

Phát hành tác phẩm **Đừng tin những kẻ nói suông**

10:21 04/06/2026

“Da thịt trong cuộc chơi” (Skin in the game) là một thành ngữ chưa rõ nguồn gốc được Warren Buffett phổ biến khi ông dùng để nói về việc đầu tư tiền của chính mình vào quỹ đầu tư do ông sáng lập.

Có “da thịt trong cuộc chơi” nghĩa là chia sẻ rủi ro và quyền lợi trong một hoạt động hoặc mục tiêu nào đó. Thành ngữ này được sử dụng phổ biến trong kinh doanh doanh, cờ bạc và chính trị. Và giờ đây, Nassim Nicholas Taleb đưa nó thành một đề tài cho cuốn sách của mình.



Tiếp nối những tác phẩm kinh điển về tư duy và sáng tạo, Alpha Books cùng NXB Thế Giới cho ra mắt cuốn sách **Đừng tin những kẻ nói suông** (Skin in the Game), nằm trong chùm năm cuốn trong bộ sách Incerto của Taleb bàn về sự bất định và việc ra quyết định của con người.

Nếu như **Thiên Nga Đen** (The Black Swan) là cú sốc đầu tiên làm cả giới học thuật và bình dân choáng váng, thì **Đừng tin những kẻ nói suông** gai góc và thẳng thắn, Taleb trực diện thách thức những niềm tin lâu nay của chúng ta về rủi ro, phần thưởng, và trách nhiệm cá nhân trong một xã hội vốn đầy phi lý, dễ bị thao túng và bóp méo thông tin.

Làm sói giữa bầy chó

Hãy tưởng tượng bạn đang đứng giữa sàn giao dịch náo nhiệt của Phố Wall, đối diện với một tay môi giới bóng bẩy. Gã thao thao bất tuyệt về một mã cổ phiếu, cam kết nó sẽ thay đổi vận mệnh tài chính của bạn. Một quyết định sai lầm khi đó có thể tiêu tan toàn bộ vốn liếng của bạn. Quyết định ấy cần được cân nhắc bởi hai yếu tố ngầm: sự đối xứng thông tin và tính rủi ro.

Muốn giải mã tính đối xứng ấy, bạn phải bóc tách những câu hỏi sau: Mình hay hắn đang nắm giữ nhiều thông tin hơn? Hắn có đang lợi dụng sự bất đối xứng đó để trục lợi mình? Và quan trọng nhất, người giao dịch viên vừa làm cả vai trò tư vấn viên kia sẽ mất bao nhiêu tiền nếu mọi thứ đi chệch quỹ đạo? Việc đo lường mức độ dự phần này chính là câu trả lời cho câu hỏi: hắn có "da thịt trong cuộc chơi" hay không?

Hiểu theo cách trần trụi nhất với cụm từ này là liệu hắn có làm điều mà hắn đang khuyên bạn làm không, nghĩa là hắn có sẵn sàng trầy da tróc vảy với lời khuyên ấy không? Nếu câu trả lời là không thì bạn biết mình phải làm gì rồi đấy!

Mời ăn thịt rùa - sự “tử tế” đểu giả của giới tài chính hiện đại

Hãy cùng Taleb ngược dòng thời gian về thời La Mã. Khi đó, có một nhóm ngư dân đi bắt rùa và chế biến những con rùa ấy thành đồ ăn. Ngặt nỗi, sau khi nấu nướng xong họ mới nhận ra là món thịt rùa này chẳng dễ xơi, không ai muốn ăn thứ thức ăn đó cả. Đúng lúc ấy, họ thấy thần Mercury đi ngang qua bèn hồ hởi mời Thần dùng bữa, mục đích là để giải quyết đống đồ ăn tai hại kia. Nhưng Thần đã nhanh chóng nhận ra và ép nhóm ngư dân phải tự mình ăn sạch số thịt rùa ấy, đồng thời lập ra một nguyên tắc: Bạn phải ăn những thứ mà bạn cho người khác ăn.

Thế giới tài chính và thương mại ngày nay đang vận hành dựa trên đúng cái bẫy thịt rùa từ thời La Mã. Từ trải nghiệm thực tế tại một ngân hàng đầu tư, Taleb đã trực tiếp chứng kiến các chuyên viên giao dịch “mời chào” khách “ăn thịt rùa”. Họ sử dụng các kỹ thuật thao túng tâm lý, vẽ nên viễn cảnh về một danh mục “tối ưu đầu tư” để dẫn khách hàng vào trạng thái tâm lý sợ bỏ lỡ (FOMO). Đểu giả hơn, họ giấu nhem đi thông tin cốt lõi rằng chính họ cũng đang tháo

chạy khỏi các khoản đầu tư rác đó.

Muốn “sinh tồn” trong một thế giới tài chính đầy cạm bẫy này, đừng ngây thơ trông chờ sự tử tế của người khác, hãy đích thân kiểm tra xem đối phương có dám chén món thịt rùa mà họ tha thiết mời bạn không.

Ma thuật của “Da thịt trong cuộc chơi”

Bên cạnh sự bất đối xứng thông tin, Taleb tiếp tục làm đảo lộn tư duy thông thường khi đưa ra sự phi lý trí và “bất bình đẳng” giữa những người được gọi là “thành công”. Kiểu thành công thứ nhất là các cá nhân giàu có tự thân như doanh nhân, đầu bếp, ca sĩ nổi tiếng. Kiểu thứ hai là các giám đốc ăn lương và cán bộ cấp cao trong chính phủ. Xã hội có xu hướng chấp nhận và ngưỡng mộ sự giàu có của nhóm thứ nhất, nhưng lại ôm giữ sự căm phẫn, bài xích sâu sắc đối với nhóm thứ hai.

Tác giả chỉ ra rằng không phải ngẫu nhiên lại có sự thiên vị này trong tâm lý đám đông. Các doanh nhân phải mạo hiểm toàn bộ tài sản, uy tín và sự sinh tồn cá nhân để đổi lấy phần thưởng trên thị trường; nếu thất bại, họ là người đầu tiên phá sản và gánh chịu hậu quả. Ngược lại, các giám đốc điều hành đánh thuê cũng như các quan chức được bao bọc quá kỹ trong chiếc kén an toàn của hệ thống: họ an nhàn hưởng lợi trong nhiệm kỳ và khi sai lầm hệ thống xảy ra dẫn đến khủng hoảng, họ chỉ việc từ chức, để lại toàn bộ rủi ro và thiệt hại tài chính cho cổ đông và người lao động gánh vác.

Cũng liên quan đến vấn đề này, có một khía cạnh cũng đã được nhiều nhà kinh tế học chỉ ra, đó là “bi kịch của cái chung”. Một khu rừng, khu đánh bắt cá hay một công viên vốn là tài sản tập thể, xét trên cương vị một cộng đồng, các nông dân sẽ muốn tránh việc chăn thả gia súc quá mức, còn ngư dân muốn tránh đánh bắt cá quá mức, bởi điều đó sẽ làm suy thoái toàn bộ nguồn tài nguyên. Nhưng tâm lý mất phần – sợ người khác sẽ được nhiều hơn mình – nên ai cũng tìm cách khai thác tài sản chung ấy triệt để, dẫn đến hủy hoại các tài sản chung, và thiệt hại cả cộng đồng cùng gánh chịu.

Lời sấm cho tất cả chúng ta

Đừng tin những kẻ nói suông!

Vâng, đó chính thông điệp ngắn gọn và cần ghi nhớ nhất cho tất cả chúng ta. Kẻ nào không có da thịt trong cuộc chơi, kẻ ấy không đáng để noi bước. Kẻ nào không dám ăn thịt rùa, kẻ ấy không đáng để để ta theo.

Thông qua tác phẩm thứ 5 của bộ sách Incerto, Taleb khẳng định, lời nói sẽ vô giá trị và chẳng đáng một xu nếu kẻ phát ngôn không phải chịu bất kỳ rủi ro hay hậu quả nào từ đó. Trong kỷ nguyên đầy biến động ngày nay, hãy tỉnh táo trước những chiếc phao cứu sinh từ các công ty tư vấn chiến lược hay các chuyên gia được giới truyền thông thổi phồng. Khi gặp vấn đề hay sự cố, các chuyên gia thể loại này chỉ đơn giản là thu dọn tài liệu và bước ra ngoài cuộc chơi, còn người ở lại thì mất một đồng tiền.

Khi râu (hay tóc) còn đen, hãy chú ý đến tư duy, nhưng bỏ qua kết luận.

Khi râu đã ngả sang màu muối tiêu, hãy chú ý đến cả tư duy và kết luận.

Khi râu đã bạc, hãy bỏ qua tư duy, nhưng để ý đến kết luận.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Nasim Nicholas Taleb: Ông sinh năm 1960 tại Liban, mang cả quốc tịch Liban và Mỹ. Là một trong những nhà tư tưởng độc lập, nhà thống kê toán học và chuyên gia phân tích rủi ro có tầm ảnh hưởng bậc nhất đương đại. Bản thân từng là một nhà giao dịch tài chính phái sinh kỳ cựu tại Phố Wall trước khi trở thành cố vấn cho quỹ đầu tư Universa Investments, Taleb sở hữu một góc nhìn sắc sảo, thực tế, tập trung hoàn toàn vào các vấn đề về tính ngẫu nhiên, xác suất và sự bất định. Ông đã giảng dạy tại nhiều trường đại học và là Giáo sư Danh dự về Kỹ thuật Rủi ro tại Trường Kỹ thuật Tandon thuộc Đại học New York.

Taleb nổi tiếng là một người thẳng thắn, cứng đầu, sẵn sàng chỉ trích thẳng mặt những chuyên gia, học giả hay người có sức ảnh hưởng bằng phát biểu không kiêng dè bất kỳ ai: “Anh có thể là một trí thức, nhưng anh vẫn là một kẻ ngốc như thường.” (Trong cuốn sách Skin in the Game, ông dùng cả một chương để chứng minh điều này).

Taleb được coi là một trí tuệ nổi bật nhất của Địa Trung Hải và toàn thế giới, với bộ năm cuốn sách thuộc bộ **Incerto** được xuất bản rải rác từ năm 2001-2018 gồm:

2001- **Trò đùa của sự ngẫu nhiên** (Fooled by Randomness) - Alpha Books xuất bản năm 2019

2007- **Thiên nga Đen** (The Black Swan) - Alpha Books xuất bản năm 2018

2010- **Chiếc giường của Procrustes** (The Bed of Procrustes)

2012 - **Khả năng cải thiện nghịch cảnh** (Antifragile)

2018- **Đừng tin những kẻ nói suông** (Skin in the Game) - Alpha Books xuất bản năm 2018.

Alpha Books được biết đến là một trong những thương hiệu hàng đầu về dòng sách quản trị kinh doanh, phát triển kỹ năng, tài chính, đầu tư... với các cuốn sách hướng dẫn khởi nghiệp, phương pháp và kinh nghiệm quản trị của các chuyên gia và các tập đoàn nổi tiếng trên thế giới như: Tư duy nhanh và chậm (Daniel Kahneman), Điểm bùng phát (Malcolm Gladwell), Chiến lược đại dương xanh (W.Chan Kim, Renée Mauborgne), Tư duy hệ thống (Donella Meadows), Phi lý trí (Dan Ariely)...

Sau hơn 20 năm hình thành và phát triển, Alpha Books đã từng bước khẳng định tên tuổi của mình, đặc biệt đối với các thế hệ độc giả là các doanh nhân, nhà quản lý và những người trẻ luôn khát khao xây dựng sự nghiệp thành công.

PV