chấp nhận rằng bất kỳ kết quả nào chúng ta đạt được đều phản ánh một cách hoàn hảo mức độ phát triển hiệu suất giao dịch và những gì chúng ta cần học để làm tốt hơn nữa. Điều khác biệt giữa các vận động viên, người biểu diễn giỏi có thành tích đều đặn so với những người khác là họ không sợ mắc sai lầm. Lý do đơn giản: họ không có lý do để tự trách bản thân kém cỏi hơn khi mắc sai lầm, nghĩa là họ không có lưu giữ nguồn năng lượng tiêu cực làm ảnh hưởng suy nghĩ tinh táo và sự tập trung của họ. Giống như một con sư tử đang chờ đợi thời điểm thích hợp để vồ con mồi, nó phải cực kỳ tập trung và loại bỏ những suy nghĩ không liên quan.

Làm sao để họ có thể nhanh chóng vượt qua sai lầm và không tự chỉ trích bản thân? Có thể là do họ được lớn lên trong vòng tay của cha mẹ, thầy cô, huấn luyện viên - những người “cực kỳ hiếm hoi”, rất ân cần, dùng cả tình yêu thương, sự chấp nhận để dạy bảo họ một cách cẩn thận, và giúp họ sửa chữa sai lầm. Tôi dùng từ “cực kỳ hiếm hoi” là bởi vì đa số chúng ta đều sinh trưởng trong một môi trường ngược lại hoàn toàn. Chúng ta được dạy để sửa lỗi lầm của mình bằng sự nóng giận, thiếu kiên nhẫn, không có sự cảm thông từ những người dạy bảo. Đối

với các vận động viên vĩ đại, những trải nghiệm tích cực trong quá khứ đối với lỗi lầm đã khiến họ có niềm tin rằng lỗi lầm chỉ đơn giản là bài học, là con đường dẫn, là động lực giúp họ tập trung nỗ lực và cải thiện bản thân ngày một tốt hơn, chẳng phải như thế sao?

Với một niềm tin như thế, thì không có nguồn năng lượng tiêu cực nào khiến bạn phải tự trách bản thân cả. Tuy nhiên, phần còn lại trong chúng ta, những người đã lớn lên và trải qua vô số phản ứng tiêu cực của người khác đối với hành động của mình, tự nhiên sẽ có niềm tin rằng: “Phải né tránh sai lầm bằng mọi giá”, “Nếu tôi mắc sai lầm, sẽ dẫn đến một điều gì đó rất tệ hại”, “Tôi thật vô dụng”, hoặc “Tôi sẽ rất thảm hại nếu mắc phải sai lầm”.

Hãy nhớ rằng mọi suy nghĩ, lời nói và việc làm sẽ củng cố niềm tin của chúng ta về bản thân. Nếu việc tự chỉ trích bản thân cứ lặp đi lặp lại, thì chúng ta có niềm tin rằng chúng ta rất “vô dụng”, niềm tin đó sẽ tìm cách thể hiện ra hành động thực tế, khiến chúng ta trở nên mất tập trung và cảm thấy rối ren; từ đó sẽ nói những lời không hay về bản thân, về người khác; hoặc khiến chúng ta hành xử một cách tệ hại, và tự hủy hoại bản thân.

Nếu bạn muốn trở thành người chiến thắng một cách đều đặn, sai lầm không thể tồn tại theo kiểu suy nghĩ tiêu cực mà hầu hết mọi người đều mắc phải. Bạn phải có khả năng giám sát bản thân ở một mức độ nhất định, và điều đó sẽ khó thực hiện nếu bạn đã phải trải qua cảm giác đau

đón khi nhận thấy mình đang mắc lỗi. Nếu thực trạng này tồn tại với bạn, có hai lựa chọn sau:

1. Bạn phải nỗ lực để tập hợp một loạt các niềm tin tích cực khi mắc phải sai lầm, kèm theo đó, phải loại bỏ đi những suy nghĩ tiêu cực khiến bạn phân tâm khi phạm lỗi.

2. Nếu chưa thể áp dụng được cách đầu tiên, bạn có thể bù đắp cho khả năng mắc sai lầm bằng cách thiết lập một chế độ giao dịch. Điều này có nghĩa là nếu bạn định giao dịch và không chịu giám sát bản thân, nhưng lại mong muốn có kết quả đều đặn, thì giao dịch hoàn toàn theo giai đoạn cơ chế sẽ giải quyết vấn đề khó xử này.

Mặt khác, học cách giám sát bản thân là một quá trình tương đối đơn giản khi bạn đã loại bỏ năng lượng tiêu cực liên quan đến sai lầm của mình. Trong thực tế, nó khá dễ dàng. Tất cả những gì bạn phải làm là quyết định lý do tại sao bạn muốn giám sát bản thân, tức là, trước tiên bạn cần phải có mục đích rõ ràng trong đầu. Khi rõ ràng về mục đích, chỉ cần hướng sự chú ý của bạn đến những gì bạn nghĩ, nói hoặc làm, là mọi vấn đề đã được giải quyết.

Khi nhận thấy rằng bạn không tập trung vào mục tiêu của mình hoặc vào muốn gấp rút hoàn thành mục tiêu, hãy chọn cách chuyển hướng suy nghĩ, lời nói hoặc hành động theo cách phù hợp với những gì bạn đang cố gắng hoàn thành. Tiếp tục chuyển hướng một cách thường xuyên nếu cần. Càng cố gắng tham gia vào quá trình này, đặc biệt là nếu bạn có thể thực hiện nó với một mức độ tin tưởng nhất

định, bạn sẽ tạo ra một khuôn khổ tinh thần (thói quen) tự do hoạt động theo cách phù hợp với mục tiêu của bạn mà không gặp bất kỳ sự cản trở nào từ những suy nghĩ trái chiều.

VAI TRÒ CỦA SỰ TỰ KỶ LUẬT

Tôi gọi quá trình mà tôi vừa mô tả trên là sự tự kỷ luật. Tự kỷ luật được định nghĩa là một kỹ thuật tinh thần để chuyển hướng (hết sức có thể) sự tập trung đến mục tiêu hoặc điều chúng ta mong muốn, khi những điều này có sự xung đột với một số thành phần khác (niềm tin) trong suy nghĩ của chúng ta.

Điều đầu tiên bạn cần lưu ý về định nghĩa này là tự kỷ luật như một kỹ thuật tạo ra một khuôn khổ tư duy mới. Nó không phải là một đặc điểm tính cách; không phải ai sinh ra thì đều có tính kỷ luật và tự giác. Thật vậy, kể cả lúc đọc đến dòng định nghĩa này thì thậm chí bạn còn chưa có tính tự kỷ luật. Tuy nhiên, nó lại là một kỹ thuật được sử dụng trong quá trình chuyển đổi bản thân, bất kỳ ai cũng có thể rèn luyện kỹ năng này.

Đây là một ví dụ từ cuộc sống của tôi để minh họa cho cách hoạt động của kỹ thuật này. Vào năm 1978, tôi quyết định rằng bản thân muốn trở thành một vận động viên điền kinh. Tôi không nhớ chính xác động lực lúc đó của mình là gì, có lẽ là việc tôi đã trải qua 8 năm với phong cách sống rất kém năng động. Tôi không tham gia vào bất

kỳ môn thể thao hay sở thích nào, trừ khi bạn gọi xem tivi là một sở thích.

Một lần nữa, tôi không chắc chắn rằng đã có điều gì đó thúc đẩy khiến bản thân đột nhiên muốn trở thành một vận động viên điền kinh (có lẽ là đã xem một chương trình truyền hình nào đó khiến bản thân hứng thú).

Tuy nhiên, tôi vẫn nhớ rằng đó là một tác động rất mạnh mẽ. Vì vậy, tôi đi ra ngoài và mua cho mình một vài đôi giày chạy bộ, mang chúng vào và chạy ra đường để thử. Điều đầu tiên tôi phát hiện ra là mình không thể làm được. Tôi không đủ thể lực để chạy hơn 50 hay 60 thước (khoảng tầm 45-50m). Thật kinh ngạc, tôi đã không nhận ra cũng như không thể nào tin rằng vậy mà tôi đã bị mất cân đối về thể chất đến mức không thể chạy dù chỉ là 100 yards. Nhận ra điều này khiến bản thân mình thất vọng đến nỗi hai, ba tuần sau tôi không muốn chạy nữa.

Lần sau, khi ra ngoài, tôi vẫn không thể chạy quá 50 đến 60 thước. Tất nhiên, tôi đã thử lại vào ngày hôm sau nhưng kết quả không có gì khác biệt. Trở nên chán nản với tình trạng thể chất ngày càng xấu đi của mình, đến nỗi trong 4 tháng sau, tôi đã không thử lại lần nào nữa.

Bây giờ, đang là mùa xuân năm 1979, một lần nữa tôi quyết tâm trở thành vận động viên điền kinh nhưng đồng thời cũng rất thất vọng vì sự thiếu tiến bộ của mình. Khi đang giằng xé giữa hai luồng suy nghĩ này, tôi chợt nhận ra được một trong những vấn đề của bản thân là không có

mục tiêu để hướng tới. Tôi muốn trở thành một vận động viên điền kinh vĩ đại, nhưng điều đó có nghĩa là gì? Tôi thực sự không biết được, nó không rõ ràng và không thực tế, phải có một cái gì đó rõ ràng hơn để tôi hướng tới. Vì vậy, tôi quyết định rằng bản thân phải chạy được 5 dặm vào cuối mùa hè này.

Vào thời điểm đó thì 5 dặm là một thành tích mà tôi dường như không thể đạt được, nhưng tôi nghĩ rằng mình có thể hoàn thành, điều đó đã tạo ra sự nhiệt huyết bên trong tôi và mức độ càng lúc càng tăng lên, giúp tôi có đủ động lực để chạy đến bốn lần trong tuần đó.

Vào ngày cuối của tuần đầu tiên này, tôi thực sự rất ngạc nhiên khi phát hiện ra dù tập thể dục không nhiều nhưng đã giúp bản thân cải thiện sức chịu đựng và cảm thấy thoải mái hơn mỗi khi chạy xa thêm một chút. Điều này càng tạo ra sự hăng hái hơn nữa, vì vậy tôi đã đi ra ngoài và mua một chiếc đồng hồ bấm giờ, một quyển sổ sử dụng như một quyển nhật ký cho việc chạy bộ.

Tôi đặt ra một chặng đường dài hai dặm và chia mỗi chặng nhỏ dài 14 dặm. Tôi đã ghi ngày tháng, chặng đường, thời gian và cảm giác của mình sau mỗi lần chạy trong nhật ký.

Bây giờ, tôi nghĩ mình đã hoàn thành được chặng đường 5 dặm, cho đến khi gặp phải một loạt các vấn đề tiếp theo. Điều lớn nhất ở đây là sự mâu thuẫn và mất tập trung hiện lên trong tâm trí mỗi khi tôi quyết định muốn ra

ngoài và chạy. Tôi ngạc nhiên với số lượng lý do mà tôi tìm thấy khi không muốn ra ngoài và chạy: “Bên ngoài trời rất nóng (hoặc rất lạnh)”; “Trông như trời sắp mưa”; “Tôi vẫn còn hơi mệt từ lần chạy cuối cùng (mặc dù cách đây ba ngày)”; “Không ai khác ngoài tôi biết mình làm gì”; hoặc thường thấy nhất là: “Tôi sẽ đi ngay khi chương trình truyền hình này kết thúc” (tất nhiên là tôi không bao giờ đi rồi).

Tôi không biết có cách khác nào để giải quyết nguồn năng lượng tiêu cực này ngoại trừ việc hướng sự chú ý tinh táo của mình vào những việc mà bản thân đang cố gắng hoàn thành.

Tôi thực sự rất muốn chạy được 5 dặm vào cuối mùa hè này và thấy rằng đôi khi mong muốn của mình còn mạnh mẽ hơn cả sự mâu thuẫn. Kết quả là, tôi đã thực sự cố gắng mang giày chạy bộ vào, ra ngoài và bắt đầu nhiệm vụ.

Tuy nhiên, nhiều lần, những mâu thuẫn trong suy nghĩ và sự mất tập trung đã khiến tôi dừng lại. Trên thực tế, trong giai đoạn đầu, tôi ước tính rằng hơn hai phần ba thời gian mình đã không thể vượt qua được năng lượng tiêu cực.

Vấn đề tiếp theo mà tôi gặp phải là khi bắt đầu đến gần điểm mà mình có thể chạy được 1 dặm. Trong tâm trạng vô cùng phấn khởi, tôi nói với bản thân rằng mình cần bổ sung một cách thức nào đó giúp bản thân có thể chạy đủ 5 dặm.

Tôi tự lý luận rằng, một khi đạt đến mức có thể chạy 2 hoặc 3 dặm, tôi sẽ hài lòng với bản thân mình và không cần phải hoàn thành mục tiêu 5 dặm nữa. Vì vậy, tôi đã đưa ra một quy tắc khác cho chính mình, bạn cũng có thể gọi nó là quy tắc 5 dặm.

“Nếu tôi cố gắng mang giày ra ngoài chạy bộ và bỏ qua mọi suy nghĩ trái chiều, thì tôi cam đoan rằng sẽ chạy xa hơn (ít nhất một bước chân) so với lần cuối cùng mà tôi chạy”.

Nó chắc chắn sẽ ổn nếu tôi chạy thêm một bước nữa, nhưng cho dù thế nào đi nữa cũng không được ít hơn một bước. Hóa ra rằng, tôi chưa bao giờ phá vỡ quy tắc này, và vào cuối mùa hè, tôi đã chạy được 5 dặm.

Nhưng ngay sau đó, trước khi đạt được thành tích này thì có một điều gì đó rất thú vị và hoàn toàn bất ngờ đã xảy ra với tôi. Khi càng lúc càng tiến đến gần mục tiêu chạy đủ 5 dặm của mình, những suy nghĩ mâu thuẫn bên trong tôi dần dần biến mất.

Tại thời điểm đó, khi nhận thấy rằng nếu bản thân thực sự muốn chạy thì tôi hoàn toàn có thể tự do thực hiện mà không còn bất kỳ sự cản trở của tâm lý, mâu thuẫn hay suy nghĩ trái chiều nào. Điều đó làm tôi rất ngạc nhiên, rằng sau những nỗ lực cố gắng thì cuối cùng tôi cũng đã vượt qua được nó (ít nhất có thể nói là vậy). Kết quả là: Tôi đã tiếp tục chạy bộ đều đặn trong vòng 16 năm tiếp theo.

Điều mà tôi muốn nói đến tiếp theo có thể sẽ dành cho những bạn thực sự quan tâm, rằng bây giờ tôi đã không còn tiếp tục dành quá nhiều thời gian cho việc chạy nữa bởi vì cách đây 5 năm tôi đã đưa ra quyết định mình sẽ bắt đầu chơi lại khúc côn cầu trên băng một lần nữa. Khúc côn cầu là một môn thể thao một khi đã chơi là cực kỳ hăng say. Thi thoảng tôi chơi đến 4 lần một tuần. Xét đến độ tuổi của tôi (trên 50) và mức độ dùng sức để chơi, tôi thường mất khoảng một hoặc hai ngày để hồi phục, và điều này đã làm cho tôi không còn dành nhiều thời gian cho việc chạy bộ nữa.

Bây giờ, nếu bạn lấy những trải nghiệm này và áp dụng chúng vào hoàn cảnh thực tế liên quan đến bản chất của niềm tin lúc này của mình, thì chúng ta có thể xét một số trường hợp sau:

1. Ban đầu, với mong muốn trở thành một vận động viên điền kinh nhưng lại không có nền tảng để hỗ trợ và cài đặt vào hệ thống tâm lý của mình. Nói cách khác, tôi không tìm thấy được một nguồn động lực nào có thể giúp tôi thực hiện mong muốn này của mình.

2. Trên thực tế, tôi nghĩ mình phải làm gì đó để có được sự hỗ trợ này. Và để tạo ra được niềm tin rằng “Tôi là một vận động viên điền kinh” thì trước hết bạn cần phải tạo ra một chuỗi những trải nghiệm mới phù hợp với niềm tin của mình.

Hãy nhớ rằng, mọi điều mà chúng ta nghĩ, nói hoặc làm đều đóng góp nguồn năng lượng tạo nên niềm tin cho hệ thống tâm lý. Mỗi lần chiến thắng những mâu thuẫn về suy nghĩ và có thể tập trung thành công vào mục tiêu, tôi đã tiếp thêm năng lượng cho niềm tin của mình rằng: “Tôi là một vận động viên điền kinh”, và thế là tôi nhanh chóng đổi giày và mang theo một niềm tin đi ra khỏi cửa để chạy bộ.

Và, có một điều cũng khá là quan trọng, đó là tôi đã vô tình lấy đi nguồn năng lượng ra khỏi tất cả những niềm tin trái ngược (vốn thuyết phục bản thân tôi ngừng chạy bộ). Tôi cho rằng có nhiều kỹ thuật khác nhau được đặc biệt tạo ra để loại bỏ những niềm tin mâu thuẫn, nhưng vào thời điểm đó trong cuộc đời, tôi vẫn không hiểu được động lực cơ bản nào đã giúp mình vượt qua được quá trình biến đổi đó. Vì vậy, tôi đã không nghĩ đến việc sử dụng những kỹ thuật như vậy.

3. Bây giờ, tôi có thể dễ dàng (từ góc độ tâm lý) thể hiện mình là một nhà điền kinh, bởi vì “tôi là một vận động viên điền kinh”. Khái niệm đó luôn làm cho tôi tràn đầy năng lượng và giờ đã trở thành một phần của tôi. Khi mới bắt đầu, mâu thuẫn niềm tin của việc chạy bộ, ngẫu nhiên xuất hiện trong tâm lý của tôi. Kết quả là, tôi cần có kỹ thuật để trở thành một người có kỷ luật. Bây giờ tôi không cần áp đặt kỷ luật lên bản thân mình nữa, bởi vì nếu tự hỏi: “Tôi là ai” thì bản thân sẽ đáp lại rằng “Là một nhà điền kinh”. Khi niềm tin của chúng ta hoàn toàn nhất quán với

mục tiêu hoặc mong muốn của bản thân thì sẽ không có bất kỳ nguồn năng lượng tiêu cực nào nữa. Nếu không có nguồn năng lượng tiêu cực thì sẽ không có những suy nghĩ rối ren, tự bào chữa, hợp lý hóa, biện minh hoặc sai lầm (có ý thức hoặc không có ý thức) gây mất tập trung.

4. Niềm tin có thể thay đổi, và nếu đã thay đổi được một niềm tin thì bạn cũng có thể thay đổi được những niềm tin khác. Trừ khi bạn hiểu rằng mình thực sự không thay đổi chúng, mà chỉ đang truyền năng lượng tích cực từ khái niệm này sang khái niệm khác mà thôi. (Hình thức mà niềm tin hướng đến sự thay đổi vẫn còn nguyên vẹn). Do đó, hai niềm tin hoàn toàn trái ngược nhau vẫn có thể tồn tại song song với nhau trong tâm lý của bạn. Nhưng nếu bạn chỉ chọn một, lấy hết năng lượng từ niềm tin này và chỉ tiếp thêm năng lượng cho niềm tin kia thì sẽ không có mâu thuẫn nào tồn tại qua góc nhìn của quan điểm. Chỉ nên giữ duy nhất một niềm tin rằng năng lượng sẽ có khả năng hoạt động như một sự tác động lên trạng thái tâm lý của bạn, vào nhận thức vấn đề và giải đáp thông tin, hành vi của bạn.

Giờ đây, cách duy nhất để không giao dịch một cách máy móc là biến mình trở thành một nhà giao dịch thành công nhất quán. Nếu trong môi trường tâm lý của bạn xuất hiện bất kỳ những mâu thuẫn với các yếu tố tạo ra niềm tin rằng: “Tôi là một nhà giao dịch thành công nhất quán”, thì bạn sẽ cần phải sử dụng đến kỹ thuật tự giữ kỷ luật cho bản thân để tích hợp các nguyên tắc này như một phần ưu

thể tồn tại trong tính cách của bạn. Một khi các nguyên tắc đó đã chuyển hóa thành việc tự định vị được bản thân – “bạn là ai”, bạn sẽ không cần đến kỹ thuật tự giữ kỷ luật bản thân nữa, quá trình “nhất quán” đã trở nên dễ dàng, giống như một thói quen.

Trong một vấn đề nào đó, hãy nhớ rằng tính nhất quán không giống với khả năng tạo ra một giao dịch có lợi nhuận, hay thậm chí là chuỗi các giao dịch chiến thắng, bởi vì để đạt được kết quả đó không hoàn toàn đòi hỏi kỹ năng mà chỉ dự đoán chính xác, cũng giống như việc dự đoán kết quả sau khi tung một đồng xu. Trong khi đó, tính nhất quán chỉ là một trạng thái tâm lý, nhưng một khi đã đạt được thì chúng sẽ đưa bạn đi theo khuôn khổ nhất định. Bạn không cần phải cố gắng để trở nên nhất quán vì nó là một chức năng tự nhiên tồn tại có sẵn trong bản chất của bạn. Trên thực tế, nếu bạn đang cố thì đó là dấu hiệu cho thấy bản thân chưa hoàn toàn tích hợp được các nguyên tắc của thành công nhất quán như một phần của tính cách, diễn ra một cách tự nhiên và không xung đột với các trạng thái tâm lý khác.

Ví dụ, xác định trước rủi ro cũng là một bước trong quá trình “nhất quán”. Nếu bạn cảm thấy bản thân cần phải đặc biệt cố gắng thì mới có thể xác định trước được rủi ro của mình, hay là bạn luôn tự nhắc nhở bản thân mình để phải có ý thức khi làm một việc gì, hoặc có lúc bạn phải trải qua những mâu thuẫn về suy nghĩ (về mặt bản chất, nó cố gắng ngăn cản khi bạn định làm điều gì đó), và nếu bạn

thấy mình đang trong phiên giao dịch mà mình chưa xác định trước được rủi ro, thì có thể khẳng định rằng nguyên tắc này chưa ảnh hưởng sâu sắc đến tính cách giao dịch của bạn, hay nói một cách dễ hiểu là bạn chưa có thói quen để thực hành sự nhất quán. Nó sẽ không phải như kiểu khái niệm “Bạn là ai”. Nếu đang gặp trường hợp này, có lẽ bạn còn chưa xác định được rủi ro trước khi giao dịch.

Khi tất cả các dòng tư duy mâu thuẫn được loại bỏ, bạn sẽ không cần phải đi theo khuôn khổ. Những gì bạn đã từng cố gắng thực hiện sẽ trở nên dễ dàng hơn. Tại thời điểm đó, bạn sẽ trở nên rất kỷ luật đối với sự nhìn nhận của người khác (vì bạn có thể làm được điều mà họ cảm thấy khó, nếu không muốn nói là không làm được).

Nhưng trên thực tế, bạn không hề cần đến tính tự kỷ luật, nó chỉ đơn giản là thực hiện theo một nhóm niềm tin khác buộc bạn phải hành xử theo cách phù hợp với mong muốn, mục đích hoặc mục tiêu của mình mà thôi.

TẠO RA NIỀM TIN TRONG SỰ NHẤT QUÁN

Mục tiêu chính ở đây là tạo ra niềm tin rằng “Tôi là người chiến thắng đều đặn và nhất quán”, cũng giống như mục đích trở thành “Vận động viên điền kinh” của tôi, nó sẽ rất bao quát và sẽ rất khó hiểu để thực hiện nếu không chia nhỏ quy trình thành từng bước.

Vì vậy, những gì tôi phải làm là chia nhỏ niềm tin thành từng phần, có thể xác định được và sau đó đưa ra một kế

hoạch để bạn thực hiện, tích hợp từng phần và áp dụng được niềm tin của mình.

Các niềm tin được chia nhỏ sau đây sẽ cung cấp cấu trúc cơ bản để bạn có thể liên kết lại với nhau, xây dựng được mục tiêu “Trở thành người chiến thắng đều đặn và nhất quán”.

TÔI LÀ NGƯỜI CHIẾN THẮNG ĐỀU ĐẶN VÀ NHẤT QUÁN, BỞI VÌ:

1. Tôi xác định được các lợi thế trong phương pháp giao dịch của mình một cách khách quan.

2. Tôi xác định trước mọi rủi ro của mình khi tham gia giao dịch.

3. Tôi hoàn toàn có thể chấp nhận mọi rủi ro hoặc sẵn sàng từ bỏ giao dịch của mình nếu nó không đi như kỳ vọng.

4. Tôi hành động theo sự tín hiệu từ phương pháp giao dịch của mình mà không có sự dè dặt hay do dự.

5. Tôi tự thưởng cho bản thân khi kiếm được tiền từ thị trường. 6. Tôi liên tục theo dõi những khả năng mắc lỗi của bản thân.

7. Tôi hiểu được sự cần thiết tuyệt đối của những nguyên tắc thành công đều đặn này và do đó, bản thân tôi không bao giờ vi phạm chúng.

Những niềm tin tôi vừa nêu trên là 7 nguyên tắc nhất quán. Nhưng nếu để tích hợp được những nguyên tắc này

và đưa vào hệ thống tâm lý ở dạng mức độ chức năng thì đòi hỏi bạn phải tạo ra được một loạt những trải nghiệm phù hợp với chúng.

Điều này cũng giống với câu chuyện nhỏ về mong muốn được tiếp xúc, chơi đùa với một chú chó của một cậu bé hay là ước muốn trở thành một vận động viên điền kinh mà tôi đã kể ở trên. Nhưng bạn biết đấy, để có thể tiếp xúc được với chú chó thì trước tiên phải cố gắng đến gần được nó. Và cuối cùng, cậu bé có thể tới gần và tiếp xúc được với những chú chó mà không có bất kỳ sự phản kháng nào bên trong tâm lý, bởi vì cậu đã có thể thay đổi được sự cân bằng trong hệ thống tâm lý của mình.

Tiếp đến, để trở thành một vận động viên điền kinh, tôi đã mặc kệ những mâu thuẫn bên trong tâm lý để có thể chạy bộ, tạo ra những trải nghiệm cho bản thân. Cuối cùng, tôi nhận ra được rằng nguồn năng lượng này ngày càng thay đổi theo định nghĩa mới về bản thân mình, và chạy bộ đã trở thành một biểu hiện tự nhiên bên trong phản xạ của tôi.

Rõ ràng, có thể thấy được rằng, những gì chúng ta đang cố gắng hoàn thành ở đây phức tạp hơn nhiều so với việc trở thành một vận động viên điền kinh hay tiếp xúc, cưng nựng một chú chó, nhưng động lực cơ bản của quá trình này là giống hệt nhau.

Chúng ta sẽ bắt đầu với một mục tiêu cụ thể. Nguyên tắc nhất quán đầu tiên ở đây là niềm tin, “Tôi xác định

được các lợi thế trong phương pháp giao dịch của mình một cách khách quan”. Từ khóa ở đây là “khách quan”. Khách quan có nghĩa là không có định nghĩa, không giải thích theo quan điểm chủ quan, và do đó sẽ không lo lắng hoặc hưng phấn khi nhìn nhận thông tin thị trường ở bất kỳ góc độ nào.

Vậy cách để trở nên “khách quan” là hoạt động dựa trên niềm tin nhưng phải giữ được sự kỳ vọng của bạn ở mức trung lập và phải luôn xem xét, theo dõi các yếu tố tác động khác khi chưa thể xác định rõ.

Hãy nhớ rằng, bạn phải đặc biệt rèn luyện tâm lý của mình để trở nên nhạy bén và tập trung hơn vào “dòng chảy cơ hội ở khoảnh khắc hiện tại”. Tâm lý của chúng ta sẽ không tự nhiên sinh ra để suy nghĩ theo cách này. Vì vậy để trở thành một nhà giao dịch với tâm lý khách quan, bạn phải học cách suy nghĩ từ quan điểm của thị trường. Có thể thấy rằng, từ góc nhìn thị trường, luôn tồn tại những yếu tố không xác định đang chuẩn bị để tác động làm biến đổi giá thị trường. Do đó, có thể nhìn ra được rằng “mỗi khoảnh khắc là duy nhất”, mặc dù tại thời điểm đó, nó có thể giống với một khoảnh khắc nào đó trong quá khứ mà chúng ta đã ghi lại vào tâm trí.

Ngay khi bạn nghĩ mình đúng, cho rằng mình biết được điều gì sắp diễn ra tiếp theo và trong thời điểm đó bạn nhanh chóng đưa ra quyết định. Tuy nhiên, có thể nói rằng, với những gì bạn biết thì chỉ giới hạn ở mức độ hợp lý của suy nghĩ; mặt khác, cách duy nhất ở đây là xem xét

lại quá khứ của bạn, điều này cũng có thể không liên quan đến những việc xảy ra dưới góc độ của thị trường.

Tại thời điểm đó, bạn sẽ có khả năng phải trải qua và hiểu được sự đau đớn khi thông tin nhận được từ thị trường không đáp ứng được (đi ngược) kỳ vọng của mình. Và để tránh việc phải trải qua nỗi đau, tâm lý của bạn sẽ tự động bù đắp bằng cơ chế tránh đau đớn trong cả tiềm thức lẫn ý thức, khi những điều kỳ vọng và diễn biến thực tế trên thị trường là hoàn toàn khác biệt.

Những gì bạn sẽ phải trải qua lúc này thường được gọi là “ảo tưởng”. Trong trạng thái ảo tưởng, bạn không có mục tiêu cũng không thể kết nối được với “dòng chảy cơ hội ở khoảnh khắc hiện tại”.

Thay vào đó, bạn rất dễ mắc phải tất cả các lỗi điển hình trong giao dịch (như do dự, làm điều gì đó quá sớm, không xác định trước được rủi ro, xác định được rủi ro nhưng lại sợ lỗ và biến giao dịch trở nên thua đậm, thoát khỏi giao dịch sớm khi còn đang thắng, không chốt lời khi giao dịch thắng, biến giao dịch đang thắng lớn thành thua đậm, dời mức dừng lỗ về gần điểm vào lệnh, cắt lỗ để rồi chúng kiến thị trường đảo chiều theo hướng mình kỳ vọng, hoặc giao dịch một vị trí quá lớn so với số vốn hiện có).

Nắm sự thật cơ bản về thị trường sẽ giữ cho sự kỳ vọng của bạn trung lập, và hãy tập trung vào “dòng chảy cơ hội ở khoảnh khắc hiện tại” (bằng cách bỏ qua những sai sót ở

quá khứ và tập trung vào hiện tại), và từ đó, hãy loại bỏ luôn những khả năng khiến bạn mắc phải những lỗi này.

Khi ngừng mắc lỗi trong giao dịch, bạn sẽ bắt đầu tin tưởng vào bản thân mình. Bạn cảm thấy mình ngày càng tự tin hơn, tức là sự tự tin của bạn cũng sẽ tăng theo. Khi sự tự tin càng lớn, bạn sẽ thực hiện các giao dịch một cách dễ dàng (thực hiện theo tín hiệu của phương pháp mà không cần dè dặt hay do dự). Năm sự thật cơ bản cũng sẽ tạo ra cho bạn một trạng thái tinh thần có thể chấp nhận được những rủi ro trong giao dịch. Và khi chấp nhận được rủi ro, bạn sẽ hài lòng với những kết quả mà bạn đạt được, từ đó sẽ có được một trạng thái tâm lý khách quan, không lo lắng, khi mà bạn đã sẵn sàng nhận thức và hành động theo những thông tin mà thị trường cung cấp cho bạn ở “khoảnh khắc hiện tại”.

Mục tiêu đầu tiên là tích hợp niềm tin: “Tôi xác định được các lợi thế trong phương pháp giao dịch của mình một cách khách quan”, và dùng nó để chi phối tâm trí. Thử thách ở đây là làm thế nào để bạn đạt được điều đó? Làm thế nào để bạn biến mình trở thành người có thể suy nghĩ nhất quán theo quan điểm của thị trường?

Quá trình biến đổi bắt đầu với những mong muốn và sự sẵn sàng tập trung vào đối tượng mà bạn kỳ vọng (giữ bản thân kỷ luật). Sự mong muốn chính là một sức mạnh. Nó có thể đúng hoặc không đúng nếu đem so sánh với những niềm tin về bản chất giao dịch đang tồn tại trong con người bạn ở thời điểm hiện tại.

Một mong muốn rõ ràng là việc nhắm thẳng vào mục tiêu cụ thể, nó cũng giống như một cỗ máy có công suất lớn. Bạn có thể sử dụng mong muốn của mình để tạo ra một phiên bản hay một chiều hướng mới cho thói quen của mình. Biến đổi năng lượng là biến đổi giữa hai hoặc nhiều khái niệm mâu thuẫn với nhau, hoặc là thay đổi hoàn cảnh hay sự dao động của tâm lý bạn từ tiêu cực sang tích cực.

Tôi chắc một điều rằng bạn sẽ rất quen thuộc với câu nói: “Hãy quyết định đi”. Hàm ý của câu này là chúng ta cần đưa ra chính xác sự rõ ràng của những mong muốn (không có sự do dự hay nghi ngờ) với niềm tin rằng sẽ không có gì cản đường được chúng ta, kể cả những tác động bên trong lẫn bên ngoài.

Nếu phía sau những quyết tâm của chúng ta có đủ sức mạnh, thì bản thân có thể ngay lập tức sẽ trải qua được một sự thay đổi lớn trong cấu trúc tâm lý. Loại bỏ những mâu thuẫn bên trong tâm trí không phải là nhiệm vụ của thời gian, mà là sự mong muốn tập trung vào nhiệm vụ (mặc dù có thể mất một khoảng thời gian đáng kể để quyết tâm đạt được điều mà chúng ta mong muốn). Do đó, nếu có sự rõ ràng và tin tưởng hoàn toàn, kỹ thuật giữ bản thân kỷ luật theo thời gian sẽ hiệu quả đối với bạn (tất nhiên, nếu bạn sẵn sàng áp dụng nó).

Để đạt được điều đó, so với những điều mà bạn mong muốn từ sự nhất quán (trạng thái tin cậy, tự tin và khách quan) thì trước hết bạn cần phải làm là “quyết tâm” với niềm tin và sự rõ ràng từ giao dịch của mình.

Điều này rất cần thiết vì nếu giống như các nhà giao dịch khác, bạn sẽ phải đối đầu với sự xung đột đến từ những yếu tố tác động mạnh mẽ khác. Chẳng hạn, nếu bạn giao dịch chỉ vì đạt được sự hưng phấn khi bắt được một đợt tăng giá mạnh, chỉ để gây ấn tượng với gia đình, bạn bè, trở thành người hùng trong mắt người khác, để thỏa mãn được sự tham muốn lợi nhuận ngẫu nhiên, đúng như theo dự đoán của bạn, hoặc những lý do khác nhưng không liên quan đến sự nhất quán, thì bạn sẽ thấy sức mạnh của những động lực này không chỉ là sự trở ngại làm cho bài tập mà tôi sắp đưa ra cho bạn gặp khó khăn, mà nó còn là trở ngại lớn ngăn cản việc bạn thực hiện giao dịch.

Bạn có còn nhớ câu chuyện về một cậu bé không giống như những đứa trẻ khác và mong muốn được tiếp xúc với những chú chó mà tôi đã từng kể không? Nếu nói về bản chất, cậu ta quyết định sẽ sống với hai luồng suy nghĩ xung đột nhau, một là niềm tin tích cực: chó không nguy hiểm, một là niềm tin tiêu cực: chó là động vật rất nguy hiểm. Cậu bé có thể cảm nhận được sự thân thiện của những chú chó nhưng lại không có cách nào để lại gần chúng. Trừ khi thực sự muốn thay đổi điều đó, thì sự cân bằng giữa hai niềm tin mới vĩnh viễn biến mất khỏi cuộc đời của cậu bé.

Do đó, để bắt đầu quá trình này, nếu muốn có được sự nhất quán thì trước hết bạn phải sẵn sàng từ bỏ tất cả các lý do, động cơ hay bất kỳ việc gì khác có thể ảnh hưởng đến quyết định giao dịch của bạn, làm cho quá trình tích hợp các niềm tin trong tâm trí không tạo ra được sự nhất quán.

Một mong muốn rõ ràng, mãnh liệt là điều kiện tiên quyết để bạn hoàn thành quá trình này.

BÀI TẬP

HỌC CÁCH GIAO DỊCH NHƯ MỘT TAY CHƠI BÀI CHUYÊN NGHIỆP

>Mục tiêu của bài tập này là thuyết phục bản thân rằng giao dịch chỉ là một trò chơi đơn giản về xác suất (con số), tương tự như xác suất tung đồng xu sắp ngửa. Ở cấp độ vi mô, đối với các giao dịch riêng lẻ có khi sẽ xuất hiện những kết quả độc lập hay ngẫu nhiên giữa kết quả này với kết quả khác, nhưng ở cấp độ vĩ mô thì lại khác, một loạt các giao dịch sẽ tạo ra một kết quả nhất quán.

Từ góc độ của xác suất, có thể thấy được, nhà giao dịch nếu muốn đạt được những lợi thế của những tay chơi bạc chuyên nghiệp, cần phải:

1. Thực sự sở hữu một phương pháp tạo ra lợi thế cho mình;
2. Tư duy về giao dịch theo một cách phù hợp (Năm sự thật cơ bản);
3. Làm mọi thứ bạn cần phải làm trong một loạt các giao dịch.

Sau đó, giống như các tay chơi bạc chuyên nghiệp, bạn sẽ làm chủ cuộc chơi và trở thành người chiến thắng nhất quán.

THIẾT LẬP TƯ DUY THEO NỘI DUNG BÀI TẬP

LỰA CHỌN THỊ TRƯỜNG

Đầu tiên bạn cần chọn một cổ phiếu hoặc một hợp đồng tương lai có thanh khoản tốt để giao dịch. Thị trường nào cũng được, miễn là đảm bảo được tính thanh khoản và bạn đủ khả năng để bổ sung ký quỹ (trong trường hợp vay mượn để giao dịch) khi giao dịch ít nhất 300 cổ phiếu hoặc 3 hợp đồng/ giao dịch.

Chọn các biến số để xây dựng phương pháp giao dịch cho riêng mình. Đây có thể là một trong những hệ thống mà bạn mong muốn. Hệ thống hoặc phương pháp giao dịch bạn chọn có thể liên quan tới toán học, phân tích định lượng hoặc phân tích biểu đồ trực quan (dựa trên các mẫu hình giá). Bạn tự tạo ra hay là mua nó từ người khác cũng không quan trọng lắm, bạn cũng không cần mất quá nhiều thời gian hay phải quá cầu kỳ để tìm kiếm hoặc phát triển hệ thống tốt nhất hay phù hợp nhất. Bởi vì bài tập này không chú trọng về sự phát triển của hệ thống và cũng không phải là bài kiểm tra về khả năng phân tích của bạn.

Trên thực tế, các biến số mà bạn chọn thậm chí có thể được coi là tầm thường so với tiêu chuẩn của hầu hết các nhà giao dịch, bởi vì những gì bạn sẽ học được từ việc thực hiện bài tập này nó không phụ thuộc vào việc bạn có thực sự kiếm được tiền hay không. Nếu bạn coi bài tập này là một khoản chi phí cho việc học tập thì nó sẽ cắt bớt lượng

thời gian và công sức mà bạn có thể dành ra và sử dụng cho việc khác như cố gắng tìm ra những tín hiệu giao dịch trăm trận trăm thắng.

Để trả lời những bạn đang thắc mắc, tôi sẽ không đưa ra bất kỳ khuyến nghị cụ thể nào về hệ thống hoặc biến số mà bạn nên sử dụng, bởi vì tôi giả định rằng hầu hết những người đọc quyển sách này đều đã được học cơ bản về phân tích kỹ thuật.

Nếu bạn cần hỗ trợ thêm, có tìm đọc hàng trăm quyển sách sẽ có sẵn về chủ đề này, cũng như liên hệ các nhà cung cấp hệ thống có sẵn bán cho bạn về ý tưởng của họ. Tuy nhiên, nếu bạn đã thực sự cố gắng tự mình thực hiện việc này nhưng vẫn gặp sự cố khi chọn hệ thống, bạn có thể liên hệ với tôi qua markdouglas.com hoặc tradinginthezone.com và tôi sẽ đưa ra một số đề xuất cho bạn.

Bất cứ hệ thống nào mà bạn chọn để sử dụng phải phù hợp với những thông số kỹ thuật sau đây:

ĐIỂM ĐẶT LỆNH.

Các biến bạn sử dụng để xác định một phương pháp tốt cho mình phải hoàn toàn chính xác. Và hệ thống phải được thiết kế để không đưa ra những tín hiệu nào mang tính chủ quan của bạn. Hay nói cách khác phương pháp phải đưa ra những tín hiệu khách quan, với những tiêu chí thống nhất. Không có một yếu tố nào ngẫu nhiên hoặc đột xuất có thể tác động vào việc cung cấp tín hiệu từ hệ thống giao dịch.

ĐIỂM THOÁT LỆNH/CẮT LỖ.

Đặt lệnh được thiết lập như thế nào thì thoát lệnh cũng phải được thiết lập theo cách tương tự, nghĩa là phải nhất quán và thống nhất. Phương pháp của bạn phải xác định chính xác mức rủi ro phải chịu khi giao dịch không đúng như kỳ vọng. Luôn luôn sẽ một mức giá tối ưu mà tại đó giá sẽ không chạm đến để buộc bạn phải dừng lỗ. Hãy để cấu trúc thị trường xác định điểm tối ưu này nằm ở đâu, thay vì sử dụng một phần vốn của bạn để thử sai.

Trong mọi trường hợp, tín hiệu đưa ra từ hệ thống của bạn luôn luôn phải khách quan và nhất quán, không được phép có sự can thiệp từ suy luận chủ quan của nhà giao dịch.

KHUNG THỜI GIAN.

Bạn có thể chọn bất kỳ một khung thời gian phù hợp cho phương pháp giao dịch của mình, nhưng hãy lưu ý những tín hiệu đặt lệnh và thoát lệnh phải cùng một khung thời gian. Ví dụ, trên biểu đồ thanh 30 phút sẽ in ra một thanh giá trong mỗi 30 phút, nếu bạn sử dụng các tiêu chí trong hệ thống để phân tích cụ thể mẫu hình đang ở vùng hỗ trợ hay vùng kháng cự thì cũng đồng nhất về khung thời gian (30 phút) với việc tính toán mục tiêu lợi nhuận và rủi ro.

Tuy nhiên, việc giao dịch trong một khung thời gian không ngăn cản bạn sử dụng những khung thời gian khác làm bộ lọc. Ví dụ, bạn có thể có một bộ lọc với một quy tắc:

chỉ đặt lệnh theo xu hướng chính. Chân lý muôn thuở mà ai cũng thuộc lòng: Xu hướng là bạn. Có nghĩa là bạn sẽ có xác suất thành công cao hơn khi giao dịch theo xu hướng chính. Trên thực tế, giao dịch có rủi ro thấp nhất với xác suất thành công cao nhất chỉ xảy ra lúc mua tại vùng hỗ trợ trong xu hướng tăng hoặc bán ra tại vùng kháng cự trong xu hướng giảm.

Để chứng minh cho quy tắc này hiệu quả, giả sử bạn xác định các mẫu hình kháng cự/hỗ trợ trong khung thời gian 30 phút làm các tiêu chí vào lệnh cho hệ thống của bạn. Quy tắc ở đây là, bạn chỉ giao dịch theo xu hướng chính. Một thị trường có xu hướng tăng khi có một loạt các đỉnh sau cao hơn đỉnh trước, đáy sau cao hơn đáy trước; và ngược lại, thị trường có xu hướng giảm khi có một loạt các đỉnh sau thấp hơn đỉnh trước, đáy sau thấp hơn đáy trước. Khung thời gian càng dài, xu hướng càng có ý nghĩa. Chẳng hạn, xu hướng trong khung thời gian Ngày sẽ quan trọng hơn xu hướng trong khung thời gian 30 phút. Do đó, xu hướng trên khung Ngày sẽ được ưu tiên hơn và được xem là xu hướng chính.

Để xác định được hướng đi của xu hướng chính, hãy quan sát diễn biến giá trên biểu đồ khung Ngày. Nếu là xu hướng tăng, thì bạn chỉ việc tìm kiếm những tín hiệu giá giảm và hồi về vùng hỗ trợ ở khung 30 phút. Đó là vùng mà bạn sẽ xem xét mua. Ngược lại, nếu xu hướng ở khung Ngày là giảm, thì bạn chỉ việc tìm những đợt tăng hồi về

vùng kháng cự ở khung thời gian 30 phút để xem xét bán/bán khống.

Mục tiêu của bạn là xác định rằng trong một thị trường có xu hướng giảm, giá sẽ tăng phục hồi bao xa và có đảo chiều thành xu hướng tăng dài hạn hơn hay không. Ngược lại, trong thị trường có xu hướng tăng, bạn sẽ phải quan sát xem liệu giá sẽ giảm về bao nhiêu và có đảo chiều thành xu hướng giảm dài hạn hay không. Thường có rất ít rủi ro khi giao dịch tại vùng hỗ trợ kháng cự khung thời gian trong ngày (30 phút) vì nó giới hạn không cho giá chạy đi xa hơn khi giao dịch của bạn thua lỗ nặng.

CHỐT LỜI.

Bạn có tin rằng, trong số tất cả các kỹ thuật cần học để trở thành một nhà giao dịch thành công nhất quán, thì có lẽ học cách chốt lời là kỹ năng khó nhất. Vô số các yếu tố tâm lý cá nhân, thường rất phức tạp ảnh hưởng đến kỹ năng này. Không may là vấn đề này vượt ra ngoài phạm vi của quyển sách. Tôi chỉ ra điều này để những người trong số các bạn có xu hướng muốn vượt lên chính mình có thể thu giãn, và cho bản thân một ít thời gian để nghỉ ngơi. Ngay cả khi bạn đã có được tất cả các kỹ năng khác, có thể mất một thời gian rất dài trước khi bạn có được kỹ năng này.

Nhưng đừng tuyệt vọng, vẫn có cách để tạo ra các quy tắc chốt lời nhưng ít nhất bạn phải đáp ứng được mục tiêu thứ 5 của nguyên tắc nhất quán (“Tôi tự thưởng cho bản thân khi kiếm được tiền từ thị trường.”). Nếu bạn định tạo

niềm tin cho bản thân rằng bạn là sẽ người chiến thắng nhất quán, thì cũng đồng nghĩa với việc bạn phải tạo ra những kinh nghiệm tương ứng với niềm tin đó. Bởi vì mục tiêu của niềm tin là chiến thắng đều đặn và nhất quán, thì việc chốt lời của bạn cũng cần phải có sự nhất quán như vậy.

Đây là phần duy nhất của bài tập mà bạn hoàn toàn có quyền quyết định về những điều mình làm. Tiền đề cơ bản là trong một giao dịch kiếm được lợi nhuận, bạn sẽ không bao giờ biết được thị trường sẽ đi theo hướng như dự kiến khoảng bao xa.

Thị trường rất hiếm khi tăng mạnh hay giảm sâu ngay lập tức. Tuy nhiên, cổ phiếu của NASDAQ Internet vào mùa thu 1999 là một ngoại lệ với quan điểm này. Thông thường, thị trường sẽ tăng lên một hoặc vài phiên sau đó sẽ quay về ở gần ngưỡng hỗ trợ, hoặc giảm xuống một hay vài phiên trong giao dịch sau đó sẽ phục hồi gần ngưỡng kháng cự.

Giá thoái lui có thể khiến bạn khó khăn trong việc giữ một lệnh đang có lời. Bạn sẽ phải là một nhà phân tích cực kỳ tinh tế và khách quan để phân biệt giữa mức thoái lui bình thường – thị trường vẫn có tiềm năng tiếp tục tăng giảm theo xu hướng chính, và thoái lui không bình thường (có sự sụt giảm mạnh rõ ràng) – khi giá không chỉ hồi lại mà đi ngược với hướng bạn đang giao dịch một cách lâu dài hơn.

Nếu bạn không bao giờ biết được thị trường sẽ đi bao xa theo xu hướng mà bạn đang giao dịch, thì bạn sẽ chốt lời khi nào và chốt như thế nào? Vấn đề ở đây chính là thời điểm mà bạn quyết định đóng vị thế lại dựa trên khả năng đọc hiểu và phân tích thị trường của bạn. Trong trường hợp không có khả năng thực hiện điều này một cách khách quan, thì cách tốt nhất đến từ góc độ tâm lý là bạn nên chia vị thế thành mỗi 1/3 hay 1/4 và đóng dần khi thị trường tăng giảm theo hướng dự kiến của bạn. Nếu đang giao dịch hợp đồng tương lai, thì để thực hiện chiến lược trên, đòi hỏi vị thế giao dịch tối thiểu của bạn ít nhất là 3 (hoặc 4 hợp đồng). Đối với cổ phiếu, vị thế tối thiểu là số lượng cổ phiếu phải chia hết cho 3 (hoặc 4).

Sau đây là cách tôi đóng dần vị thế đang có lời. Khi mới bắt đầu giao dịch, đặc biệt là 3 năm đầu tiên (1979 đến 1981), tôi phân tích rất thường xuyên và kỹ lưỡng kết quả giao dịch của mình. Một trong những điều mà tôi phát hiện ra được là, tôi rất hiếm khi đặt lệnh cắt lỗ để cắt lỗ, ít nhất là khi vừa đặt lệnh giá đã đi theo đúng hướng kỳ vọng. Bình quân chỉ có một trên mười giao dịch là tôi lỗ ngay lập tức. Khoảng 25% – 30% số giao dịch đang có lời khoảng 3–4 tick rồi chuyển thành lỗ và chạm dừng lỗ. Tôi đã tính toán rằng, nếu tôi xây dựng được thói quen đóng ít nhất 1/3 hoặc 1/4 vị thế mỗi khi kiếm được 3-4 tick, thì tổng kết cuối năm tiền lời sẽ nhiều hơn tiền lỗ. Và tôi đã đúng. Cho đến hiện tại, tôi luôn luôn, không hề dè dặt hay do dự khi đóng bớt 1 phần vị thế bất cứ khi nào thị trường đã cho

tôi một ít lợi nhuận. Con số đó có thể là bao nhiêu tùy thuộc vào thị trường hiện tại; mỗi thời điểm sẽ là một số tiền khác nhau trong mỗi trường hợp. Ví dụ, trong hợp đồng tương lai trái phiếu kho bạc, tôi sẽ đóng 1/3 vị thế khi tôi kiếm được 4 tick. Trong hợp đồng tương lai S&P, tôi sẽ đóng 1/3 vị thế khi tôi kiếm được 1,5 hoặc 2 điểm tròn.

Trong giao dịch trái phiếu, tôi thường không đặt rủi ro nhiều hơn 6 tick (dùng lỗ 6 tick) để đặt lệnh. Sau đây tôi sẽ lấy ví dụ về việc giao dịch 3 hợp đồng và cách làm hiệu quả như sau: Nếu tôi đặt lệnh và ngay lập tức thị trường đi ngược với hướng tôi kỳ vọng, chưa kịp lấy 4 tick đầu tiên, thì tôi đã phải cắt lỗ 18 tick, nhưng như tôi đã nói ở trên, điều này không thường xuyên xảy ra. Đa phần đều là tôi đang lời một ít sau đó mới quay ngược chạm dừng lỗ. Do đó, nếu tôi đã lời ít nhất 4 tick, tôi sẽ chốt 1 hợp đồng để bỏ túi 4 tick trước đã. Những gì tôi đã làm là giảm tổng rủi ro cho hai hợp đồng còn lại xuống 10 tick. Nếu thị trường đảo chiều khi lệnh của tôi chạm dừng lỗ thì con số lỗ ròng chỉ còn là 8 tick.

Giả sử 2 hợp đồng còn lại không chạm dừng lỗ và thị trường vẫn tiếp tục đi theo xu hướng mà tôi kỳ vọng, tôi sẽ tiếp tục chốt 1/3 vị thế tại mục tiêu giá đã xác định trước – dựa trên các ngưỡng hỗ trợ kháng cự ở khung thời gian cao hơn hoặc khi giá kiểm định lại đỉnh đáy quan trọng. Khi chốt lời 1/3 vị thế thứ hai, tôi cũng dời mức dừng lỗ về mức đặt lệnh ban đầu. Như vậy, đối với 1/3 vị thế cuối cùng, tôi sẽ không bao giờ lỗ nữa bất kể thị trường có tăng

giảm như thế nào. Nói cách khác, vị thế hiện tại đã trở thành “cơ hội không còn chút rủi ro” nào nữa. Đây là khái niệm mà tôi muốn nhấn mạnh nhiều hơn nữa để bạn có thể hiểu được tầm quan trọng và áp dụng một cách triệt để. Khi bạn đã có một “cơ hội không còn chút rủi ro” như trên thì không có cách thua lỗ được trừ khi xuất hiện những trường hợp cực kỳ bất thường, như khi giá tăng trần/sàn ngay đầu phiên (trong thị trường hàng hóa) và xuyên qua mức dừng lỗ của bạn. Ngoài chuyện này, thì bạn cứ yên tâm vì bạn chắc chắn sẽ không lỗ nữa. Bạn sẽ được trải nghiệm một cảm giác thư giãn, thoải mái trong tâm trí.

Sử dụng 3 hợp đồng giao dịch làm ví dụ, và đây là cách thức nó hoạt động: Nếu tôi vào một vị thế giao dịch và ngay lập tức thị trường giảm mạnh mà không tăng để tôi có thể thu được lợi nhuận ít nhất là 4 tick trước thì tôi sẽ bị ngừng giao dịch vì lỗ 18 tick, nhưng tôi đã chỉ ra rằng điều này không xảy ra thường xuyên. Nhiều khả năng, giao dịch tạo ra một khoản lợi nhuận nhỏ cho tôi trước khi trở thành kẻ thua cuộc.

Nếu nó tạo ra lợi nhuận cho tôi ít nhất bốn tick, tôi sẽ lấy 4 tick đó trong một hợp đồng. Những gì tôi đã làm là giảm rủi ro với 2 hợp đồng còn lại xuống 10 tick. Cho dù sau đó tôi dừng lỗ với 2 hợp đồng cuối cùng của mình trên thị trường, thì khoản lỗ ròng trên giao dịch cũng chỉ là 8 tick.

Nếu tôi không đặt lệnh cắt lỗ ở hai hợp đồng cuối cùng và thị trường biến động theo hướng của tôi, tôi sẽ phải chốt

lời 1/3 vị thế tiếp theo ở một số điểm được xác định trước đó. Điểm này dựa trên hỗ trợ hoặc kháng cự trong khung thời gian dài hơn, hoặc dựa trên các đợt kiểm chứng trước đó.

Khi đã chốt lời 2/3 vị thế giao dịch, tôi buộc phải dời dừng lỗ về mức điểm vào lệnh ban đầu của mình. Bây giờ, với 1/3 vị thế cuối cùng, tôi sẽ luôn có lợi nhuận, cho dù cho bất kể điều gì xảy ra.

Nói cách khác, bây giờ tôi có một “cơ hội phi rủi ro”. Tôi không nhấn mạnh đủ và nhà xuất bản cũng không thể nào làm cho các từ ngữ trên trang này đủ lớn để nhấn mạnh tầm quan trọng của việc trải nghiệm “cơ hội phi rủi ro”. Khi bạn tạo ra một tình huống mà trong đó có “cơ hội phi rủi ro”, sẽ không có cách nào thua lỗ được trừ khi có điều gì xấu xảy ra, chẳng hạn như giá tạo khoảng trống tăng hoặc giảm mạnh qua điểm dừng lỗ của bạn. Khi ở trong một giao dịch không thua lỗ, bạn có thể trải nghiệm cảm giác thực sự thoải mái, không lo lắng.

Để hiểu điều này rõ hơn, hãy tưởng tượng rằng bạn đang trong một giao dịch có lợi nhuận, thị trường cũng chuyển biến tích cực theo chiều hướng có lợi, nhưng bạn lại không muốn chốt lãi thu lợi nhuận vì nghĩ rằng giá sẽ còn tăng nữa. Tuy nhiên, thay vì đi xa hơn, thị trường lại giảm về gần điểm đặt lệnh ban đầu. Và bạn hoảng sợ, rồi nhanh chóng lại đóng vị thế giao dịch ngay lập tức, bởi vì bạn không muốn từ một giao dịch đang kiếm được lợi nhuận trở thành giao dịch thua lỗ. Nhưng sau khi bạn rời

khỏi thị trường, giá lập tức quay đầu tăng lại và thậm chí là tăng mạnh. Nếu bạn đã chốt lời bằng cách đóng dần vị thế giao dịch, đặt mình vào tình huống chỉ có cơ hội không có rủi ro, thì rất có thể bạn sẽ không bị hoảng sợ hay cảm thấy căng thẳng hoặc lo lắng về vấn đề này.

Tôi vẫn còn 1/3 vị thế, tôi phải làm gì bây giờ? Tôi tìm kiếm mức giá tối ưu để đặt dừng lỗ. Đây thường là đỉnh hoặc đáy quan trọng ở khung thời gian lớn hơn. Tôi đặt lệnh dừng lỗ ngay dưới điểm đó ở vị thế mua hay ở trên điểm đó ở vị thế bán. Tôi đặt lệnh dừng lỗ của mình ngay phía trên hay ngay phía dưới bởi vì tôi không cần thiết phải “vắt” đến những đồng lợi nhuận cuối cùng khỏi giao dịch này. Và trong suốt nhiều năm, tôi thấy rằng cố gắng làm điều đó là không đáng.

Một yếu tố khác bạn cũng cần phải xem xét là tỷ lệ rủi ro : phần thưởng. Nó có nghĩa là bạn phải chấp nhận mức lỗ bao nhiêu để đạt được lợi nhuận (tính theo USD). Tỷ lệ rủi ro trên phần thưởng lý tưởng nhất là 3:1, tức là bỏ ra một 1 USD rủi ro để tìm kiếm 3 USD lợi nhuận.

Nếu phương pháp giao dịch của bạn và cách bạn tăng thêm vị thế giao dịch mang lại cho bạn tỷ lệ rủi ro : phần thưởng là 3:1 thì tỷ lệ giao dịch kiếm được lợi nhuận có thể thấp hơn 50% mà bạn vẫn kiếm được lợi nhuận đều đặn.

Có thể thấy rằng tỷ lệ rủi ro : phần thưởng 3:1 được xem là một mức hoàn hảo. Tuy nhiên, đối với mục đích của bài tập này, không quan trọng vấn đề đó là gì, cách bạn tăng

thêm vị thế giao dịch đó như thế nào, miễn là bạn làm được điều đó. Hãy làm tốt nhất có thể, vì khi kiếm được tiền từ thị trường thì bản thân bạn sẽ được thưởng với mức lợi nhuận hợp lý.

Mỗi một giao dịch mà bạn thực hiện với tư cách là người kiếm được lợi nhuận sẽ góp phần vào niềm tin của bạn rằng bạn sẽ trở thành người chiến thắng nhất quán. Và hiển nhiên, khi niềm tin của bạn vào khả năng nhất quán của bạn trở nên mạnh mẽ hơn, lợi nhuận mà bạn kiếm được trên thị trường sẽ tăng dần theo thời gian.

GIAO DỊCH TRONG MỘT KỊCH THUỐC MẪU.

Bình thường, một nhà giao dịch sẽ dựa trên kết quả thực tế của giao dịch gần nhất để xác định mức lãi hoặc lỗ. Nếu tạo ra được lợi nhuận, anh ta sẽ vui vẻ và giao dịch tiếp; nếu thua lỗ, anh ta sẽ bắt đầu hoài nghi về khả năng kiếm lợi nhuận từ phương pháp giao dịch của mình. Để tìm ra những biến số nào hoạt động hiệu quả, hiệu quả như thế nào, biến số nào không hiệu quả, chúng ta cần một hệ thống giao dịch theo cơ chế khách quan, một cách tiếp cận không xem xét đến bất kỳ biến ngẫu nhiên nào. Điều này có nghĩa là chúng ta phải mở rộng định nghĩa của mình về thành công hay thất bại từ quan điểm phải giành chiến thắng trong từng lệnh giao dịch, sang việc xem xét tổng lời lỗ trong 20 giao dịch hoặc hơn.

Bất kỳ phương pháp giao dịch nào cũng đều dựa trên một số biến số thị trường hạn chế hoặc mối quan hệ giữa

các biến số, giúp chúng ta đo lường tiềm năng tăng hoặc giảm của thị trường. Từ quan điểm thị trường, mỗi nhà giao dịch đặt lệnh hoặc thoát lệnh có thể là một biến số tác động vào diễn biến thị trường, và từ đó tạo nên biến số chung của thị trường. Không có một phương pháp hay hệ thống kỹ thuật nào có thể bao quát hết tất cả nhà giao dịch và động cơ của họ khi đặt lệnh/thoát lệnh. Vì vậy, bất cứ tập hợp biến thị trường nào tạo thành một phương pháp giao dịch cũng chỉ là một bức ảnh phác họa của một thứ gì đó rất linh hoạt, chúng ta chỉ nắm bắt được một phần giới hạn trong tất cả các khả năng có thể xảy ra trên thị trường.

Khi bạn áp dụng bất kỳ bộ tiêu chí giao dịch nào vào thị trường, thì có thể chúng sẽ rất hiệu quả trong một giai đoạn kéo dài, nhưng sau đó một khoảng thời gian, bạn sẽ nhận thấy rằng độ hiệu quả giảm dần. Đó là bởi vì sự tương tác (giao dịch) giữa các bên tham gia trên thị trường ở hiện tại đang thay đổi một cách linh hoạt. Các nhà giao dịch mới tham gia với những ý tưởng độc đáo của riêng họ về đỉnh đáy thị trường, và những nhà giao dịch khác thì rời đi. Từng chút một, những thay đổi này ảnh hưởng đến động lực di chuyển của thị trường. Không có một bức ảnh phác họa nào (là tập hợp của các tiêu chí cứng nhắc) có thể cho thấy những sự thay đổi liên tục này.

Bạn có thể bù đắp cho những thay đổi nhỏ này mà vẫn duy trì một cách tiếp cận nhất quán bằng cách giao dịch trong một kích thước mẫu. Kích thước mẫu của bạn phải đủ lớn để cho các tiêu chí giao dịch của bạn xuất hiện một

cách công bằng và đầy đủ, nhưng đồng thời cũng đủ nhỏ để nếu hiệu quả của chúng giảm đi, bạn có thể phát hiện ra nó trước khi mất một số tiền không quá nhiều. Tôi nhận thấy rằng kích thước mẫu ít nhất 20 giao dịch đáp ứng cả hai yêu cầu này.

KIỂM ĐỊNH (TESTING).

Khi bạn quyết định một tập hợp các tiêu chí phù hợp với các thông số kỹ thuật, bạn cần kiểm định để xem chúng hoạt động tốt như thế nào. Nếu có phần mềm thích hợp để thực hiện việc này, bạn có thể dễ dàng thực hiện các quy trình. Nếu không có phần mềm kiểm định, bạn có thể kiểm định bằng diễn biến giá thực tế (forward test) cho các tiêu chí trong hệ thống của mình hoặc thuê dịch vụ làm việc đó. Nếu bạn cần một dịch vụ kiểm định hệ thống, hãy liên hệ với tôi tại markdouglas.com hoặc tradinginthezone.com. Trong mọi trường hợp, hãy nhớ rằng, mục tiêu của bài tập là sử dụng giao dịch như một phương tiện để học cách tư duy khách quan (theo quan điểm của thị trường), như thể bạn là một nhà điều hành sòng bạc. Hiện tại, hiệu suất cuối cùng của hệ thống của bạn không quá quan trọng, điều quan trọng là bạn phải có ý tưởng tốt về những gì

bạn có thể mong đợi dựa trên tỷ lệ thắng-thua (số lượng giao dịch chiến thắng so với số lượng giao dịch thua lỗ trong kích thước mẫu của bạn).

CHẤP NHẬN RỦI RO

Yêu cầu của bài tập này là bạn phải biết trước chính xác rủi ro của mình đối với mỗi giao dịch trong kịch thước mẫu 20 giao dịch. Như bạn đã biết, biết rủi ro và chấp nhận rủi ro là hai việc khác nhau. Tôi muốn bạn cảm thấy thoải mái nhất có thể với số tiền rủi ro mà bạn đang chấp nhận mất trong bài tập này. Vì bài tập yêu cầu bạn sử dụng kịch thước mẫu 20 giao dịch, rủi ro tiềm ẩn là bạn sẽ thua trên tất cả 20 giao dịch. Đây rõ ràng là trường hợp xấu nhất. Cũng sẽ có khả năng (mặc dù không cao), bạn sẽ thắng toàn bộ 20 giao dịch. Đó cũng là một khả năng. Do đó, bạn nên thiết lập bài tập theo cách mà bạn có thể chấp nhận rủi ro (tính theo số tiền) của việc thua lỗ trên tất cả 20 giao dịch.

Ví dụ: Nếu giao dịch hợp đồng tương lai S&P, phương pháp mà bạn xây dựng phải có mức dừng lỗ tối ưu là 3 điểm/hợp đồng. Vì bài tập yêu cầu bạn mở tối thiểu 3 hợp đồng cho mỗi giao dịch, như vậy tổng rủi ro của bạn cho mỗi giao dịch là 2.250\$, nếu bạn sử dụng các hợp đồng lớn. Nếu bạn thua sạch 20 giao dịch liên tiếp thì tổng lỗ là 45.000\$. Bạn có thể không thoải mái khi mạo hiểm 45.000\$ cho bài tập này.

Nếu không cảm thấy thoải mái, bạn có thể giảm rủi ro bằng cách giao dịch các hợp đồng S&P mini (E-Mini). Chúng chỉ bằng 1/5 giá trị của các hợp đồng lớn, do đó, tổng rủi ro của bạn cho mỗi giao dịch giảm xuống còn 450\$ và tổng lỗ nếu thua sạch 20 giao dịch là 9.000\$. Nếu giao dịch cổ phiếu thì bạn cũng có thể thực hiện điều tương tự.

Chỉ cần tiếp tục giảm số lượng cổ phiếu ở mỗi giao dịch cho đến khi bạn cảm thấy thoải mái với tổng lỗ cho tất cả 20 giao dịch là được.

Điều tôi không muốn bạn làm là thay đổi các thông số rủi ro đã thiết lập để thỏa mãn mức độ thoải mái của bạn. Nếu, dựa trên nghiên cứu của mình, bạn đã xác định rằng mức dừng lỗ 3 điểm đối với S&P là tối ưu nhất đối với hệ thống hiện có, thì hãy để nó ở mức 3 điểm. Chỉ thay đổi biến này nếu nó có vấn đề và cần thay đổi theo góc độ phân tích kỹ thuật.

Nếu bạn đã làm mọi thứ có thể để giảm quy mô vị thế và nhận thấy rằng bạn vẫn không thoải mái với số tiền phải chịu lỗ tối đa cho 20 giao dịch, thì tôi khuyên bạn nên thực hiện bài tập với một dịch vụ cung cấp giao dịch mô phỏng (giao dịch thử, không mất tiền). Với dịch vụ giao dịch mô phỏng, mọi thứ về quá trình thực hiện giao dịch, bao gồm cả việc đặt lệnh, thoát lệnh, đặt mức dừng lỗ,... đều giống hệt như với giao dịch thực tế, ngoại trừ lợi nhuận không thể rút được. Và nếu làm như vậy, bạn thực sự không có bất kỳ khoản tiền nào bị rủi ro. Dịch vụ giao dịch mô phỏng là một công cụ tuyệt vời để luyện tập thực tế trong thời gian thực, trong điều kiện thị trường thực; nó cũng là một công cụ tuyệt vời để kiểm định thực tế một hệ thống giao dịch. Có thể có nhiều dịch vụ cho bạn lựa chọn, nhưng dịch vụ duy nhất thuộc loại này mà tôi biết là Auditrack.com, bạn có thể tham khảo thêm.

LÀM BÀI TẬP.

Khi đã có một tập hợp các biến phù hợp với các thông số kỹ thuật được mô tả, bạn biết chính xác chi phí cho mỗi giao dịch (mức dừng lỗ) để tìm hiểu xem liệu nó có hiệu quả hay không, bạn có kế hoạch chốt lời cũng như biết những gì có thể mong đợi dựa trên tỷ lệ thắng-thua với kích thước mẫu giao dịch của bạn, từ đó bạn mới sẵn sàng để bắt đầu bài tập.

Có những quy tắc rất đơn giản: Hãy giao dịch theo đúng những tín hiệu mà hệ thống đưa ra. Điều này có nghĩa là bạn phải cam kết giao dịch ít nhất 20 vị thế theo hệ thống - không chỉ giao dịch tiếp theo hoặc một vài giao dịch tiếp theo, mà là đúng 20 giao dịch, dù muốn dù không. Bạn không được dao động hoặc bị ảnh hưởng bởi bất kỳ yếu tố bên ngoài nào khác hoặc cố gắng thay đổi các tiêu chí trong hệ thống cho đến khi hoàn thành kích thước mẫu đầy đủ 20 giao dịch.

Bằng cách thiết lập bài tập với các tiêu chí giao dịch trong phương pháp của bạn, tỷ lệ cược tương đối cố định và cam kết thực hiện mọi giao dịch đủ kích thước mẫu đã đặt ra, bạn đã tạo ra một công thức kiếm tiền giống như các sòng bài vận hành. Tại sao các sòng bạc kiếm tiền đều đặn dựa trên một sự kiện có kết quả ngẫu nhiên? Bởi vì họ biết rằng qua một loạt các sự kiện, tỷ lệ cược sẽ có lợi cho họ. Họ cũng biết rằng để có lợi ích từ tỷ lệ cược đó, họ không được khước từ bất cứ ván cược nào trong bộ môn xì

dách, hay lần lắc xí ngẫu nào từ các vòng quay roulette, họ cũng không cần phải dự đoán kết quả của từng sự kiện riêng lẻ này.

Nếu bạn tin vào năm sự thật cơ bản và tin rằng giao dịch chỉ là một trò chơi xác suất, không khác mấy so với việc tung đồng xu, thì sẽ thấy rằng bài tập này sẽ không tốn nhiều công sức — không cần nỗ lực vì bạn muốn làm theo với cam kết thực hiện mọi giao dịch theo kích thước mẫu đã định sẵn và niềm tin của bạn vào tính chất xác suất của giao dịch sẽ hoàn toàn hài hòa với kết quả. Từ đó, bạn sẽ không còn sợ hãi, phản kháng, hay phân tán tư tưởng. Điều gì có thể ngăn cản bạn thực hiện những gì bạn cần làm khi không cần phải suy nghĩ hay do dự? Không điều gì cả!

Mặt khác, nếu nó chưa xảy ra với bạn, bài tập này sẽ tạo ra một sự va chạm trực diện giữa mong muốn tư duy khách quan theo xác suất và tất cả các yếu tố tác động bên trong bạn xung đột với mong muốn này. Mức độ khó khăn bạn gặp phải khi thực hiện bài tập này sẽ tỷ lệ thuận với mức độ tồn tại của những xung đột. Cho dù là ở mức độ nào thì bạn sẽ trải nghiệm điều hoàn toàn ngược lại với những gì tôi đã mô tả trong đoạn trước. Đừng ngạc nhiên nếu lúc đầu bạn rất nỗ lực nhưng chưa thể hoàn thành được bài tập nhé.

Bạn nên xử lý những xung đột này như thế nào? Hãy giám sát bản thân và sử dụng kỹ thuật giữ cho bản thân kỷ luật để tập trung vào mục tiêu. Viết ra năm sự thật cơ bản

cùng bảy nguyên tắc nhất quán, và luôn giữ chúng trước mặt khi bạn giao dịch. Hãy lặp lại chúng một cách thường xuyên, với niềm tin sắt đá. Mỗi khi bạn nhận thấy rằng mình đang suy nghĩ, nói hoặc làm điều gì đó không phù hợp với những sự thật hoặc nguyên tắc này, hãy xem đó là xung đột. Đừng cố gắng phủ nhận sự tồn tại của các xung đột. Chúng chỉ đơn giản là một phần trong tâm lý của bạn đang tranh cãi cho các phiên bản sự thật mà chúng xây dựng nên (đây là 1 vấn đề hoàn toàn có thể hiểu được).

Khi điều này xảy ra, hãy tập trung vào chính xác những gì bạn đang cố gắng hoàn thành. Nếu mục đích của bạn là suy nghĩ một cách khách quan, hãy phá vỡ quá trình liên kết (để bạn có thể ở trong “dòng chảy cơ hội ngay bây giờ”), vượt qua nỗi sợ hãi của bạn về việc phạm sai lầm, mất tiền, bỏ lỡ (để bạn có thể ngừng mắc lỗi và bắt đầu tin tưởng vào bản thân), khi đó bạn sẽ biết chính xác mình cần phải làm gì. Hãy tuân thủ các quy tắc trong kế hoạch giao dịch của bạn tốt nhất có thể. Thực hiện chính xác những gì các quy tắc của bạn yêu cầu trong khi tập trung vào năm sự thật cơ bản cuối cùng sẽ giải quyết tất cả các xung đột của bạn về bản chất thực sự của giao dịch.

Mỗi khi thực sự làm điều gì đó theo đúng nội dung của một trong năm sự thật cơ bản, bạn sẽ giảm bớt năng lượng từ những niềm tin đối lập và tiếp thêm năng lượng cho niềm tin vào xác suất và khả năng tạo ra kết quả nhất quán. Cuối cùng, niềm tin mới sẽ trở nên mạnh mẽ đến mức bạn

sẽ không cần nỗ lực có ý thức để suy nghĩ và hành động theo cách phù hợp với mục tiêu của mình.

Bạn đã biết chắc chắn rằng tư duy theo xác suất là một phần trong phong cách giao dịch của mình khi bạn có thể thực hiện một loạt các giao dịch có kích thước mẫu ít nhất 20 lệnh trở lên mà không gặp bất kỳ khó khăn, phản kháng hoặc suy nghĩ mâu thuẫn nào khiến bạn không thể tập trung thi hành một cách triệt để. Sau đó, và chỉ khi đó, bạn mới sẵn sàng chuyển sang các giai đoạn giao dịch trực quan hoặc chủ quan nâng cao hơn.

LƯU Ý CUỐI CÙNG

Cố gắng không đoán trước sẽ mất bao lâu để thành công. Bạn chỉ cần thực hiện một loạt các giao dịch đủ nhiều, theo đúng kế hoạch của bạn mà không bị lệch lạc, phân tán tư tưởng hoặc do dự khi hành động. Nó sẽ mất bao lâu. Nếu bạn muốn trở thành một người chơi golf chuyên nghiệp, sẽ không có gì lạ nếu bạn tập luyện với trên 10.000 quả bóng golf cho đến khi sự kết hợp chính xác của các chuyển động trong cú đánh bóng đã ăn sâu vào trí nhớ cơ bắp của bạn đến mức bạn không còn phải suy nghĩ (một cách có ý thức) về nó nữa.

Khi đã nỗ lực đánh đủ 10.000 quả bóng golf, thì không phải bạn đang đối đầu với một ai đó hoặc cố gắng trong một giải đấu lớn.

Chỉ là bạn làm điều đó vì tin rằng việc tiếp thu và thực hành kỹ năng sẽ giúp bạn chiến thắng. Học để trở thành

người chiến thắng nhất quán với tư cách là một nhà giao dịch không có gì khác biệt với những công việc khác.

Tôi chúc bạn đạt được sự thịnh vượng và sẽ nói “chúc may mắn”, nhưng bạn thực sự sẽ không cần đến may mắn nếu đang nỗ lực để có được các kỹ năng cần thiết.

TRADING IN THE ZONE

Table of Contents

LỜI GIỚI THIỆU	1
LỜI TỰA	4
LỜI NÓI ĐẦU	7
KHẢO SÁT THÁI ĐỘ	12
CHƯƠNG 1 ĐƯỜNG ĐẾN THÀNH CÔNG	18
Phân tích cơ bản, phân tích kỹ thuật hay phân tích tâm lý?	18
ĐIỂM KHỞI ĐẦU: PHÂN TÍCH CƠ BẢN	18
SỰ CHUYỂN ĐỔI SANG PHÂN TÍCH TÂM LÝ	22
CHƯƠNG 2 SỰ CẢM DỖ VÀ SỰ NGUY HIỂM CỦA VIỆC GIAO DỊCH	42
SỰ CẢM DỖ	42
SỰ NGUY HIỂM	47
CÁC BIỆN PHÁP BẢO VỆ AN TOÀN	54
CHƯƠNG 3 CHỊU TRÁCH NHIỆM	68
ĐỊNH HÌNH MÔI TRƯỜNG TINH THẦN CỦA BẠN	68
PHẢN ỨNG VỚI VIỆC THUA LỖ	76
CHƯƠNG 4 TÍNH NHẤT QUÁN* TRẠNG THÁI TINH THẦN CỐT LỖI	107
TƯ DUY GIAO DỊCH ĐÚNG ĐẮN	108
THẤU HIỂU RỦI RO	112
ĐIỀU CHỈNH NỘI TÂM CỦA BẠN	118
CHƯƠNG 5 CHỨC NĂNG CỦA NHẬN THỨC	125
SỰ NHẬN THỨC VÀ HỌC HỎI	132
NHẬN THỨC VÀ RỦI RO	142
SỨC MẠNH CỦA “CƠ CHẾ LIÊN KẾT”	143
CHƯƠNG 6 QUAN SÁT THỊ TRƯỜNG	155
NHỮNG YẾU TỐ “KHÔNG CHẮC CHẮN	156
ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN NHẤT CỦA THỊ TRƯỜNG (KHẢ	163

NĂNG THỂ HIỆN CHÍNH NÓ TRONG KHI VẤN CUNG CẤP NHIỀU THÔNG TIN KHÁC NHAU)	
CHƯƠNG 7 LỢI THẾ CỦA NHÀ GIAO DỊCH - LỐI TƯ DUY THEO XÁC SUẤT	176
NGỊCH LÝ: HÀNH ĐỘNG NGẪU NHIÊN NHƯNG KẾT QUẢ NHẤT QUÁN	176
GIAO DỊCH TRONG KHOẢNH KHẮC	184
QUẢN LÝ NHỮNG KỶ VỌNG CỦA BẢN THÂN	194
LOẠI BỎ RỦI RO CẢM XÚC	204
CHƯƠNG 8 ĐẦU TƯ BẰNG NIỀM TIN CỦA BẠN	211
ĐỊNH NGHĨA KHÁI NIỆM VẤN ĐỀ	211
TIẾN GẦN ĐẾN “TRẠNG THÁI PHONG ĐỘ CAO”	225
CHƯƠNG 9 BẢN CHẤT CỦA NIỀM TIN	227
NGUỒN GỐC CỦA NIỀM TIN	230
NIỀM TIN VÀ SỰ THẬT	242
CHƯƠNG 10 ẢNH HƯỞNG CỦA NIỀM TIN TRONG GIAO DỊCH	246
CHƯƠNG 11 TƯ DUY NHƯ MỘT NHÀ GIAO DỊCH	276
VAI TRÒ CỦA SỰ TỰ KỶ LUẬT	289
TẠO RA NIỀM TIN TRONG SỰ NHẤT QUÁN	298
THIỆT LẬP TƯ DUY THEO NỘI DUNG BÀI TẬP	307
LỰA CHỌN THỊ TRƯỜNG	307
KIỂM ĐỊNH (TESTING).	320
CHẤP NHẬN RỦI RO	320
LÀM BÀI TẬP.	323