

olyan kulcsfontosságú technikai szintek, amelyek ha ellenállást fejtenek ki, lenyomják a piacot, ha pedig áttörik őket, még följebb emelik a piacot. Ha a technikai grafikonok és az elemzés segítségével egy kereskedőnek sikerül megtalálni ezeket az árszinteket, ezek olyanok lesznek a számára, mint a tánciskolában a padlóra rajzolt lépések. Követi őket, és együtt táncol a piaccal.”

Nagyon figyelemreméltó a kudarcról kifejtett nézete: „A sikeres kereskedőnek függetlenül és spontánul gondolkodó embernek kell lennie, olyannak, aki nem fél a kudarctól. A veszteséget is éppúgy kell szeretnie, mint a nyereséget. (...) A veszteségek elkerülhetetlenek. Annyi jó van bennük, hogy az embernek lehetősége van megnézni, mit csinált rosszul, és elemezheti azt a folyamatot, ahogyan kereskedik. Nem szabad hagyni, hogy a veszteség maga alá temesse az embert. Inkább úgy kell fölfogni, mintha egy másik piaci szereplőnek nyújtott kölcsön lenne. Amikor aztán az ember egy kicsit okosabban és több tapasztalattal felvértezve lát neki a dolognak, visszakapja a pénzt.”

JAMES G. MARCH

Bevezetés a döntéshozatalba

Panem Kiadó, 2000

„És a skorpió vándorútján elért a folyóhoz. Meglátván egy halat kérve kérte, vinné át a túloldalra. A hal rémülten tiltakozott: megmársz, és mindketten meghalunk, a skorpió azonban győzködte: hogyan tenném, hiszen akkor én is meghalok. És a hal elfogadva az érvt végül a hátára vette a skorpiót, az pedig a folyó közepén meg-

A tőzsde működése iránt érdeklődőknek igen érdekes, amit a brókerek és a saját számlás kereskedők ellentétéről elmond, s szintúgy az, amint felvázolja, hogyan szorítják ki a nagy intézményi befektetők nagy ügyletei az utóbbiakat a kereskedésből.

Részletesen fejtegeti a tőzsdei kereskedés elektronikussá válásával és a tőzsdék által ebben követendő stratégiával kapcsolatos nézeteit. Ezek a részek valószínűleg elsősorban a tőzsdei kereskedők és a tőzsdével foglalkozó szakemberek számára érdekesek, és ők tudják megítélni, mennyire helytállóak és időszerűek a szerző idevágó gondolatai.

Könyve megírásának érezhetően több indítéka is van, és mindegyik olyan, ami az írás érdemévé válik, az önéletrajzot érdekessé teszi. A sikeres üzletember meg akarja mutatni magát. Ki akarja beszélni magából mindazt a feszültséget, küzdelmet és sérelmet, amely őt maffiózó család sarjaként érte. És nyíltan bevallja, hogy a

könyvét marketingeszköznek használja: „Azt akarom, hogy azok a befektetők, akik elolvassák ezt a könyvet, tudják, hogy én olyan kereskedő vagyok, aki az egyre kiszámíthatatlanabb piacon kivételes szakértelemmel rendelkezik.”

Borsellino bemutatja, hogyan válik az USA-ban mindinkább össznépi foglalatossággá a tőzsdei befektetés. „Az embereknek egyre inkább saját felelősségükké válik a magukról és a jövőjükéről való anyagi gondoskodás. Kevesen számítunk rá, hogy életünk alkonyán a társadalombiztosító fog gondoskodni rólunk. (...) Mindezek eredményeként az értékpapírpiacon, ami valaha a gazdagok felségterületének számított, most nagyon is az átlag amerikaiaké lett.”

Aligha kétséges, hogy az önmagunkról való gondoskodás kényszere nálunk is mindinkább szorítóvá válik, és meg kell hozzá szerezniünk a megfelelő tudást. Számos figyelmeltetésével ez a könyv is hasznos tanítással szolgálhat ehhez.

O. P.

marta jótévőjét. A hal utolsó lehetével még megkérdezte: miért tetted ezt? Ha én azt tudnám, barátom – hangzott az elfúló válasz –, de csak azt tudom, hogy skorpió vagyok, és ez a természetem.”

A Panem könyve olyan ismereteket kínál, amelyeknek mindenki jó hasznát veheti. Hathatós segítőjére szolgálhatnak a döntésho-

zatali folyamatok és technológiák jobb megértésében, és ezzel döntéshozói képességeinek és felkészültségének magasabb szintre emelésében, a mások döntéseivel való harcban-egyezkedésben, és mindezzel abban, hogy jobb eszközei legyenek az érdekei érvényesítésére. Definíció kérdése, hová helyezük ebben a kérdés-

körben azokat, akikkel elvben egyazon oldalon állunk, kétségen felül áll azonban, hogy ilyen helyzetekben is nagy hasznunkra válhat, ha képesek vagyunk jól átlátni az ő döntéseik kialakulásának tényezőit és folyamatait is. Az emberek igen jelentős hányada számára a döntéshozatal a cselekedetek egyik legnehezebbje. Sokan irtóznak a vele járó felelősségtől, különösen, ha fennáll annak eshetősége, hogy a döntésüket meg is kell indokolniuk. Mások nem szívesen vállalják az alapos felkészülés, a döntések kialakítását meg alapozó körülmények tájékozódás és mérlegelés terheit. Aki viszont aktív szerepet vállal a gazdasági életben, az nem kerülheti el, hogy részese, felelőse legyen döntéseknek, és ezzel olyan helyzetbe is kerülhet, amelyben a rossz döntés kellemetlen következménnyel járhat – akár reá nézve is.

Ha alaposabban belegondolunk, el kell ismernünk, hogy döntéseink nagyobb részét alaposabb előkészítés nélkül hozzuk meg. Ez szükségszerű, hiszen gyakorta a helyzet kényszeríti ki a gyors döntést, és nincs idő arra, hogy annak rendje és módja szerint begyűjtsük a szükséges információkat, mérlegeljünk, alternatívákat alakítsunk ki, és végül kiválasszuk közülük a legjobbnak ígérkezőt. Az ún. spontán döntések egyik csoportja az, amelyiknél a döntés alapja az intuíció. A dolog lényegét feltehetően jól ragadja meg, ha úgy tekintjük, hogy az adott témakörben jó felké-

szültséggel bíró ember intuitív döntéseiben a témához kapcsolódó ismeretei és tapasztalatai játsszák a meghatározó szerepet, még ha ez nem is tudatos mérlegelés útján valósul meg. Mindenképpen a bölcsek kövével vetekedne azonban az értéke annak a tudásnak, amely segíthetne, hogy képesek legyünk legalább az esetek nagy hányadában tudatosan is megalapozni a döntéseinket, és ebben olyan technológiákat alkalmazni, amelyek biztosítják azok eredményességét és hatékonyságát, lehetővé teszik, hogy beleférjünk a szűk időkeretekbe, és menedzselni tudjuk az információhiányokat is. Másrészt legalább ennyire értékes lenne az a tudás is, amely hozzásegít, hogy megértsük mások döntéseit és indítékait, s főként képesek legyünk prognosztizálni, sőt lehetőleg a magunk érdekei szerint befolyásolni őket, de legalábbis eléjük menni alkalmazkodással és válaszlépéseinkkel.

A döntéseket kialakító folyamatok és tényezők megértése kiemelkedő jelentőségű harci eszköz minden olyan helyzetben, ahol a felek a saját érdekeiket követve akarnak megegyezni, vagy éppen kényszerülnek valamilyen megegyezésre, közös álláspontra jutni. Alkalmazására tárgyalási stratégiát lehet építeni. Aki jól át tudja látni, hogy milyen módon jutott el a másik fél a maga döntéséhez, álláspontjához, milyen tényezők játszottak ebben meghatározó szerepet, az sokkal inkább képes arra,

hogy megtalálja a másik befolyásolására alkalmas érveket, javaslatokat. A megegyezésre irányuló tárgyalásokban is igen célravezető azt a – keleti harcművészetekből származó – stratégiát alkalmazni, amelynél a párharcban úgy manőverezünk, hogy az ellenfelet a saját mozdulatai, a saját döntései vigyék abba az irányba, ami nekünk kedvez.

Az üzleti életben igen gyakran félelmetes aszimmetria érvényesül a döntések meghozatalában: sok jó döntés is kevésnek bizonyulhat a sikerhez, de már egy rossz döntés is előidézhet nagy veszteséget vagy éppen összeomlást. Ez még inkább felértékeli a döntések jó megalapozásának gazdasági és egzisztenciális jelentőségét.

Ez a könyv James G. March professzornak a híres Stanford Egyetemen tartott előadássorozata alapján készült. Tegyük rögtön hozzá: nem valamiféle „tanuljunk könnyen, gyorsan jó döntéseket hozni” tanfolyami jegyzet. A szerző meghatározása szerint a döntések születésével kapcsolatos gondolatok tömör összefoglalása, és a tárgyalásmódja valóban rászolgál e jelzőre. Nem állítanánk, hogy mindig könnyű olvasmány.

Ezzel együtt March a maga több mint fél évszázados kutatói és oktatói felkészültségével izgalmas és gyakran döntő jelentőségű témákba kínál tanulságos és érdekfeszítő betekintést.

op.

HIRDESSEN LAPUNKBAN!

Így hirdetései a legjobb menedzserekhez és közgazdászokhoz jutnak el.

SZERKESZTŐSÉG ÉS KIADÓHIVATAL

1055 Budapest V., Szent István krt. 17. • Postacím: 1373 Budapest, Pf.: 617

Telefon: 332-3949 • Fax: 331-6343

e-mail: info@marketingcentrum.hu