

HÃY CHUẨN BỊ ĐÓN NHẬN NHỮNG ĐIỀU SẼ KHIẾN BẠN KINH NGẠC

KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

FREAKONOMICS

**KHÁM PHÁ NHỮNG KHÍA CẠNH BẤT NGỜ
CÒN ẨN KHUẤT CỦA MỌI HIỆN TƯỢNG XÃ HỘI
TỪ QUAN ĐIỂM KINH TẾ HỌC**



**STEVEN D. LEVITT
& STEPHEN J. DUBNER**

Nguyễn Thị Huyền Trang dịch

 **alpha books**  **alpha books**

Hành trình khám
phát những điều
bất ngờ

**STEVEN D. LEVITT
& STEPHEN J. DUBNER**

KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

**KHÁM PHÁ NHỮNG KHÍA CẠNH BẤT NGỜ CÒN ẨN KHUẤT CỦA MỌI HIỆN TƯỢNG
XÃ HỘI TỪ QUAN ĐIỂM KINH TẾ HỌC**

Bản quyền tiếng Việt © 2007



Thực hiện ebook: Lê X
[facebook/groups/tusachtamly](https://www.facebook.com/groups/tusachtamly)

MỤC LỤC

§ KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

§ LỜI GIỚI THIỆU

§ MỞ ĐẦU: MẶT KHUẤT CỦA MỌI ĐIỀU

Giáo viên phổ thông và đô vật Sumo có những điểm chung nào?

Đảng 3k – Ku Klux Klan giống người môi giới Bất Động Sản như thế nào?

Tại sao những tên buôn ma túy vẫn sống cùng mẹ?

Tội phạm biến đi đâu?

Điều gì làm nên bậc cha mẹ tuyệt vời?

Điều gì làm nên bậc cha mẹ tuyệt vời: Phần II: Tên của đứa con có quan trọng không?

§ PHỤ LỤC

Nhà kinh doanh Bất Động Sản có thể đang lừa bạn (và những bí ẩn khác của cuộc sống hiện đại) Theo tư duy của nhà Kinh tế học trẻ tuổi Steven Levitt

Những bài viết về Kinh Tế Học HÀi HƯỚC được chọn lọc từ tạp chí New York Times

Những lời khen tặng dành cho Kinh Tế Học HÀi HƯỚC

LỜI GIỚI THIỆU

Thời thơ ấu, chúng ta thường đặt ra vô số câu hỏi về thế giới xung quanh mình. Tại sao sấm chớp lại xuất hiện lúc mưa giông? Tại sao trái đất quay? Tại sao đôi lúc chiến tranh lại xảy ra? Tại sao có người giàu người nghèo? Tại sao và tại sao...

Các câu hỏi “tại sao” và “như thế nào” sẽ biến mất dần khi trưởng thành. Lúc này, những thắc mắc của chúng ta bớt tính tò mò và trở nên thực dụng hơn. Chúng ta bắt đầu tìm hiểu về công việc, tiền lương, lãi suất, bất động sản, chứng khoán và những câu chuyện trà dư tửu hậu khác.

Tuy nhiên, vẫn có những người tiếp tục theo đuổi các câu hỏi “tại sao” và “như thế nào” về thế giới xung quanh mình. Họ trở thành nhà nghiên cứu, nhà khoa học, chuyên viên công nghệ hoặc nghệ sĩ.

Steven D. Levitt tốt nghiệp Đại học Harvard năm 1989 và trở thành một nhà kinh tế học nổi tiếng từ khi còn rất trẻ. Anh nhận giải thưởng John Bates Clark vào năm 2003, khi mới 36 tuổi. Cũng giống như nhiều nhà kinh tế học khác, Levitt luôn đặt câu hỏi “tại sao” và “như thế nào” về thế giới xung quanh. Nhưng khác với số đông, anh chỉ tò mò về những thứ thú vị mà phần nhiều trong đó đều rất “quái” và ngộ nghĩnh. Là một nhà kinh tế học sắc sảo và uyên bác, Levitt luôn tìm cách thỏa mãn trí tò mò về thế giới xung quanh. Anh đã sử dụng các công cụ kinh tế và phương pháp luận của một nhà khoa học để trả lời các câu hỏi kỳ quặc về sự vận hành của cuộc sống hay các hiện tượng xã hội nổi bật. Levitt tò mò về sự sụt giảm bất ngờ của tỷ lệ tội phạm ở New York (theo dự báo lẽ ra nó phải tăng lên), về thế giới của những tay buôn ma túy đường phố, về mối liên hệ giữa cái tên và số phận khi trưởng thành của đứa trẻ. Bằng con mắt và trí tuệ của một kinh tế gia xuất sắc, Levitt hé mở cho chúng ta thấy những khía cạnh bất ngờ, hài hước đằng sau tất cả mọi thứ, giống như tên của cuốn sách mà bạn đang cầm trên tay.

Kinh tế học sinh sau đẻ muộn so với các ngành khoa học cơ bản khác. Nhưng như để bù lại khiếm khuyết về tuổi đời, kinh tế học đã trỗi dậy mạnh mẽ từ cuối thế kỷ XIX và trong suốt thế kỷ XX, trở thành một ngành khoa

học có nền tảng vững mạnh có thể giải quyết các câu hỏi lớn không chỉ về động cơ và quá trình vận hành của nền kinh tế mà còn về hành vi của từng cá nhân trong cuộc sống thường ngày. Những nền tảng mà Levitt dựa vào để giải đáp các thắc mắc của mình là dữ liệu thực tế, luật “nhân quả” trong kinh tế lượng và chứng cứ thực tế.

Kinh tế học hài hước (Freakonomics) ra đời từ những câu hỏi kỳ quặc và những câu trả lời bất ngờ, nhưng đầy thú vị và cực kỳ thuyết phục của Steven Levitt. Độc giả có thể rất ghét, hoặc rất thích cuốn sách này cũng chính vì cách đặt vấn đề và cách giải quyết vấn đề táo bạo nhưng vẫn tuân theo đúng chuẩn mực khoa học của Levitt. Kinh tế học hài hước chứng tỏ rằng bộ môn kinh tế học không hề khô khan chút nào, mà ngược lại rất đáng lưu ý. Thậm chí, sau khi đọc xong cuốn sách, bạn có thể sẽ quyết tâm nghiên cứu kinh tế học để có thể trả lời những thắc mắc của chính mình về thế giới xung quanh: Tại sao những tay chơi ở vũ trường New Century chỉ vì lời qua tiếng lại mà bắn nhau, để rồi kẻ chết kẻ đi tù? Tại sao các thị xã trung tâm (tỉnh lỵ) của các thành phố ven biển nước ta lại luôn cách nhau 150-200 km? Tại sao thị trường bất động sản ở Hà Nội lại phức tạp hơn ở thành phố Hồ Chí Minh? Cơ chế vận hành của hệ thống ghi số đề hay cá độ bóng đá phi pháp như thế nào?

Cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay là ấn phẩm tái bản mà Alpha Books đã tiến hành sửa chữa, cập nhật từ những bài báo, lời nhận xét về Kinh tế học hài hước của các tạp chí uy tín như Harvard Business Review, Washington Post, The New York Times; và các học giả như Malcom Gladwell, Kurt Andersen. Ngoài ra, nó còn bổ sung thêm phần hỏi đáp và trao đổi với các tác giả rất hài hước.

Tôi trân trọng giới thiệu đến các bạn Kinh tế học hài hước và hy vọng cuốn sách này sẽ không chỉ truyền cảm hứng cho bạn tìm hiểu về kinh tế học và các phương pháp luận của nó, mà còn giúp bạn có cái nhìn sâu sắc hơn về phương thức vận hành của cuộc sống và xã hội muôn màu muôn vẻ.

Hà Nội, tháng 02/ 2010

PHƯƠNG CẨM SA

CHÚ THÍCH

“Levitt là nhà kinh tế học trẻ tuổi xuất chúng nhất ở Mỹ”, ít nhất đó là nhận xét của hội đồng thẩm định. Vào một ngày đầy nắng giữa tháng Sáu, anh lái chiếc Chevy Cavalier đời cũ màu xanh lá cây có cái khung chắn bùn cáu bẩn và cửa xe không thể đóng chặt, luôn gây tiếng ồn mỗi khi chạy với tốc độ cao, phanh ngay trước vạch đèn giao thông ở phía nam thành phố Chicago.

Lúc này chiếc xe đã thôi ồn ã, chỉ còn lại khung cảnh đường phố vào ban trưa với các điểm bơm xăng, những khối bê tông dài như vô tận và khu nhà gạch với cửa sổ làm bằng gỗ dán.

Một người đàn ông đứng tuổi vô gia cư tiến lại gần. Cái biển đeo trước ngực cho biết ông ta không nhà cửa và muốn xin tiền bố thí. Ông ta mặc một cái áo khoác rách rưới, quá u ám trong một ngày nắng ấm, đội chiếc mũ lưỡi trai màu đỏ cáu bẩn.

Levitt không khóa cửa xe hay lái lên phía trước. Người đàn ông vô gia cư cũng không hỏi xin tiền lẻ. Nhà kinh tế học chỉ liếc qua chiếc gương chiếu hậu. Sau giây lát, người ăn xin cư rời đi.

“Ông ta có bộ tai nghe hay ghê,” Levitt nhận xét, vẫn nhìn qua gương chiếu hậu. “Chà, còn hay hơn cả bộ tai nghe của mình. Mặc dù trông ông ta không có vẻ giàu có gì.”

Steven Levitt có xu hướng nhìn nhận sự việc khác với người bình thường. Và càng khác biệt so với nhà kinh tế học bình thường. Đây có thể là điểm mạnh, mà cũng có thể là điểm rắc rối, tùy thuộc vào tình cảm bạn dành cho các nhà kinh tế học.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

Mùa hè năm 2003, Tạp chí New York Times đã cử Stephen J. Dubner, tác giả và đồng thời là nhà báo, viết tiểu sử của Steven D. Levitt, một nhà kinh tế học trẻ tuổi của trường Đại học Chicago.

Dubner, người đang nghiên cứu một cuốn sách về tâm lý đối với tiền bạc, gần đây đã phỏng vấn nhiều nhà kinh tế học và nhận thấy họ thường nói tiếng Anh rất tệ. Levitt, người vừa giành được Giải thưởng “kinh tế gia trẻ tuổi nhiều triển vọng nhất” (John Bates Clark Medal) (giải thưởng trao hai năm một lần cho kinh tế gia Mỹ xuất sắc nhất dưới bốn mươi tuổi), gần đây đã

được nhiều nhà báo phỏng vấn và nhận thấy rằng cách suy nghĩ của họ không thật... thẳng thắn, theo cách nói của một chuyên gia kinh tế học.

Nhưng Levitt đã đi đến kết luận rằng Dubner không hoàn toàn là một tên ngốc. Còn Dubner thì thấy rõ Levitt không phải là một anh chàng khô khan cứng nhắc. Tác giả kinh ngạc vì tính sáng tạo trong tác phẩm của vị chuyên gia kinh tế và tài nghệ diễn giải tác phẩm đó. Sở hữu bằng thành tích đáng nể (tốt nghiệp Đại học Harvard, nhận học vị Tiến sỹ từ Đại học MIT, và một loạt giải thưởng) nhưng Levitt đến với kinh tế học theo con đường hoàn toàn không chính thống. Dường như anh không xem xét sự vật dưới con mắt hàn lâm mà như một nhà thám hiểm thông thái và rất tò mò – như một người làm phim tài liệu, có lẽ vậy, hoặc một nhân viên pháp y hay một người đánh cá ngựa thuê chuyên nghiệp mà lĩnh vực hoạt động đi từ thể thao cho đến tội phạm hay văn hóa nhạc pop. Anh tự nhận mình có quan tâm đôi chút tới các vấn đề tiền bạc trong khi hầu hết mọi người đều nghĩ đó là kinh tế học; anh gần như cáu giận với sự khiêm tốn. “Tôi thực không biết nhiều về kinh tế học”, anh đã nói với Dubner về chuyện này. “Tôi chẳng giỏi toán, tôi không biết nhiều về kinh tế học và cũng không biết xây dựng lý thuyết. Nếu anh hỏi tôi rằng thị trường chứng khoán đang lên hay xuống, nếu anh hỏi tôi kinh tế đang phát triển hay thụt lùi, nếu anh hỏi tôi giảm phát tốt hay xấu, nếu anh hỏi tôi về thuế má – ý tôi là, sẽ là hoàn toàn giả dối nếu tôi nói tôi biết mọi thứ về tất cả những vấn đề đó.”

Những gì Levitt quan tâm chính là những câu chuyện muôn hình muôn vẻ và phức tạp của cuộc sống hàng ngày. Những gì anh tìm hiểu được đã thành một bữa tiệc thịnh soạn cho bất cứ ai muốn tìm hiểu cách mà thế giới thật sự vận hành. Quan điểm khác thường của anh đã được thể hiện trong bài viết của Dubner:

Theo cách Levitt nhìn nhận, kinh tế học là một ngành khoa học với những công cụ tuyệt vời mang lại những câu trả lời chứ không phải đang thiếu trầm trọng những câu hỏi thú vị. Món quà đặc biệt của anh là khả năng trả lời được những câu hỏi như vậy. Ví dụ: nếu những kẻ buôn bán ma túy kiếm được rất nhiều tiền, vậy tại sao chúng vẫn phải sống cùng mẹ? Thứ gì nguy hiểm hơn, khẩu súng hay cái bể bơi? Nguyên nhân nào đã làm cho tỷ lệ tội phạm giảm đột ngột trong suốt thập kỷ trước? Có phải những nhà môi giới bất động sản hết lòng tận tụy vì lợi ích của khách hàng? Tại sao nhiều ông bố bà mẹ da đen đặt cho con họ những cái tên gây tổn hại tới tương lai và triển vọng sự nghiệp

của chúng? Nhiều giáo viên phổ thông đã gian lận để đạt tiêu chuẩn với điểm số của học sinh thật cao trong kỳ thi như thế nào? Đô vật Sumo đang gian lận?

Và bằng cách nào một người vô gia cư trong bộ quần áo rách rưới lại đủ tiền mua cặp tai nghe giá 50 đô-la?

Nhiều người, cả bạn bè của anh, có thể không hề nhận thấy tác phẩm của Levitt chính là viết về kinh tế học. Nhưng anh chỉ đơn thuần chắt lọc cái gọi là ngành khoa học khô khan này cho mục tiêu tối quan trọng của nó: giải thích cách mà mọi người có được cái họ muốn. Không giống như các nhà hàn lâm, anh không ngại tận dụng khả năng quan sát và thói tò mò của bản thân; anh cũng không sợ đàm tiếu và đưa chuyện (nhưng anh lại sợ tính toán). Anh là người theo thuyết trực giác. Anh sàng lọc từ hàng chồng dữ liệu để tìm bằng được vấn đề mà người khác không thể tìm hiểu được. Anh định ra cách để đánh giá sự tác động trong khi những nhà kinh tế học khác đã tuyên bố không thể đánh giá được. Mỗi quan tâm sâu sắc của anh – mặc dù anh nói rằng anh không bao giờ tự mình liên quan những thứ đó – là gian lận, hối lộ và tội phạm.

Tính tò mò, thẳng thắn của Levitt quả thật đã hấp dẫn hàng ngàn độc giả của tạp chí New York Times. Anh bị vây bọc bởi hàng loạt câu hỏi, thắc mắc và yêu cầu, không chỉ từ hãng xe General Motors và đội bóng rổ nhà nghề nổi tiếng New York Yankees, các vị thượng nghị sỹ Hoa Kỳ mà còn từ đám tù nhân, các vị phụ huynh, và có cả một người đàn ông suốt hai mươi năm đã lưu giữ số liệu rất xác thực về doanh thu bán bánh vòng. Một nhà cựu quán quân giải đua xe đạp còn đề nghị Levitt giúp chứng minh giải đua có dính dáng tới doping; thậm chí cả Cục Tình báo Trung ương Mỹ (CIA) cũng muốn biết Levitt đã sử dụng dữ liệu như thế nào để tóm bọn rửa tiền và bọn khủng bố.

Những thắc mắc của họ chính là sức mạnh ẩn bên trong niềm tin của Levitt: cho dù thế giới hiện đại đã quá thừa thãi những điều đen tối và rắc rối, song nó không phải là không thể lĩnh hội, và thấu hiểu nếu những câu hỏi đúng đắn được đặt ra, thì thậm chí chúng còn gợi cảm hứng nhiều hơn là chúng ta vẫn nghĩ. Tất cả những gì chúng ta cần là một cách nhìn mới.

Ở thành phố New York, các nhà xuất bản đều đề nghị Levitt viết sách.

“Viết sách ư?”, anh nói: “Tôi không muốn viết sách.” Anh đã có đủ hàng

tỷ chuyện phức tạp cần giải quyết hơn là bỏ thời gian để giải quyết chúng. Anh cũng không nghĩ mình sẽ là một người viết sách. Vì vậy anh đã từ chối và nói rằng không quan tâm – “trừ khi viết cùng với Dubner”, anh gợi ý.

Việc hợp tác không phải ai cũng làm được. Nhưng hai người bọn họ, từ lúc này được nói tới là hai chúng tôi, đã quyết định bàn bạc kỹ các vấn đề để cân nhắc xem có thể viết cuốn sách đó hay không. Chúng tôi kết luận là có thể. Hy vọng các bạn sẽ đồng ý với chúng tôi.

KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

Levitt có cuộc phỏng vấn với Society of Fellows, một câu lạc bộ của các trí thức đáng kính tại Harvard, chuyên hỗ trợ tài chính cho những học giả trẻ thực hiện nghiên cứu trong vòng ba năm mà không cần một lời cam kết nào. Anh ta cảm thấy mình không thể trì hoãn cơ hội này mặc dù ban đầu, Levitt không coi bản thân là một nhà tri thức. Trong một bữa trưa nọ, anh ta được những đồng môn lớp trên – một nhóm các nhà triết học, nhà khoa học, lịch sử học nổi tiếng khắp thế giới – phỏng vấn. Levitt lo lắng sẽ không có một cuộc trò chuyện trọn vẹn.

Tuy nhiên, Levitt đã thể hiện rất xuất sắc khi bàn luận về bất kỳ đề tài nào xuất hiện – bộ não, loài kiến, triết học – mặc dù chỉ tình cờ nhớ được nội dung tóm tắt đã đọc. Tài dí dỏm của Levitt bộc lộ rõ khi anh ta kể cho những đồng môn nghe về hai mùa hè cá cược đua ngựa ở Minnesota. Thắng áp đảo!

Cuối cùng, một trong số họ hỏi: “Tôi thấy khó có thể nhận biết chủ đề thống nhất trong công trình nghiên cứu của anh. Anh có thể giải thích nó được không?”

Levitt cảm thấy lúng túng. Anh ta không biết chủ đề thống nhất của mình là gì kể cả khi có nó.

Amartya Sen, nhà kinh tế học sẽ đoạt giải Nobel trong tương lai, đã xen vào và tóm tắt ngắn gọn những gì mà ông ta thấy trong đề tài của Levitt.

“Vâng đó là đề tài của tôi”, Levitt hào hứng nói.

Một thành viên khác của câu lạc bộ sau đó cũng đưa ra một đề tài khác.

Levitt khẳng định, “Anh nói đúng, đó là đề tài của tôi.”

Và cuộc tranh luận đó vẫn cứ diễn ra giống như những chú chó đang giành giật một khúc xương cho tới khi nhà tâm lý học Robert Nozick can thiệp. Nếu Levitt được phép chọn vị anh hùng trí tuệ, đó sẽ là Nozick.

Nozick hỏi: Anh bao nhiêu tuổi rồi Steve?

“Dạ, 26.”

Nozick quay sang những người khác và nói: “Anh ta mới chỉ 26 tuổi. Tại sao anh ta cần một đề tài thông nhất? Có thể Levitt sẽ trở thành một tài năng xuất chúng nên anh ta không cần. Anh ta đặt ra một câu hỏi rồi tự trả lời. Đó là điều rất tốt.”

– Tạp chí New York Times, 03/08/2003

MỞ ĐẦU: MẶT KHUẤT CỦA MỌI ĐIỀU

Bất kỳ ai sống tại Hoa Kỳ vào những năm đầu thập niên 1990 có quan tâm đôi chút tới các bản tin tội hay nhật báo đều có thể được thông cảm nếu họ cảm thấy quá hoảng sợ.

Thủ phạm chính là tình trạng tội phạm. Tội phạm không ngừng gia tăng – biểu đồ về tội phạm tại bất kỳ thành phố nào của Mỹ trong những thập kỷ gần đây đều biểu thị độ dốc đi lên – và đồ thị đó như báo trước ngày tàn của thế giới vậy. Tử vong do súng đạn, có chủ đích hay vì nhiều lý do khác, đã trở nên ngày càng phổ biến. Cũng như nhối như nạn cướp bóc, phá hoại ô tô, trộm cắp và hiếp dâm, tội phạm đã trở thành một nỗi khiếp sợ thường trực. Mọi thứ dường như sẽ ngày càng tồi tệ. Tệ đi rất nhiều. Tất cả các chuyên gia đều nói vậy.

Nguyên nhân là do một kẻ được coi là tội phạm siêu hạng. Cùng một lúc, hắn có mặt tại khắp mọi nơi. Xuất hiện trên bìa các tờ tuần báo với cái nhìn trừng trừng. Nghiêng ngang xuất hiện trên các báo cáo của chính phủ. Hắn có dáng khăng khiêu, một thanh niên sống trong thành phố lớn với một khẩu súng rỏ tiền trong tay và trái tim trống rỗng, chỉ chất chứa bạo lực. Chúng ta cũng biết rằng có hàng ngàn kẻ như vậy ngoài xã hội, một thế hệ những kẻ giết người luôn muốn đẩy nước Mỹ vào tình trạng hỗn loạn cực điểm.

Năm 1995, một chuyên gia tội phạm học là James Alan Fox đã viết một bản báo cáo gửi tới vị Tổng chưởng lý của Mỹ liệt kê rất chi tiết xu hướng gia tăng các vụ án mạng do vị thành niên gây ra. Fox đã đưa ra cả viễn cảnh lạc quan và bi quan. Với viễn cảnh lạc quan nhất, ông tin rằng tỷ lệ án mạng do trẻ vị thành niên gây ra sẽ tăng 15% trong thập niên tới; còn với viễn cảnh bi quan, tỷ lệ này sẽ tăng gấp đôi. Theo như ông phát biểu, “Làn sóng tội phạm sắp tới sẽ cực kỳ nhối” và “đến mức nó sẽ khiến chúng ta nhìn lại năm 1995 giống như những ngày tươi đẹp xa xưa”.

Các nhà nghiên cứu tội phạm học, các nhà khoa học chính trị và cả các

nhà dự báo trong những lĩnh vực khác đã dự đoán một tương lai cũng khủng khiếp như vậy, đó cũng là ý kiến của Tổng thống Clinton. Ông phát biểu: “Chúng ta đều biết nước Mỹ cần khoảng sáu năm để thay đổi hoàn toàn tình trạng tội phạm vị thành niên, hoặc nước Mỹ sẽ phải chung sống với sự hỗn loạn. Và con cháu chúng ta sẽ không thể chứng kiến những cơ hội tuyệt vời của nền kinh tế toàn cầu; chúng sẽ chỉ cố gắng để bảo vệ tính mạng của mọi người ở những thành phố này”. Những đồng tiền quý giá sẽ chỉ được dành cho việc chống tội phạm.

Nhưng sau đó, thay vì gia tăng liên tục, liên tục và liên tục, tội phạm bắt đầu suy giảm. Giảm, giảm và ngày càng giảm nhiều hơn. Tội phạm giảm một cách đáng kinh ngạc trên một số khía cạnh. Tội phạm giảm sút tại khắp mọi nơi và mọi loại tội phạm đều giảm trên khắp mọi miền nước Mỹ. Tội phạm giảm liên tục và ngày càng giảm sau từng năm. Mà điều này hoàn toàn không được dự báo trước – nhất là không phải do những chuyên gia, từng dự báo về những diễn biến ngược lại.

Sự thể hoàn toàn đảo lộn đến mức đáng kinh ngạc. Tỷ lệ sát nhân vị thành niên, thay vì tăng 100% hay thậm chí chỉ 15% như James Alan Fox đã cảnh báo, đã giảm hơn 50% trong vòng 5 năm. Năm 2000, tỷ lệ án mạng trên toàn nước Mỹ đã giảm xuống tới mức thấp nhất trong vòng 35 năm qua. Tỷ lệ các loại phạm tội khác, từ hành hung tới cướp ô tô, cũng giảm tương tự như vậy.

Mặc dù các chuyên gia đã không thể dự báo về tình trạng tội phạm giảm sút – mà thực tế đó diễn ra ngay cả khi họ đang đưa ra những dự báo nghiêm trọng về tình trạng tội phạm – thì nay họ lại vội vàng giải thích hiện tượng này. Hầu hết những giả thuyết của họ đều có vẻ hoàn toàn hợp lý. Các chuyên gia cho rằng đó chính là do nền kinh tế đang phát triển của những năm 1990 đã góp phần giảm bớt tội phạm. Họ cho rằng đó chính là do sự tăng cường của luật kiểm soát súng; đó là do các chiến lược cải tổ ngành cảnh sát được triển khai tại thành phố New York, nơi các vụ án mạng đã giảm từ 2.245 vụ trong năm 1990 xuống còn 596 vụ trong năm 2003.

Các giả thuyết này không chỉ hợp lý; chúng còn mang tính khích lệ khi đã gắn sự suy giảm tội phạm với những sáng kiến cụ thể và mối dây của xã hội. Nếu nguyên nhân chính là do việc kiểm soát súng chặt chẽ hơn và số lượng cảnh sát tăng lên đã đẩy lui nạn tội phạm, thì sức mạnh để chế ngự nạn tội phạm thật sự nằm trong tầm tay của chúng ta. Và nếu vậy trong thời gian tới, lạy Chúa, bọn tội phạm sẽ khốn đốn.

Các giả thuyết đều có lý lẽ riêng của chúng, có vẻ như chẳng có sai sót gì từ lời giải thích của các chuyên gia, tới diễn giải của báo chí và nhận thức của người dân. Tóm lại, chúng đã trở thành nhận thức thông thường.

Duy chỉ có một vấn đề: các giả thuyết đó không đúng.

Có một yếu tố khác đóng vai trò chính trong việc đẩy lui nạn tội phạm trong thập niên 1990. Yếu tố đó đã hình thành từ hơn 20 năm trước và liên quan tới một phụ nữ trẻ tuổi ở Dallas có tên là Norma McCorvey.

Cũng giống như một con bướm độc xuất hiện tại một lục địa và cuối cùng lại gây ra thảm họa tại một lục địa khác, Norma McCorvey đã thay đổi đột ngột tiến trình của các sự kiện mà không hề có chủ ý. Tất cả những điều cô ta muốn chỉ là việc phá thai. Đó là một phụ nữ 21 tuổi, nghèo, thất học, không nghề nghiệp, nghiện rượu và ma túy; đã cho hai đứa con làm con nuôi người khác và lúc đó, cái năm 1970 ấy, người phụ nữ này phát hiện mình lại có thai. Nhưng tại Texas, cũng như các bang khác (ngoại trừ một vài bang) ở Mỹ thì việc phá thai bị coi là bất hợp pháp. Vấn đề của McCorvey đã được nhiều nhân vật có quyền lực hơn hẳn người phụ nữ này ủng hộ. Những nhân vật đó đã đưa người phụ nữ này trở thành nguyên đơn trong một vụ đòi hợp pháp hóa việc phá thai. Bị đơn là Henry Wade, luật sư tại Hạt Dallas. Cuối cùng vụ án đã được tổng đạt lên Tòa án Tối cao Mỹ, tất nhiên lúc đó McCorvey đã được đặt tên giả là cô Jane Roe. Ngày 22 tháng Một năm 1973, tòa án đã tuyên bố cô Roe thắng kiện, cho phép hợp pháp hóa việc phá thai trên toàn quốc. Vào thời gian đó, tất nhiên là đã quá muộn để McCorvey (dưới cái tên là Roe) phá thai. Và người phụ nữ này đã sinh con và nuôi con tới khi lại cho con làm con nuôi. (Những năm sau đó người phụ nữ này đã phủ nhận trách nhiệm của mình đối với việc phá thai được hợp pháp hóa và trở thành một người hoạt động xã hội).

Vậy vụ việc của Roe có vai trò gì trong đợt giảm làn sóng tội phạm mạnh mẽ nhất trong lịch sử?

Nói tới tội phạm, hóa ra không phải mọi đứa trẻ sinh ra đều bình đẳng. Hay thậm chí là gần bình đẳng. Hàng thập kỷ nghiên cứu đã cho thấy một đứa trẻ được sinh ra trong môi trường gia đình có hoàn cảnh bất ổn sẽ có nguy cơ trở thành tội phạm cao hơn những đứa trẻ khác. Và hàng triệu phụ nữ phá thai theo trào lưu của Roe – những phụ nữ nghèo, sống đơn thân, những bà mẹ tuổi vị thành niên (mà với họ, việc phá thai bất hợp pháp là quá

tổn kém và khó khăn) – sẽ là những hình mẫu của sự bất ổn. Con cái họ, nếu như được sinh ra, sẽ có nguy cơ rất cao trở thành tội phạm hơn mức trung bình. Nhưng sau vụ kiện của Roe, những đứa trẻ đó đã không được sinh ra. Nguyên nhân này gây ra một tác động sâu sắc và lâu dài dẫn tới kết quả: nhiều năm sau đó, do những đứa trẻ không được sinh ra đã không còn cơ hội bước vào thời kỳ phạm tội của chúng, nên tỷ lệ tội phạm đã giảm mạnh.

Không phải do việc kiểm soát súng, hay do nền kinh tế thịnh vượng, hay các chiến lược kiểm soát mới đã cản bước làn sóng tội phạm tại Mỹ. Ngoài những yếu tố khác, thì còn một nguyên nhân quan trọng là do số lượng người có nguy cơ trở thành tội phạm đã giảm sút đột ngột.

Giờ đây, khi là các chuyên gia nghiên cứu hiện tượng suy giảm tội phạm (trước đó là các chuyên gia nghiên cứu tội phạm) thêm dặt các giả thuyết của họ trước báo chí, đã bao nhiêu lần họ viện dẫn việc phá thai được hợp pháp hóa là một nguyên nhân của hiện tượng suy giảm làn sóng tội phạm?

Chưa bao giờ.

* * *

Có một sự pha trộn tinh tế giữa thương mại và tình thân hữu: bạn thuê người môi giới bất động sản để rao bán ngôi nhà của mình.

Người môi giới bất động sản sẽ nâng mức độ hấp dẫn của ngôi nhà lên, chụp vài kiểu ảnh, định mức giá, soạn một mẫu quảng cáo thật cuốn hút, xăng xái giới thiệu về ngôi nhà, thương lượng giá cả, và theo dõi đàm phán tới khi kết thúc vụ mua bán. Chắc chắn là có rất nhiều việc cần làm, nhưng người môi giới sẽ thu được một khoản hoa hồng hấp dẫn. Khi bán được căn nhà với giá 300.000 đô-la, người môi giới sẽ thu được một khoản phí 6% là 18.000 đô-la. Mười tám ngàn đô-la Mỹ. Hẳn là bạn sẽ tự nói với mình: đó là một khoản tiền lớn. Nhưng bạn cũng cần tự nói với mình rằng bản thân bạn chưa bao giờ có thể bán được một căn nhà với giá 300.000 đô-la. Người môi giới lại biết cách bán được với giá đó – vậy đây có phải là cụm từ được người môi giới sử dụng? – “Tối đa hóa giá trị căn nhà”. Người môi giới đã bán căn nhà của bạn với giá cao nhất, đúng vậy không?

Thật vậy sao?

Người môi giới bất động sản là một kiểu chuyên gia khác với một nhà tội phạm học, nhưng vẫn thực sự là một chuyên gia. Đó là vì người môi giới am

hiếu lĩnh vực của họ hơn một người bình thường và họ đang thay mặt bạn để tiến hành việc mua bán. Người môi giới nắm được thông tin chính xác hơn về giá trị của căn nhà, hiện trạng thị trường nhà đất, và thậm chí là kiểu tư duy của người mua nhà. Bạn phụ thuộc vào người môi giới đó vì họ nắm những thông tin này. Đây chính là lý do tại sao bạn cần thuê chuyên gia.

Vì thế giới ngày càng phát triển chuyên môn hóa hơn, vô số chuyên gia như trên đã tự làm cho mình trở nên vô cùng cần thiết. Bác sỹ, luật sư, nhà thầu, người mua bán cổ phiếu chứng khoán, công nhân sửa chữa ô tô, người buôn bán cầm đồ, chuyên viên kế hoạch tài chính: tất cả những nhân vật đó đều có lợi thế to lớn về thông tin. Họ dùng lợi thế của họ để giúp đỡ bạn – người sẽ thuê họ – để mang lại cái bạn cần với mức giá tốt nhất.

Thật vậy sao?

Thật thú vị biết bao nếu có thể nghĩ như vậy. Nhưng các chuyên gia cũng là con người, và con người đều bị thúc đẩy bởi các động cơ. Do đó, nếu giả dụ có chuyên gia nào lừa bịp bạn thì mức độ giả dối còn phụ thuộc vào động cơ nào thúc đẩy chuyên gia đó. Đôi khi động cơ của chuyên gia cũng vì quyền lợi của bạn. Ví dụ: một nghiên cứu đối với các công nhân sửa chữa ô tô ở California cho thấy họ thường bỏ qua những phiếu thanh toán sửa chữa nhỏ bằng cách cho kiểm tra các ô tô bị hỏng bộ phận tỏa nhiệt – lý do là các công nhân sửa chữa sẽ được làm công việc đó nhiều lần. Nhưng trong một trường hợp khác, động cơ của chuyên gia có thể đi ngược với quyền lợi của bạn. Một nghiên cứu y học đã cho thấy nhiều bác sỹ sản khoa tại những khu vực có tỷ lệ sinh đẻ đang giảm thường thực hiện nhiều ca mổ đẻ hơn là tại các khu vực đang có tỷ lệ sinh sản tăng – điều này cho thấy, khi công việc ngày càng khó khăn, các bác sỹ sẽ cố gắng tìm cách có thêm những thủ tục tốn kém hơn cho bệnh nhân.

Đó là một ví dụ đáng suy ngẫm về vấn nạn các chuyên gia lạm dụng vị trí của mình và lợi dụng người khác để chứng tỏ vị trí đó. Cách tốt nhất để biết được là đánh giá mức độ mà một chuyên gia nào đó đối xử với bạn và mức độ mà chuyên gia đó thực hiện với cùng một dịch vụ tương tự nhưng là cho bản thân anh ta. Thật không may là bác sỹ phẫu thuật không tự phẫu thuật cho mình; hồ sơ bệnh án của anh ta cũng không được công khai; cũng như anh công nhân sửa chữa ô tô không tự sửa xe ô tô của mình.

Tuy nhiên, kinh doanh bất động sản là công việc được công khai và

những người môi giới bất động sản thường tự bán cả nhà của họ. Một bản tập hợp số liệu gần đây cho thấy trong số gần 100.000 căn nhà tại khu ngoại ô Chicago có tới 3.000 căn thuộc sở hữu của những người môi giới bất động sản.

Trước khi đi sâu vào các số liệu, có một câu hỏi được nêu ra: đâu là động cơ của người môi giới bất động sản khi họ bán căn nhà của chính họ? Thật đơn giản: để có được một giá bán tốt nhất. Có lẽ đây cũng là động cơ của bạn khi rao bán căn nhà của mình. Và do vậy, động cơ của bạn và động cơ của người môi giới bất động sản dường như có thể song hành. Sau cùng thì tiền hoa hồng của người môi giới sẽ dựa trên giá bán của căn nhà.

Nhưng khi tính tới động cơ thì việc chia tiền hoa hồng cũng khá phức tạp. Thứ nhất, 6% hoa hồng sẽ được chia giữa người môi giới của bên mua với người môi giới của bên bán. Mỗi người môi giới sẽ chuyển lại phần của họ cho hãng của mình. Nghĩa là chỉ có 1,5% của giá mua là vào thẳng túi của người môi giới.

Vì vậy, trong vụ mua bán căn nhà trị giá 300.000 đô-la của bạn phần tiền hoa hồng 18.000 đô-la, số tiền thuộc về người môi giới sẽ là 4.500 đô-la. Khoản tiền đó không hề nhỏ, bạn sẽ nói vậy. Nhưng sẽ thế nào nếu thực ra giá trị của căn nhà đó còn cao hơn 300.000 đô-la? Sẽ thế nào nếu như chỉ thêm chút công sức, kiên nhẫn, và vài mẫu quảng cáo, người môi giới đó đã có thể bán căn nhà với giá 310.000 đô-la? Sau khi trả tiền hoa hồng, bạn có thể bỏ túi được thêm 9.400 đô-la. Nhưng phần tiền hoa hồng thêm cho người môi giới chỉ là 1,5% của số tiền 10.000 đô-la tính thêm, nghĩa là chỉ có 150 đô-la. Nếu bạn có được 9.400 đô-la trong khi người môi giới chỉ kiếm được thêm 150 đô-la, vậy rốt cuộc có lẽ động cơ của anh ta không còn song hành với bạn nữa. (Nhất là khi người môi giới đó phải chi trả tiền quảng cáo và làm mọi công việc). Vậy liệu người môi giới có sẵn lòng bỏ thêm thời gian, tiền bạc và công sức chỉ để kiếm thêm 150 đô-la?

Một cách để tìm ra là so sánh sự khác nhau giữa các số liệu mua bán nhà đất thuộc về những người môi giới bất động sản và các căn nhà họ nhận bán cho khách hàng của họ. Xem xét các số liệu mua bán hơn 100.000 căn nhà tại Chicago và kiểm soát tất cả các số liệu biến đổi như địa điểm, tuổi đời, chất lượng của căn nhà, thẩm mỹ và các yếu tố khác – rõ ràng là người môi giới bất động sản thường giữ căn nhà của mình trên thị trường trung bình dài hơn mười ngày và bán căn nhà đó cao hơn 3%, hay là 10.000 đô-la cho mỗi căn

nhà trị giá 300.000 đô-la. Khi người môi giới bán căn nhà của mình, người đó sẽ giữ nó cho tới khi bán được giá tốt nhất; Khi người môi giới bán căn nhà của bạn, người đó sẽ bán ngay nó khi được mức giá kha khá. Giống như người buôn cổ phiếu, người môi giới bất động sản luôn muốn bán được nhà và bán thật nhanh chóng. Tại sao lại không? Phần được chia thêm của người môi giới – 150 đô-la – là quá ít ỏi để tạo động cơ cho người môi giới đó.

Một sự thật trong số những sự thật chính trị được coi là chân thực hơn cả: Tiền bạc mua lá phiếu cử tri. Arnold Schwarzenegger, Michael Bloomberg, Jon Corzine – những nhân vật này chính là những ví dụ điển hình và ấn tượng trong thời gian gần đây. (Tạm gác lại các trường hợp ngoại lệ như Howard Dean, Steve Forbes, Michael Huffington, và đặc biệt là Thomas Golisano, người đã tham gia ba cuộc bầu cử thống đốc bang tại New York, đã chi 93 triệu đô-la của cá nhân và lần lượt chỉ giành được có 4%, 8% và 14% phiếu bầu). Hầu hết mọi người sẽ đồng ý rằng tiền bạc có ảnh hưởng thái quá tới các cuộc bầu cử và số tiền chi cho các cuộc vận động chính trị là quá lớn.

Quả thực các số liệu bầu cử chứng tỏ đúng là ứng cử viên nào chi nhiều tiền hơn cho các cuộc vận động bầu cử thường sẽ giành thắng lợi. Nhưng tiền bạc có phải là nguyên nhân dẫn đến chiến thắng?

Có vẻ như khá hợp lý khi nghĩ theo cách như vậy, cũng giống như sự hợp lý khi nghĩ rằng nền kinh tế phát triển mạnh trong những năm 1990 đã giúp giảm bớt tội phạm. Nhưng hai sự việc tương quan với nhau không có nghĩa là sự việc này dẫn tới sự việc kia. Sự tương quan đơn giản chỉ có nghĩa là có một mối quan hệ tồn tại giữa hai nhân tố – có thể gọi chúng là X và Y – nhưng mối quan hệ đó không nói lên điều gì về chiều hướng của quan hệ đó. Có thể là X dẫn tới Y; cũng có thể là Y dẫn tới X; và cũng có thể cả X và Y đều do một nhân tố khác dẫn tới – nhân tố Z.

Hãy suy nghĩ về mối tương quan này: Ở những thành phố xảy ra nhiều án mạng thường cũng có rất nhiều cảnh sát. Bây giờ cần xét mối tương quan cảnh sát – án mạng tại hai thành phố lớn. Denver và Washington D.C., cả hai thành phố có dân số bằng nhau, nhưng Washington có số cảnh sát nhiều hơn gấp gần ba lần so với Denver, và thành phố này cũng có số vụ án mạng nhiều hơn gấp tám lần thành phố Denver. Tuy nhiên, chỉ trừ khi anh có nhiều thông tin hơn, nếu không rất khó nói cái gì dẫn đến cái gì. Người nào đó thiếu biết có thể xem xét những con số này và kết luận rằng do số cảnh sát dồi dào tại Washington đã dẫn đến số vụ án mạng nhiều hơn đó. Cách suy nghĩ thiên cận

đã tồn tại từ rất lâu đó thường gây ra cách hành xử cũng thiện cận. Hãy nhớ lại câu chuyện dân gian xưa về một Nga Hoàng khi biết rằng địa phương bị bệnh tật hoành hành nhiều nhất trong vương quốc của mình cũng chính là địa phương có nhiều bác sỹ nhất. Giải pháp của ông ta là gì? Ông ta đã ngay lập tức ra lệnh giết hết các bác sỹ.

Bây giờ quay trở lại với vấn đề chi phí cho các cuộc vận động bầu cử: để tìm ra mối quan hệ giữa tiền bạc và bầu cử, cần tìm hiểu về động cơ đóng góp tài chính cho cuộc vận động. Hãy coi bạn là người có thể sẽ đóng góp 1.000 đô-la cho một ứng cử viên. Khả năng ở đây là bạn sẽ góp tiền vào một trong hai trường hợp: một là cho cuộc chạy đua nước rút và bạn nghĩ tiền bạc sẽ tác động tới kết quả; hoặc là cho một cuộc vận động trong đó ứng cử viên đó chắc chắn là người thắng cuộc và bạn muốn được hưởng lợi từ vinh quang đó hoặc sẽ được nhận đôi chút ân huệ trong tương lai. Ứng cử viên khác, người mà bạn không ủng hộ tiền bạc sẽ bị coi chắc chắn là thất bại. (Chỉ cần hỏi các ứng cử viên tổng thống triển vọng, những người đã gây chấn động Iowa và New Hampshire) . Và như vậy, các ứng cử viên dẫn đầu và ứng cử viên đương nhiệm có thể kêu gọi tiền đóng góp nhiều hơn những ứng cử viên khác. Vậy còn việc chi tiêu những khoản tiền này? Những ứng cử viên đương nhiệm và ứng cử viên dẫn đầu có nhiều tiền hơn, nhưng họ chỉ tiêu nhiều tiền khi mà lâm vào thế có nguy cơ thất bại; hoặc khi cuộc vận động sau đó có thể thành cuộc đấu cam go, hay khi một đối thủ đáng gờm hơn xuất hiện?

Bây giờ hãy hình dung hai ứng cử viên, một người có tố chất thu hút mọi người còn người kia thì không. Ứng cử viên có năng lực thu hút vận động được nhiều tiền hơn và giành thắng lợi dễ dàng. Nhưng có phải tiền bạc đã đem lại chiến thắng, hay là do khả năng lôi cuốn đã đem lại nhiều phiếu bầu và cả tiền bạc cho ứng cử viên đó?

Đây là câu hỏi quan trọng nhưng rất khó trả lời. Cuối cùng thì chẳng dễ gì định lượng được sự lôi cuốn đối với cử tri. Vậy có thể định lượng bằng cách nào?

Thực sự là không thể, ngoại trừ một trường hợp đặc biệt. Mấu chốt là đánh giá một ứng cử viên chống lại... chính anh ta. Nghĩa là, ứng cử viên A ngày hôm nay cũng giống như ứng cử viên A của hai hay bốn năm tới. Tương tự với ứng cử viên B. Nếu như chỉ ứng cử viên A chạy đua với ứng cử viên B trong hai cuộc bầu cử liên tiếp nhưng trong mỗi cuộc bầu cử lại chi các khoản tiền khác nhau. Thế thì khi khả năng lôi cuốn của các ứng cử viên không mấy

thay đổi, chúng ta có thể đo lường được tác động của tiền bạc.

Quả thực như đã được biết, hai ứng cử viên luôn cùng chạy đua trong các cuộc bầu cử liên tiếp trong gần một ngàn cuộc chạy đua giành các ghế trong Quốc hội Mỹ kể từ năm 1972. Những con số đã nói gì về các trường hợp đó?

Đây là một bất ngờ: số tiền mà các ứng cử viên đã chi cho vận động bầu cử hầu như không có ý nghĩa gì. Một ứng cử viên thắng cuộc có thể cắt giảm một nửa số tiền chi tiêu và chỉ mất đi 1% số phiếu bầu. Trong khi đó, một ứng cử viên thua kém nếu tăng gấp đôi số tiền đó cũng chỉ có thể hy vọng có thêm 1% số phiếu bầu mà thôi. Vấn đề thật sự đối với một chính trị gia không phải là tiêu bao nhiêu tiền; vấn đề nằm ở chỗ ông ta là ai. (Điều tương tự có thể được đề cập và sẽ tiếp tục được đề cập trong Chương 5 – về các bậc cha mẹ). Một số chính trị gia có tố chất thu hút các cử tri trong khi một số khác lại không có tố chất đó, và không có khoản tiền nào có thể thay đổi được nhiều khả năng này. (Các ông Dean , Forbes, Huffington và Golisano tất nhiên đều đã hiểu được điều này).

Ngoài ra, còn một mặt khác của vấn đề tranh cử – có thật sự là số tiền chi cho các cuộc vận động bầu cử vô cùng lớn? Trong mỗi cuộc tranh cử điển hình hàng năm bao gồm cả vận động bầu cử tổng thống, nghị sỹ Thượng viện và Hạ viện Mỹ, đã có khoảng một tỷ đô-la được chi. Số tiền này có vẻ như là một khoản rất lớn, trừ khi bạn để tâm so sánh chúng với những thứ dường như ít quan trọng hơn những cuộc bầu cử dân chủ.

Số tiền mà người Mỹ chi cho kẹo cao su cũng tương đương như vậy.

Cuốn sách này không đề cập tới giá cả của kẹo cao su, chi phí cho chiến dịch tranh cử, nhà môi giới bất động sản thiếu trung thực, hoặc ảnh hưởng của việc phá thai hợp pháp đến tỷ lệ tội phạm giảm. Đúng là nó có nhắc đến các chủ đề đó và còn nhiều chủ đề nữa, từ nghệ thuật làm cha mẹ cho đến cơ cấu gian lận, từ cấu trúc nội bộ của Đảng 3K đến tình trạng phân biệt chủng tộc trong trò chơi truyền hình The Weakest Link. Mục đích của cuốn sách này là lột bỏ một vài lớp vỏ bên ngoài của cuộc sống hiện đại để xem điều gì ẩn giấu bên trong. Con người thường đặt ra hàng loạt câu hỏi, một số vô thường vô phạt, nhưng số khác lại đề cập tới những vấn đề sống còn. Những câu trả lời nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng thực chất rất rõ ràng và chính xác. Chúng ta sẽ tìm kiếm những đáp án này từ dữ kiện – dưới dạng điểm thi của học sinh tiểu học, danh sách thống kê tội phạm ở New York, hay số liệu

doanh thu của một tay buôn bán ma túy. (Thường thì chúng ta tận dụng được những dữ kiện vô tình bị bỏ quên, ví dụ như vệt trắng mà máy bay để lại trên trời cao). Nếu việc phát biểu hoặc lý thuyết hóa một chủ đề theo quan điểm truyền thống mang lại hiệu quả, thì khi thay đổi chúng bằng các dữ kiện chân thực, chúng ta sẽ hình thành một nhận thức mới, đáng ngạc nhiên.

Người ta có thể lý luận rằng đạo đức học thể hiện cách mà người ta muốn thế giới vận hành – trong khi kinh tế học lại cho thấy cách mà thế giới thật sự vận hành. Kinh tế học, trên hết, là một khoa học đo lường. Nó bao gồm một tập hợp các công cụ cực kỳ hiệu quả và mềm dẻo có thể đánh giá một cách đáng tin cậy một mớ bùng nhùng thông tin, để xác định tác động của bất kỳ nhân tố nào, hay ngay cả tác động tổng thể. Rút cục, “kinh tế học” chính là: một mớ bùng nhùng thông tin về chỗ làm, bất động sản, ngân hàng và đầu tư. Nhưng các công cụ của kinh tế học cũng có thể được áp dụng một cách đơn giản vào các chủ đề thú vị hơn.

Do vậy, cuốn sách này được viết từ thế giới quan rất đặc thù, dựa trên một vài ý tưởng cơ bản sau:

Động cơ là hòn đá tảng của cuộc sống hiện đại. Biện pháp thấu hiểu hoặc khám phá chúng là chìa khóa đúng đắn để giải quyết mọi câu đố, từ tội ác bạo lực cho đến gian lận thể thao và hện hò qua mạng.

Nhận thức thông thường thường sai. Tội ác không bùng phát vào những năm 1990, chỉ có tiền thì không đủ để thắng cử, và – ngạc nhiên chưa – uống tám ly nước một ngày chưa bao giờ cho thấy có lợi ích gì đối với sức khỏe của bạn. Nhận thức thông thường thường được con người tạo nên và rất khó chứng minh chúng là đúng, thế nhưng chúng vẫn cứ được tạo nên như vậy.

Những ảnh hưởng lớn lao thường có nguồn gốc sâu xa, đôi khi khá tinh tế, xa xôi. Đáp án của câu đố không phải lúc nào cũng ở ngay trước mặt bạn. Cô Norma McCorvey còn có ảnh hưởng đến tội phạm ở mức độ lớn hơn nhiều so với sức mạnh tổng hợp của việc kiểm soát súng, kết hợp với nền kinh tế phát triển và những chiến lược chính trị cách tân. Chúng ta sẽ thấy sự thể cũng tương tự đối với một người có tên gọi Oscar Danilo Brandon, biệt danh Johnny Appleseed of Crack.

“Chuyên gia” – dù là chuyên gia tội phạm học hay chuyên gia bất động sản – sử dụng lợi thế thông tin của họ để phục vụ lợi ích của chính họ. Tuy nhiên, họ có thể thua trong chính trò chơi của mình. Và đối mặt với Internet,

lợi thế thông tin của họ đang thu hẹp lại từng ngày – bằng chứng là giá của quan tài và bảo hiểm nhân thọ, cùng với những thứ khác, ngày càng giảm.

Biết rõ phải đo lường cái gì và đo lường như thế nào sẽ giúp biến một thế giới phức tạp trở nên đơn giản hơn. Nếu bạn biết cách xem xét dữ kiện, bạn sẽ giải được những câu đố tưởng chừng như không có lời giải. Lý do là bởi không có quyền lực tuyệt đối nào của những con số có thể phủi đi tầng tầng lớp lớp nhảm lẫn và mâu thuẫn.

Như thế, mục tiêu của cuốn sách này là khám phá khía cạnh ẩn giấu của... tất cả mọi thứ. Thịnh thoảng việc này cũng khá nhàm chán. Đôi khi nó giống như chúng ta đang nghiên cứu thế giới bằng cách nhìn xuyên qua lòng một cọng rơm, hoặc đang soi vào tấm gương nhà cười; nhưng ý tưởng ở đây là nghiên cứu các tình huống khác nhau và phân tích chúng theo một cách hiếm gặp. Xét theo một vài khía cạnh, đây là một khái niệm kỳ lạ đối với một cuốn sách. Phần lớn sách vở đưa ra một chủ đề, quả quyết mô tả chủ đề bằng một hai câu và sau đó, kể nguyên một câu chuyện về nó: lịch sử của muối; tính dễ tan vỡ của nền dân chủ; sử dụng đúng dấu câu. Cuốn sách này không mang một chủ đề thống nhất nào cả. Chúng tôi đã thử cân nhắc trong khoảng sáu phút, xem có viết một cuốn sách xoay quanh một chủ đề không – lý thuyết và thực hành kinh tế vi mô, hoặc bất kỳ thứ gì tương tự? – nhưng sau đó chọn cách tiếp cận theo kiểu “săn tìm kho báu”. Đúng vậy, cách tiếp cận này sử dụng các công cụ phân tích tốt nhất mà kinh tế học cung cấp, nhưng cũng cho phép chúng ta chạy theo bất kỳ sự tò mò kỳ quặc nào nảy ra trong chúng ta. Vì thế, lĩnh vực nghiên cứu của chúng tôi là: Freakonomics – Kinh tế học hài hước. Những câu chuyện được đề cập trong cuốn sách này không phải lúc nào cũng được nhắc đến trong Econ. 101 (Kinh tế học cơ bản), nhưng có thể mọi chuyện sẽ thay đổi. Bởi vì khoa học kinh tế trước hết là một bộ công cụ, để giải quyết vấn đề, nên không có vấn đề nào, dù là kỳ lạ, lại không thể nằm trong phạm vi nghiên cứu của nó.

Nên nhớ rằng Adam Smith, cha đẻ của kinh tế học cổ điển, trước tiên và trên hết là một triết gia. Ông cố gắng trở thành nhà lý luận học, và khi cố gắng để làm như vậy, ông trở thành một nhà kinh tế học. Khi ông xuất bản cuốn Học thuyết về quan điểm đạo đức vào năm 1759, chủ nghĩa tư bản hiện đại vừa mới manh nha. Smith bị mê hoặc bởi sức mạnh của lực lượng mới này; nhưng ông không chỉ quan tâm đến những con số. Ông còn quan tâm đến khía cạnh con người, khi mà một lực lượng kinh tế, trên một quy mô

rộng lớn, khiến cho cá nhân thay đổi tư duy và hành vi trong những tình huống cụ thể. Động cơ nào khiến một người đi lừa đảo hoặc ăn cắp, trong khi những người khác lại không? Làm sao mà lựa chọn có vẻ vô hại của một cá nhân, dù là tốt hay xấu, lại ảnh hưởng đến rất nhiều những người khác? Vào thời Smith, nguyên nhân và hậu quả bắt đầu được lý giải rõ ràng hơn; động cơ được khuếch đại hàng chục lần. Sức hấp dẫn và kích động của những thay đổi đó tràn ngập trong công chúng thời đó cũng hệt như sức hấp dẫn và kích động của cuộc sống hiện đại đối với chúng ta ngày nay.

Thực chất chủ đề của Smith là mâu thuẫn giữa tham vọng cá nhân và quy tắc xã hội. Nhà lịch sử kinh tế Robert Heilbroner, tác giả cuốn Các Triết gia Thế giới, đã tự hỏi làm thế nào mà Smith có thể phân tách hành vi của con người, một tạo vật vị kỷ, với mặt phẳng luân lý mà người đó hiện diện. “Smith cho rằng câu trả lời nằm trong khả năng mà chúng ta có thể đặt mình vào vị trí một người thứ ba, một người quan sát vô tư,” Heilbroner viết, “và bằng cách đó tạo ra ý niệm của đối tượng... giá trị của tình thế.”

Hãy hình dung có ba hoặc hai người háo hức đi khám phá giá trị chung của những đối tượng trong một tình huống thú vị. Sự khám phá đó thường khởi đầu bằng cách đặt những câu hỏi đơn giản chưa từng được đặt ra, chẳng hạn: Giáo viên tiểu học và võ sĩ Sumo có điểm gì chung?

“Tôi muốn tập hợp đầy đủ các công cụ để chúng ta tóm được bọn khủng bố,” Levitt nói, “tôi không nhất thiết phải biết ngay làm thế nào để tóm được chúng. Nhưng khi được trao dữ liệu chính xác, tôi không mấy nghi ngờ rằng mình có thể tìm ra câu trả lời.”

Chuyện một nhà kinh tế học muốn tóm bọn khủng bố nghe có vẻ thật lố bịch. Cũng tương tự như câu chuyện: nếu bạn là một giáo viên trung học ở Chicago, bị gọi vào phòng họp, và được thông báo rằng những thuật toán do một kẻ còm nhom với cặp kính dày cộp kia thiết kế, đã khẳng định rằng bạn là kẻ gian lận, rồi sa thải bạn. Steven Levitt có thể không hoàn toàn tin vào bản thân, nhưng anh ta tin rằng giáo viên, tội phạm, và đại lý bất động sản, thậm chí ngay cả chính trị gia, nhà phân tích của cục tình báo Mỹ cũng có thể đang gian lận. Nhưng số liệu thì không thể nói dối.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

1. GIÁO VIÊN PHỔ THÔNG VÀ ĐÔ VẬT SUMO CÓ NHỮNG ĐIỂM CHUNG NÀO?

Hãy tưởng tượng trong giây lát bạn là người quản lý một trường mẫu giáo. Bạn đã thông báo rõ chính sách của trường về việc các em nhỏ phải được phụ huynh đón về trước 4 giờ chiều. Nhưng các phụ huynh thường chậm giờ đón con. Kết quả là vào cuối ngày, vẫn còn vài em nhỏ khắc khoải chờ bố mẹ và ít nhất một giáo viên phải ở lại đợi các phụ huynh tới. Cần phải làm gì đây?

Một vài chuyên gia kinh tế học khi nghe nói về tình trạng nan giải này – một tình trạng khá phổ biến – đã đưa ra giải pháp là phạt tiền những phụ huynh chậm trễ. Rốt cuộc thì có lý do gì trường mẫu giáo phải trông coi các em nhỏ này miễn phí?

Các chuyên gia kinh tế đã quyết định kiểm nghiệm giải pháp của họ bằng cách tiến hành nghiên cứu mười trường mẫu giáo tại Haifa, Israel. Chương trình nghiên cứu kéo dài hai mươi tuần, nhưng không áp dụng ngay hình thức phạt. Trong bốn tuần đầu tiên, các chuyên gia kinh tế chỉ đơn giản theo dõi số phụ huynh tới đón con muộn; trung bình mỗi tuần tại mỗi trường có tám phụ huynh tới muộn. Từ tuần thứ năm, hình thức phạt được áp dụng. Kết quả cho thấy bất cứ phụ huynh nào tới muộn hơn mười phút sẽ phải trả 3 đô-la cho mỗi lần tới đón con muộn. Mức phạt sẽ được cộng vào hóa đơn thanh toán hàng tháng (mức thanh toán cố định là 380 đô-la).

Sau khi hình thức phạt được áp dụng, thật ngạc nhiên là số lượng các phụ huynh đến đón con chậm thậm chí còn... tăng lên. Số phụ huynh đến muộn tăng trên hai mươi lượt mỗi tuần, gấp đôi mức trung bình ban đầu. Động cơ này rõ ràng đã mang lại kết quả trái ngược với mong đợi.

Gốc rễ của kinh tế học chính là nghiên cứu các động cơ khuyến khích: nghiên cứu cách thức mọi người giành lấy những gì họ muốn có, hoặc cần có, đặc biệt là khi người khác cũng muốn hoặc cần những thứ như vậy. Các chuyên gia kinh tế rất tâm đắc với những động cơ. Họ luôn muốn tưởng tượng ra những động cơ, muốn thực hiện, nghiên cứu và chấp nối những

động cơ đó. Một chuyên gia kinh tế điển hình luôn tin rằng thế giới vẫn chưa tìm ra một vấn đề nào mà ông ta không thể giải quyết được nếu như được tự thiết kế một kế hoạch triển khai những động cơ của mình. Giải pháp của chuyên gia kinh tế đó không phải lúc nào cũng dễ chịu – giải pháp đó có thể liên quan tới sự ép buộc hoặc các hình thức phạt tiền, hoặc vi phạm các quyền công dân – nhưng vấn đề căn nguyên sẽ được giải quyết. Động cơ là một viên đạn, một đòn bẩy, một chìa khoá: một thứ bé nhỏ nhưng với sức mạnh lạ thường có thể làm thay đổi tình thế.

Tất cả chúng ta đều học cách đáp lại những động cơ theo cả cách tích cực và tiêu cực ngay từ khi bước vào cuộc sống. Nếu bạn chạm phải lò sưởi, bạn có thể bị bỏng tay. Nếu bạn từ trường mang về nhà một điểm A, bạn sẽ có được một chiếc xe đạp mới. Nếu mặt mũi bạn bị lấm bẩn trong lớp học, bạn sẽ bị cười nhạo. Nếu bạn lập một đội bóng rổ, bạn sẽ thăng tiến trên các nấc thang xã hội. Nếu bạn vi phạm luật giới nghiêm, bạn sẽ gặp rắc rối. Nếu bạn đạt những điểm SAT xuất sắc, bạn sẽ được nhận vào một trường đại học danh giá. Nếu bạn thi trượt trường luật, bạn sẽ phải làm việc tại công ty bảo hiểm của cha bạn. Nhưng nếu bạn làm việc thật tốt tới mức công ty đối thủ phải mời bạn làm việc cho họ, bạn sẽ trở thành phó chủ tịch và không còn phải làm việc cho cha bạn nữa. Nhưng nếu bạn quá hứng thú với công việc mới trong vai trò phó chủ tịch công ty, tới mức phóng về nhà với tốc độ tám mươi dặm một giờ, bạn sẽ bị cảnh sát tóm và phạt 100 đô-la. Nhưng nếu bạn đạt doanh thu theo kế hoạch và nhận được khoản tiền thưởng cuối năm, bạn sẽ không những chẳng lo lắng gì về khoản tiền phạt 100 đô-la nữa mà còn có thể đủ tiền để mua đồ Viking mà bạn luôn mong muốn có được – và với thứ đó con gái bạn lại có thể bị bỏng ngón tay của bé.

Động cơ đơn giản là một phương tiện khuyến khích mọi người làm nhiều điều tốt hơn và giảm bớt những việc không tốt. Nhưng hầu hết các động cơ về cơ bản đều không xoay chuyển được tình thế. Nhân vật nào đó – một chuyên gia kinh tế, một chính trị gia hay một bậc phụ huynh – đều cần phải nghĩ ra những động cơ. Sẽ thế nào khi em bé ba tuổi của bạn ăn hết khẩu phần rau của bé trong một tuần? Bé sẽ được một chuyến đi chơi tới cửa hàng đồ chơi. Khi một hãng sản xuất thép xả quá nhiều khói vào không khí? Hãng đó sẽ bị phạt một khoản tiền tương ứng với mỗi mức độ ô nhiễm vượt mức mà luật cho phép. Có quá nhiều người Mỹ không đóng thuế thu nhập? Chính là chuyên gia kinh tế, ông Milton Friedman, là người đã đưa ra một giải pháp cho vấn đề này: tự động thu thuế từ tiền lương trả cho nhân viên.

Có ba mặt cơ bản của một động cơ: mặt kinh tế, xã hội và chuẩn mực đạo đức. Một động cơ đơn thông thường cũng sẽ gồm ba mặt này. Hãy nghĩ về chiến dịch chống hút thuốc lá trong những năm gần đây. Việc tính thêm ba đô-la tiền “thuế tội lỗi” cho mỗi gói thuốc là một động cơ kinh tế mạnh mẽ nhằm ngăn cản việc mua thuốc lá. Việc cấm thuốc lá trong các nhà hàng và quầy rượu là một động cơ xã hội có tác động mạnh. Và khi chính phủ Mỹ xác nhận rằng các tay khùng bố đã kiếm tiền bằng cách bán thuốc lá chợ đen, đây được coi là một động cơ đã vi phạm chuẩn mực đạo đức.

Một vài động cơ thuyết phục nhất vẫn chưa được thực hiện nhằm ngăn chặn tội phạm. Khi xem xét thực tế này, chắc hẳn sẽ có ích khi đưa ra một câu hỏi quen thuộc – tại sao có quá nhiều tội phạm trong xã hội hiện đại? – và thử nghĩ tiếp: tại sao phạm lỗi ở mức nhẹ còn xảy ra thường xuyên hơn thế?

Rốt cuộc tất cả chúng ta thường chối bỏ những cơ hội có thể cắt xén, ăn cắp hay lừa gạt thứ gì đó. Khả năng bị tổng vào tù – hệ quả là mất việc, mất nhà và đánh mất cả tự do, tất cả những khả năng đó đều là những hình thức phạt kinh tế hiệu quả – đó đương nhiên là một động cơ mạnh. Nhưng khi áp dụng với tội phạm, mọi người cũng đáp lại những động cơ liên quan tới chuẩn mực đạo đức (người ta không muốn làm việc gì đó mà họ cho là sai trái) và động cơ xã hội (họ không muốn thấy người khác làm những việc sai trái). Đối với một số hành vi sai phạm, các động cơ xã hội thường có tác động vô cùng mạnh mẽ. Từ tiếng vang từ Chữ A màu đỏ mà Hester Prynne phải mang, nhiều thành phố của Mỹ đã đấu tranh chống lại nạn mại dâm với việc công kích “sự ô danh”, những bức hình niêm yết các gái mại dâm bị kết tội trên các trang web hoặc trên các kênh truyền hình địa phương. Đây là một hình thức ngăn chặn đáng sợ hơn cả: một khoản tiền phạt cho tội gạ gẫm gái mại dâm, hoặc sự nghi ngờ của bạn bè hay gia đình khi bắt quả tang bạn đang truy cập trang web www.hookersandjohns.com.

Vì vậy, khi thông qua một mạng lưới phức tạp, lộn xộn và thường xuyên thay đổi của những động cơ kinh tế, xã hội và chuẩn mực đạo đức, xã hội hiện đại đã cố gắng hết mức để ngăn chặn tội phạm. Một vài người sẽ cho rằng chúng ta chưa làm thật tốt mọi việc. Nhưng nếu xem xét kỹ lưỡng hơn, điều đó rõ ràng là không đúng. Hãy xem xét xu hướng mang tính lịch sử về các vụ án mạng (không tính tới chiến tranh), được coi là thước đo tội phạm đáng tin cậy nhất và là phong vũ biểu tốt nhất về tỷ lệ tội phạm chung của

toàn xã hội. Những số liệu thống kê này do chuyên gia tội phạm học là ông Manuel Eisner tổng hợp, trong quá trình tìm hiểu tỷ lệ các vụ án mạng trong lịch sử tại năm khu vực của châu Âu.

CÁC VỤ ÁN MẠNG (Tỷ lệ trên 100.000 người)

	Vương quốc Anh	Hà Lan và Bỉ	Bắc Âu	Đức và Switzerland	Italia
Thế kỷ thứ XII & XIV	23.0	47.0	n.a.	37.0	56.0
Thế kỷ thứ XV	n.a.	45.0	46.0	16.0	73.0
Thế kỷ thứ XVI	7.0	25.0	21.0	11.0	47.0
Thế kỷ thứ XVII	5.0	7.5	18.0	7.0	32.0
Thế kỷ thứ XVIII	1.5	5.5	1.9	7.5	10.5
Thế kỷ thứ XIX	1.7	1.6	1.1	2.8	12.6
1900-1949	0.8	1.5	0.7	1.7	3.2
1950-1994	0.9	0.9	0.9	1.0	1.5

Sự suy giảm đột ngột của những con số này qua các thế kỷ đã cho thấy đối với một trong những hành vi nghiêm trọng nhất của con người – hành vi giết người, những động cơ mà chúng ta tập trung nghĩ ra đang ngày càng trở nên hiệu quả hơn.

Vậy đâu là điểm sai lầm trong động cơ áp dụng đối với các trường mẫu giáo ở Haifa, Israel?

Chắc hẳn bạn đã suy đoán rằng mức phạt 3 đô-la là quá thấp. Với mức phạt đó, một phụ huynh có một con nhỏ hoàn toàn đủ điều kiện đón con muộn hàng ngày và chỉ phải trả thêm 60 đô-la mỗi tháng – chỉ bằng 1/6 mức phí bình thường phải đóng. Với việc trông giữ trẻ, đó quả là mức tiền công rẻ bèo. Sẽ thế nào nếu như mức tiền phạt được ấn định là 100 đô-la thay vì 3 đô-la? Hẳn là điều đó sẽ chấm dứt việc đón con chậm, mặc dù sẽ làm nảy sinh nhiều ý kiến tiêu cực. (Bất kỳ động cơ nào cũng có bản chất là sự thỏa hiệp; điểm cơ bản là cân bằng các thái cực thế nào).

Nhưng còn một vấn đề khác đối với hình thức phạt của các trường mẫu giáo. Hình thức phạt này đã thay thế một động cơ đạo đức (là cảm giác mắc lỗi của các phụ huynh khi đến đón con muộn) bằng một động cơ kinh tế (mức phạt 3 đô-la). Chỉ bằng một vài đô-la mỗi ngày, các bậc phụ huynh “mua đứt” cảm giác tội lỗi đó. Hơn nữa, mức tiền phạt nhỏ nhoi sẽ khiến các phụ

huynh nghĩ rằng việc đón con muộn không phải là một vấn đề lớn. Nếu phiên toái họ gây cho các trường mẫu giáo khi đón con muộn chỉ đáng có 3 đô-la một ngày thì sao phải áy náy rút ngắn chút thời gian chơi tennis? Quả thật từ tuần thứ 17 của đợt nghiên cứu, khi các chuyên gia kinh tế bỏ mức phạt 3 đô-la, con số phụ huynh đón con chậm đã không hề giảm. Giờ đây họ có thể đến muộn, không phải trả tiền phạt và cũng chẳng cảm thấy mắc lỗi gì.

Đó quả là bản chất kỳ lạ và đầy sức mạnh của động cơ. Một sự thay đổi nhỏ có thể mang tới những kết quả to lớn và thường không đoán trước được. Thomas Jefferson đã lưu ý điều này khi phản ánh về một động cơ nhỏ bé đã dẫn tới tập quán Boston Tea Party và tiếp đó là cuộc cách mạng Mỹ: “Điều bí hiểm chính là sự sắp xếp nhân quả của thế giới này khi chỉ một món thuế hai xu, bị áp đặt không chính đáng đã làm thay đổi tập quán của dân chúng”.

Vào những năm 1970, các nhà nghiên cứu đã tiến hành một cuộc nghiên cứu, tương tự như nghiên cứu trường mẫu giáo Israel, đã lấy động cơ đạo đức đối chọi với động cơ kinh tế. Trong nghiên cứu này, họ muốn tìm hiểu về động cơ đằng sau việc hiến máu. Khám phá của các chuyên gia: khi người hiến máu nhận được một khoản bồi dưỡng khi hiến máu thay vì chỉ đơn thuần được ca ngợi về đức độ, mọi người có xu hướng ít hiến máu hơn. Khoản tiền bồi dưỡng đã biến một hành động từ thiện cao cả thành một cách khổ sở để kiếm vài đồng và việc đó chẳng đáng.

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như những người hiến máu nhận được một khoản 50 đô-la, hay 500 đô-la, hay 5.000 đô-la? Chắc chắn là số người hiến máu sẽ thay đổi đột biến.

Nhưng những thứ khác cũng sẽ thay đổi đột ngột vì mỗi một động cơ đều có mặt trái của nó. Nếu một panh máu đột nhiên có giá tới 5.000 đô-la thì bạn có thể chắc chắn rằng có rất nhiều người sẽ chú ý tới điều này. Họ có thể dùng ngay mũi dao để ăn cắp máu. Họ có thể lấy máu của lợn giả làm máu mình. Họ có thể gian dối với giới hạn lượng máu được hiến bằng cách sử dụng tên giả. Với bất kỳ động cơ nào, với bất kỳ tình huống nào, những người không trung thực sẽ cố để giành được lợi lộc bằng bất kỳ cách nào khi cần.

Hay như W. C. Fields từng nói: một thứ đáng để có thì cũng là thứ đáng gian lận để có.

Vậy ai gian lận?

Có thể là bất kỳ ai, nếu như các nguyên tắc đều đúng. Bạn có thể nói với mình rằng. Tôi không bất chấp các nguyên tắc để gian lận. Và sau đó, bạn có thể nhớ lại lúc đã gian lận trong một ván bài. Vào tuần trước. Hoặc bóng gôn mà bạn đã đánh ra khỏi đường bóng tồi tệ. Hay là khi bạn thật sự rất muốn mua một chiếc bánh vòng nhưng đã không mua vì số tiền đó đã dùng để chi cho ly cà phê. Tuy nhiên, bạn vẫn lấy chiếc bánh và tự nhủ rằng lần sau bạn sẽ trả gấp đôi tiền. Và chẳng bao giờ thực hiện điều đó.

Trong khi những người khôn ngoan nỗ lực tạo ra một loạt động cơ thì có vô số người cũng khôn ngoan hoặc không, chắc chắn sẽ dành nhiều thời gian hơn để cố lợi dụng kẽ hở của nó. Gian lận có thể là hoặc không phải là bản chất của con người, nhưng chắc chắn nó là một nét nổi bật trong mọi nỗ lực của con người. Gian lận là hành vi kinh tế căn bản: Có nhiều hơn mà chỉ phải trả ít hơn. Vì vậy, không chỉ những người có tiếng tăm – vị giám đốc điều hành, cầu thủ bóng chày và chính trị gia quá tự cao – gian lận. Đó còn có thể là cô phục vụ bàn đã bỏ túi riêng tiền bo thay vì nộp vào quỹ chung. Đó có thể là người quản lý tiền lương của Wal-Mart đã gian lận số giờ làm của các nhân viên khi cập nhật dữ liệu trong máy tính để làm cho bảng thành tích của chính anh ta đẹp đẽ hơn. Đó là cậu học sinh lớp ba đang lo không đủ điểm lên lớp, đã chép câu trả lời trong bài kiểm tra của cậu bạn bên cạnh.

Một vài vụ gian lận chỉ để lại chút dấu vết. Trong những trường hợp khác, bằng chứng lại rất rõ ràng. Hãy xem chuyện gì đã xảy ra sau một đêm vào mùa xuân năm 1987: bảy triệu trẻ em Mỹ đột nhiên biến mất. Một vụ bắt cóc kinh hoàng nhất trong lịch sử? Khó có thể xảy ra một chuyện như vậy. Lý do là vào ngày 15/04, Sở Thuế vụ Hoa Kỳ vừa mới thay đổi một quy định. Thay vì chỉ lập danh sách những đứa trẻ sống phụ thuộc vào bố mẹ, những người lập hồ sơ thuế đã được yêu cầu cấp số An sinh Xã hội cho tất cả trẻ em. Bỗng nhiên, bảy triệu trẻ em từng tồn tại trên 1.040 biểu mẫu khai miễn giảm thuế của năm trước đã biến mất, tương ứng với một trong số mười đứa trẻ sống phụ thuộc vào bố mẹ tại Mỹ.

Động cơ của những kẻ lừa đảo người nộp thuế đó đã khá rõ ràng. Điều này cũng xảy ra tương tự đối với nhân viên phục vụ bàn, người quản lý tiền lương và cậu học sinh lớp ba. Nhưng còn cô giáo của cậu học trò lớp ba đó thì sao? Có thể là cô cũng có một động cơ gian lận? Và nếu như vậy thì cô đã làm thế nào?

Bây giờ hãy tưởng tượng rằng thay vì quản lý một trường mẫu giáo tại

Haifa thì bạn đang quản lý hệ thống trường học tại Chicago (CPS) – một hệ thống giáo dục với hơn 400.000 học sinh mỗi năm.

Cuộc tranh luận gay gắt nhất hiện nay giữa những nhà quản lý, giáo viên, phụ huynh và học sinh trong các trường đại học của Mỹ là về hình thức kiểm tra trắc nghiệm với mức hiệu quả được coi là cao nhưng thay vì chỉ đơn giản kiểm tra học sinh để đánh giá sự tiến bộ của các em, các trường sẽ ngày càng phải chịu trách nhiệm lớn hơn về kết quả thi của học sinh.

Chính quyền liên bang đã quy định việc kiểm tra trắc nghiệm là một phần trong luật Không để đứa trẻ nào bị tụt hậu (No child left behind) do Tổng thống Bush phê chuẩn vào năm 2002. Nhưng thậm chí ngay trước khi luật đó được ban hành, hầu hết các bang đưa ra các bài kiểm tra hằng năm đã được tiêu chuẩn hóa cho các học sinh bậc tiểu học và trung học cơ sở. 20 bang đã khen thưởng cho cá nhân các trường có những điểm số kiểm tra tốt hay tiến bộ vượt bậc; 32 bang đã phạt các trường chưa thực hiện tốt.

Hệ thống các CPS đã thực hiện việc kiểm tra trắc nghiệm từ năm 1996. Theo chính sách mới đó, một trường với điểm số môn đọc thấp sẽ bị đặt vào diện thử thách và phải đối mặt với nguy cơ phải đóng cửa, giáo viên bị mất việc, bị chuyển. CPS cũng đã thực thi cái gọi là thăng cấp xã hội. Trong quá khứ, chỉ có học sinh quá kém hoặc cá biệt mới bị đúp. Còn ngày nay, để được lên cấp, tất cả học sinh các lớp ba, sáu và tám phải xoay xở để đạt điểm số tối thiểu trong kỳ thi trắc nghiệm đã được chuẩn hóa, được gọi là “Bài kiểm tra kỹ năng cơ bản IOWA”.

Những người ủng hộ hình thức kiểm tra trắc nghiệm đã lập luận rằng hình thức kiểm tra này sẽ giúp nâng cao tiêu chuẩn trong việc học tập của học sinh và cho chúng nhiều động cơ hơn để học tập. Hơn nữa, nếu bài kiểm tra kiểu này giúp ngăn ngừa các học sinh yếu kém nâng điểm không đúng đắn, những học sinh đó sẽ không gây cản trở các học sinh khá lên lớp hoặc làm học sinh khá bị thụt lùi. Trong khi đó, những người không ủng hộ lo lắng rằng có những học sinh sẽ bị phạt một cách không công bằng nếu lúc đó các em làm bài kiểm tra không tốt và giáo viên có thể sẽ tập trung vào nội dung kiểm tra mà bỏ qua những bài học quan trọng hơn.

Dĩ nhiên chừng nào còn có hình thức kiểm tra trong học tập các học sinh còn có động cơ để gian lận. Nhưng các bài kiểm tra trắc nghiệm cũng đã làm thay đổi hoàn toàn những động cơ đối với giáo viên khi giờ đây họ cũng đã

có những lý do để gian lận. Với việc kiểm tra trắc nghiệm, một giáo viên có học sinh làm bài kiểm tra kém có thể bị khiển trách hoặc không được tăng lương hay khen thưởng. Nếu cả trường đều yếu kém, quỹ liên bang có thể bị cắt giảm; nếu trường bị đưa vào diện thử thách, giáo viên sẽ đối mặt với vô vàn khó khăn. Hình thức kiểm tra trắc nghiệm cũng mang tới cho các giáo viên những động cơ tích cực. Nếu học sinh của một giáo viên làm bài tốt, giáo viên đó có thể sẽ được tuyên dương, khen thưởng, thậm chí được tăng lương: chính quyền bang California đã có lúc quyết định tặng các phần thưởng trị giá 25.000 đô-la cho các giáo viên có học sinh đạt kết quả thi cao.

Và nếu một giáo viên được có tên trong chương trình này và cân nhắc những cách nâng điểm số cho học sinh của mình, giáo viên đó chỉ có thể bị thuyết phục bởi một động cơ cuối cùng: đó là gian lận của giáo viên hiếm khi bị điều tra, rất khó bị phát hiện và chưa bao giờ bị xử phạt.

Giáo viên có thể gian lận bằng cách nào? Có rất nhiều cách, từ những cách thô sơ tới tinh vi. Một học sinh lớp 5 ở Oakland gần đây khi về nhà đã rất hoan hỉ kể với mẹ em rằng cô giáo vô cùng dễ thương của em đã viết sẵn các câu trả lời trong kỳ thi của bang lên bảng. Những trường hợp như vậy dĩ nhiên là còn hiếm hoi, bởi chẳng giáo viên nào dù tồi tệ đến mấy muốn đặt số phận mình vào 30 nhân chứng còn non nớt. (Người giáo viên ở Oakland đó đã bị xử phạt). Có nhiều cách thức tinh vi hơn để nâng điểm số của học sinh. Giáo viên có thể cho thêm thời gian làm bài kiểm tra. Nếu giáo viên đó biết trước nội dung bài kiểm tra – nghĩa là theo cách không chính đáng – giáo viên đó có thể chuẩn bị trước cho học sinh những câu hỏi cụ thể của bài kiểm tra. Ngoài ra, giáo viên có thể “giảng trước bài kiểm tra”, dựa trên giáo án các câu hỏi của các kỳ thi những năm trước, một việc không bị coi là gian lận nhưng đã vi phạm tinh thần của việc thi cử. Do các bài thi đều có những câu hỏi trắc nghiệm, không bị trừ điểm nếu làm sai, giáo viên có thể hướng dẫn học sinh của mình điền ngẫu nhiên vào các chỗ trống khi gần hết giờ, có thể điền thêm vào các lựa chọn B hoặc thay đổi các lựa chọn B với các lựa chọn C. Giáo viên đó cũng có thể điền thêm vào những chỗ trống sau khi học sinh đã ra về.

Nhưng nếu giáo viên thật sự muốn gian lận – và nếu thấy đáng để làm thế – giáo viên đó có thể thu thập các bài kiểm tra của học sinh trước khi chuyển chúng lên máy chấm điểm điện tử để quét, xóa đi những câu trả lời sai và điền vào những câu trả lời đúng. (Bạn có thể luôn nghĩ rằng cái bút chì số 2 là

dành để cho đám trẻ con thay đổi câu trả lời của chúng). Nếu trò gian lận kiểu này của giáo viên thật sự đang tồn tại thì làm cách nào để có thể phát hiện?

Để có thể tìm ra người gian lận, cần phải dựa vào cách suy nghĩ của người đó. Nếu bạn sẵn lòng tẩy xóa các câu trả lời sai của học trò mình và điền vào các câu trả lời đúng, bạn có thể không muốn thay đổi quá nhiều. Rõ ràng đó là một dấu hiệu. Trong mọi khả năng có thể xảy ra, bạn thường không có đủ thời gian bởi vì các bài kiểm tra sẽ được chuyển đi ngay sau khi kết thúc giờ kiểm tra. Vì vậy những gì bạn có thể làm là lựa chọn một chuỗi từ 8-10 câu hỏi khó và điền vào các câu trả lời đúng cho một nửa hoặc hai phần ba số học trò. Bạn có thể dễ dàng nhớ đáp án đúng, và sẽ nhanh hơn rất nhiều so với việc tẩy xóa và sửa từng bài kiểm tra của học sinh. Bạn có thể nghĩ cách tập trung công việc của mình vào phần cuối bài kiểm tra, phần thường có các câu hỏi khó hơn những câu hỏi phía trên. Bằng cách này, bạn hầu như có thể bù đắp điểm số của những câu trả lời đúng cho những câu trả lời sai.

Nếu kinh tế học là một ngành khoa học chủ yếu quan tâm tới các động cơ thì thật may mắn khi cũng sử dụng các công cụ thống kê để đo lường cách thức mà người ta phản ứng lại với những động cơ đó. Tất cả những gì bạn cần là sử dụng dữ liệu.

Trong trường hợp này, hệ thống CPS là bắt buộc. Một cơ sở dữ liệu các câu trả lời cho bài kiểm tra được tạo sẵn cho mỗi một học sinh của hệ thống, các bậc học từ lớp ba tới lớp bảy và từ năm 1993 đến năm 2000. Cơ sở dữ liệu này đã lên đến khoảng 30.000 học sinh mỗi bậc học mỗi năm, hơn 700.000 bộ câu trả lời cho bài thi và gần 100 triệu câu trả lời. Số liệu được sắp xếp theo lớp học, đã bao gồm bài kiểm tra của mỗi học sinh dành cho các môn toán và bài đọc. (Những bài kiểm tra giấy thực tế không còn nữa; chúng thường được huỷ ngay sau khi kiểm tra xong). Dữ liệu cũng thường bao gồm một số thông tin về từng giáo viên và thông tin về các học sinh, cũng như điểm số thi trước đây và sau này của học sinh đó – những thông tin đó sẽ chứng minh một nhân tố chính để phát hiện gian lận của giáo viên.

Bây giờ là lúc để xây dựng một thuật toán mà có thể nó sẽ làm rối những kết luận từ kho dữ liệu này. Lớp học của một giáo viên gian lận sẽ như thế nào?

Điều đầu tiên cần tìm hiểu là kiểu trả lời bất bình thường trong một lớp

học được chọn trước: một loạt những câu trả lời giống nhau, đặc biệt là những câu hỏi khó. Nếu mười học sinh rất xuất sắc (được xác định qua những điểm số trong quá khứ và tương lai) đưa ra những câu trả lời đúng cho năm câu hỏi đầu tiên của bài kiểm tra (thường là những câu hỏi dễ), khi đó một loạt những câu trả lời giống nhau đó không bị nghi ngờ. Nhưng nếu mười học sinh yếu kém đưa ra những câu trả lời đúng cho năm câu hỏi cuối cùng của bài kiểm tra (là những câu khó nhất), khi đó cần phải xem xét lại. Một dấu hiệu nữa là những bài thi có dấu hiệu lạ – như là trả lời đúng những câu hỏi khó trong khi không làm được những câu hỏi dễ – đặc biệt là khi đánh giá trên hàng ngàn học sinh của các lớp học khác nhau với những điểm số tương tự nhau trong cùng một kỳ thi. Hơn nữa, thuật toán sẽ tìm ra một lớp học với toàn học sinh đã làm bài kiểm tra tốt hơn hẳn so với những bài kiểm tra trước đó của chúng, đặc biệt khi những học sinh đã có điểm số đặc biệt thấp hơn trong những năm tiếp theo. Một giáo viên có thể được công nhận là tốt dựa trên kết quả nổi trội của những điểm số kiểm tra trong một năm ban đầu của học sinh; nhưng với sự sụt giảm điểm số đột ngột trong những kỳ tiếp theo, sẽ có nhiều khả năng là kết quả nổi trội đó là giả tạo.

Bây giờ hãy xem xét chuỗi câu trả lời của các học sinh tại hai lớp sáu của Chicago là những học sinh có bài kiểm tra giống nhau. Mỗi dòng thể hiện các câu trả lời của mỗi học sinh này. Chữ cái a, b, c hay d cho biết một câu trả lời đúng; một số chỉ một câu trả lời sai, với 1 tương ứng với a, 2 tương ứng với b và cứ như thế. Phần để trống sẽ thể hiện một câu trả lời bị bỏ trống. Một trong những lớp học này chắc chắn đã có một giáo viên gian lận còn giáo viên kia thì không. Hãy cố gắng tìm ra sự khác biệt – mặc dù chắc chắn rằng việc này là không dễ dàng thực hiện bằng mắt thường.

Lớp A

112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbc4a0000000
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb
1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbc4a2134141
dbaab3dcacbladadbc42ac2cc31012dadbc4adb40000
d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
db2abad1acbdda212b1acd24a3a12dadbc400000000
d4aab2124cbddadbc4a2cca3412dadbc423134bc1
1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
d43a3a24acb1d32b412acd24a3a12dadbc422143bc0
313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbc400000000
db2a33dcacbd32d313c21142323cc300000000000000
d43ab4d1ac3dd43421240d24a3a12dadbc400000000
db223a24acb11a3b24cacd12a241cdadbc4adb4b300
db4abadcacbladad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
1142340c2cbddadb4b1acd24a3a12dadbc43d133bc4
214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbc4adb00000
1423b4d4a23d241131413234123a243a24113a21441343
3b3ab4d14c3d2ad4cbcac1c003a12dadbc4adb40000
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbc400000000
d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
144a3adc4cbddadbc4c2cc43a12dadbc4211ab343
d43aba3cacbddadbc4ca42c2a3212dadbc42344b3cb

Lớp B

d42a12d2a4b1d32b21ca2312a3411d00000000000000
3b2a34344c32d21b1123cdc00000000000000000000
34aabad12cbdd3d4c1ca112cad2ccd00000000000000
d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c2223b40000000000
23aa32d2a1bd2431141342c13d212d233c34a3b3b000
d32234d4a1bdd23b242a22c2a1a1cda2b1baa33a0000
d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3
d13a14313c31d42b14c421c42332cd2242b3433a3343
d13a3ad122b1da2b11242dc1a3a12100000000000000
d12a3ad1a13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000
314a133c4cbd142141ca424cad34c122413223ba4b40
d42a3adcacbddadbc42ac2c2ada2cda341baa3b24321
db1134dc2cb2dadb24c412c1ada2c3a341ba20000000
d1341431acbddad3c4c213412da22d3d1132a1344b1b
1ba41a21a1b2dadb24ca22c1ada2cd32413200000000
dbaa33d2a2bddadbc4ca11c2a2accda1b2ba20000000

Nếu bạn đoán rằng lớp A là lớp gian lận thì xin chúc mừng. Dưới đây lại là chuỗi câu trả lời của lớp A, hiện nay đã được một máy tính lưu lại và máy

tính này đã được yêu cầu áp dụng thuật toán phát hiện sự gian lận và tìm ra những kiểu bài bị nghi ngờ.

Lớp A

(Ứng dụng thuật toán tìm kiếm gian lận)

```
1. 12n4a342cb214d0c01acd24a3a12dadbecb4a0000000
2. 1b2a34d4ac42d23b1c1acd24a3a12dadbecb4a2134141
3. db2abac1acbdda212b1acd24a3a12dadbecb400000000
4. d42n3n24acb1d32b412acd24a3a12dadbecb422143bc0
5. d42ab4d1ac3cd43421240c24a3a12dadbecb400000000
6. 1142340c2cbddadb4b1acd24a3a12dadbecb43d133bc4
7. dba2bn21ac3cd2ad3u4c40c40a3a12dadbecb400000000
8. 144a3adc4cbddadbcb4c2c2cc43a12dadbecb4211ab343
9. 3b3ab4d14c3d2ad4cbac1c003a12dadbecb4adb40000
10. d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212dadbecb42344b3cb
11. 214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbecb4adb00000
12. 313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbecb400000000
13. d4aab2124cbddadbcb1a42cca3412dadbecb423134bc1
14. dbaab3dcacbd1adbcb42ac2cc31012dadbecb4adb40000
15. db223a24acb11a3b24cacd12a241cdadbcb4adb4b300
16. d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
17. 1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
18. db4abadcacbd1dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
19. db2a33dcacbd32d313c21142323cc3000000000000000
20. 1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
21. d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
22. d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb
```

Hãy xem các câu trả lời in đậm. Có phải là 15 trong số 22 học sinh đã tìm cách tự làm được trơn tru với sáu câu trả lời đúng liên tiếp (chuỗi d-a-d-b-c-b)?

Có ít nhất bốn lý do không hợp lý. Một: những câu trả lời đó, những câu nằm cuối bài kiểm tra là những câu khó hơn những câu đầu. Hai: đây chủ yếu là những học sinh mới bắt đầu, một vài học sinh trong số này đã có sáu câu trả lời khác đúng liên tiếp trong bài kiểm tra, làm cho khả năng họ có câu trả lời đúng cho sáu câu hỏi khó như nhau là rất khó xảy ra. Ba: 15 câu trả lời của các học sinh vô hình chung là không tương quan với nhau. Bốn: ba trong số các học sinh (số 1, 9 và 12) đã bỏ lại ít nhất một câu trả lời trống trước chuỗi câu trả lời đúng đầy nghi ngờ và sau đó kết thúc bài kiểm tra với một chuỗi những chỗ trống khác. Điều này cho thấy chuỗi dài các câu trả lời bỏ trống bị ngắt không phải do học sinh mà là do giáo viên.

Còn có một dấu hiệu bất thường của chuỗi câu trả lời bị nghi ngờ. Trong số chín trên mười lăm bài kiểm tra, sáu câu trả lời đúng lại ở trước một chuỗi tương tự khác, 3-a-1-2, là chuỗi bao gồm ba trong số bốn câu trả lời sai. Và

trong tất cả mười lăm bài kiểm tra, sáu câu trả lời đúng được nối tiếp bởi cùng một câu trả lời sai, câu a 4. Tại sao một giáo viên gian lận lại cố gắng tẩy xoá bài bài kiểm tra của học sinh và sau đó điền vào câu trả lời sai?

Có thể đó chính là chiến thuật của giáo viên đó. Trong trường hợp giáo viên đó bị bắt quả tang và bị triệu tập tới văn phòng của hiệu trưởng, giáo viên đó có thể chỉ ra câu trả lời sai làm bằng chứng là họ không gian lận. Hoặc có lẽ – bản thân giáo viên đó không biết câu trả lời đúng. (Với các bài kiểm tra đã được chuẩn hóa, giáo viên nói chung không được biết trước câu trả lời). Nếu đây chính là một trường hợp thì khi đó chúng ta hoàn toàn có bằng chứng xác đáng về việc tại sao các học trò của giáo viên đó lại cần phải được nâng điểm: bởi chúng có một giáo viên tồi.

Một dấu hiệu khác cho thấy việc gian lận của giáo viên ở lớp học A chính là kết quả chung của lớp đó. Khi các học sinh lớp sáu đã làm bài kiểm tra trong tháng thứ tám của niên học, những học sinh này đã cần phải đạt điểm số trung bình là 6,8 để được đánh giá là đạt tiêu chuẩn của quốc gia. (Học sinh lớp năm làm bài kiểm tra vào tháng thứ tám của niên học cần đạt điểm số 5,8; học sinh lớp bảy là 7,8; và các bậc khác cũng tương tự như vậy). Các học sinh trong lớp A đã đạt điểm số trung bình 5,8 trong bài kiểm tra trình độ lớp sáu, là mức thấp hơn mức cần đạt tại bậc học này. Vì vậy, rõ ràng đây là các học sinh kém. Tuy nhiên, một năm trước đó, các học sinh này thậm chí còn có điểm số kém hơn, trung bình chỉ đạt 4,1 trong bài kiểm tra bậc học lớp năm. Thay vì chỉ cải thiện được bằng một điểm giữa lớp năm và lớp sáu, những học sinh này chỉ đạt được 1,7 điểm, ngang với gần hai bậc học. Nhưng sự tiến bộ kỳ diệu này lại rất ngắn ngủi. Khi những học sinh lớp sáu lên lớp bảy, chúng chỉ đạt điểm trung bình 5,5 – kém hai bậc so với mức chuẩn và thậm chí còn kém hơn nhiều so với khi chúng đang ở lớp sáu. Hãy xem xét những điểm số rất bất thường qua từng năm của ba học sinh cụ thể trong lớp A:

	Điểm lớp 5	Điểm lớp 6	Điểm lớp 7
Học sinh 3	3,0	6,5	5,1
Học sinh 6	3,6	6,3	4,9
Học sinh 14	3,8	7,1	5,6

Trong khi đó, các điểm số của ba niên học của lớp B cũng kém nhưng ít

nhất cũng cho thấy một nỗ lực trung thực: 4,2; 5,1 và 6,0. Vậy toàn bộ em nhỏ trong lớp A đột nhiên trở nên rất thông minh trong một năm và rất kém thông minh trong năm tiếp theo, hoặc đúng hơn là giáo viên lớp sáu của bọn trẻ đã làm một vài điều bí ẩn với cây bút chì số 2.

Có hai điểm đáng lưu ý về học sinh trong lớp A, hãy còn xa lạ với trò gian lận. Thứ nhất là bọn trẻ rõ ràng đang phải theo đuổi một chương trình học tập tồi tệ mà đối với chúng hình thức kiểm tra trắc nghiệm đang được quảng bá là hỗ trợ tốt nhất cho học sinh chẳng đem lại hiệu quả. Thứ hai là những học sinh này sẽ bị sốc khi chúng lên lớp bảy. Tất cả những gì chúng được biết là chúng được lên lớp do điểm số bài kiểm tra của chúng. (Quả thật là không có học sinh nào bị rớt lại). Bọn trẻ không phải là người đã nâng điểm số của chúng lên một cách giả tạo; chúng có thể mong muốn đạt kết quả học tập xuất sắc trong năm lớp bảy – và thật đáng thương là sau đó chúng đã không thể thực hiện được. Đây có thể là sự thay đổi phũ phàng nhất từng có của hình thức kiểm tra trắc nghiệm. Một giáo viên gian lận có thể nói rằng họ đang giúp đỡ học trò của mình, nhưng thực tế cho thấy là giáo viên chỉ giúp cho bản thân họ mà thôi.

Một nghiên cứu về toàn bộ dữ liệu của Chicago đã phát hiện ra bằng chứng giáo viên gian lận trong hơn 200 lớp học mỗi năm, chiếm tới 5%. Đây là con số ước tính khá dè dặt, vì thuật toán chỉ có thể xác định những kiểu gian lận tinh vi nhất – trong đó các giáo viên đã thay đổi câu trả lời của học sinh một cách hệ thống – và không tính đến nhiều cách thức tinh vi khác mà một giáo viên có thể gian lận. Trong một nghiên cứu gần đây giữa các giáo viên phổ thông của Bắc Carolina, đã có tới 35% số người được hỏi cho biết họ đã chứng kiến đồng nghiệp của họ gian lận bằng một vài cách thức, như cho học sinh thêm thời gian làm bài, hướng dẫn trả lời, hoặc tự mình thay đổi câu trả lời của học sinh.

Đặc điểm của một giáo viên gian lận là gì? Dữ liệu của Chicago đã cho thấy các giáo viên nam và nữ đều có mức độ gian lận ngang nhau. Giáo viên gian lận thường có xu hướng trẻ hơn và trình độ kém hơn mức trung bình. Giáo viên đó cũng có khả năng gian lận sau khi động cơ của họ thay đổi. Do các dữ liệu nên dùng của Chicago từ năm 1993 đến năm 2000 đã nhằm vào sự kiện đưa ra hình thức kiểm tra trắc nghiệm vào năm 1996. Chắc chắn là đã có sự nổi lên rất rõ rệt trong vấn đề gian lận vào năm 1996. Đó không phải là sự gian lận ngẫu nhiên. Chính các giáo viên trong những lớp học có điểm số

thấp nhất có khả năng gian lận cao nhất. Cuối cùng, 25.000 đô-la tiền thưởng cho các giáo viên California đã bị thu lại, một phần do nghi ngờ rằng đa phần số tiền này có thể sẽ thưởng cho các giáo viên đã gian lận.

Không phải mọi kết quả trong phân tích vấn đề gian lận của Chicago là khó lay chuyển. Ngoài việc phát hiện các giáo viên gian lận, thuật toán cũng có thể xác định những giáo viên giỏi nhất trong hệ thống học đường. Ảnh hưởng của giáo viên giỏi cũng đặc biệt gần như ảnh hưởng của giáo viên gian lận. Thay vì có những câu trả lời đúng ngẫu nhiên, các học trò của giáo viên giỏi sẽ thể hiện được sự tiến bộ thực chất trong những loại câu hỏi dễ hơn mà chúng đã không thể làm đúng được trước đây và cho thấy việc học là thực chất. Và học sinh của người giáo viên giỏi sẽ tiếp tục đạt kết quả tốt trong những bậc học tiếp theo.

Hầu hết những nghiên cứu học đường về đề tài này dần bị quên lãng, nằm phủ bụi trên giá sách tại thư viện. Nhưng vào đầu năm 2002, vị Giám đốc điều hành mới của CPS Arne Duncan, đã liên lạc với các tác giả của chương trình nghiên cứu. Ông không muốn phản đối hay im đi kết quả nghiên cứu. Ông muốn chắc chắn rằng các giáo viên bị nghi ngờ thật sự là những giáo viên gian lận – và sẽ có những biện pháp để giải quyết vấn đề này.

Duncan không giống như một ứng cử viên nắm giữ một công việc có quyền lực như vậy. Khi được bổ nhiệm, ông mới chỉ 36 tuổi, từng học tại Đại học Harvard và cũng là người sau này đã chơi bóng rổ chuyên nghiệp tại Australia. Ông chỉ mới có ba năm làm việc với hệ thống CPS – và chưa từng làm một việc nào quan trọng tới mức cần có một thư ký – trước khi trở thành Giám đốc điều hành của hệ thống này. Điều này cũng không ảnh hưởng gì khi Duncan đã lớn lên ở Chicago. Cha của ông giảng dạy môn Tâm lý học tại trường Đại học Chicago. Mẹ của ông đã quản lý một chương trình ngoại khóa trong 40 năm, không hề nhận lương, trong một khu nghèo của thành phố. Khi Duncan còn là một đứa trẻ, bạn bè của ông là những đứa trẻ thiệt thòi đã được mẹ ông chăm sóc. Vì vậy, khi được giao quản lý các trường công lập, ông dành nhiều sự quan tâm cho các học trò và gia đình chúng hơn là với giáo viên và công đoàn.

Duncan quyết định cách tốt nhất để loại bỏ các giáo viên gian lận là cải tổ lại kỳ thi tiêu chuẩn hóa. Ông chỉ có đủ nguồn lực để tổ chức kiểm tra lại cho 120 lớp, tuy nhiên ông đã nhờ tham vấn từ người đã nghĩ ra thuật toán tìm kiếm gian lận để giúp lựa chọn những lớp cần kiểm tra lại.

Làm cách nào để kiểm tra lại 120 lớp đó hiệu quả nhất? Có thể là vấn đề nhạy cảm khi chỉ kiểm tra lại những lớp có khả năng có giáo viên gian lận. Nhưng thậm chí nếu điểm kiểm tra lại của các lớp đó thấp hơn, giáo viên có thể lập luận rằng các học sinh đã làm bài không tốt do chúng đã được thông báo rằng điểm số đó sẽ không được tính vào bảng điểm chính thức – điều người ta sẽ thông báo cho các học sinh phải kiểm tra lại. Để làm cho kết quả kiểm tra lại thật sự thuyết phục, một số giáo viên không gian lận cần phải được tập hợp lại thành một nhóm. Liệu đó sẽ là nhóm kiểm soát tốt nhất? Các lớp được áp dụng thuật toán cho thấy có các giáo viên tốt nhất, mà trong các lớp đó người ta cho rằng những kết quả cao đạt được bằng cách chính đáng. Nếu những lớp đó đạt kết quả tốt trong khi những lớp khác có giáo viên bị nghi ngờ gian lận không đạt được kết quả như vậy thì khi đó các giáo viên gian lận khó có thể lập luận rằng các học sinh của họ đã làm bài không tốt chỉ bởi điểm số không được tính.

Vì vậy, một giải pháp kết hợp đã được thực hiện. Hơn một nửa trong số 120 lớp phải kiểm tra lại là những lớp bị nghi ngờ là có giáo viên gian lận. Số còn lại được chia thành các lớp có giáo viên được đánh giá là xuất sắc (những lớp có điểm số cao nhưng không có bài kiểm tra bị nghi ngờ), và những lớp có điểm số bình thường và không có những câu trả lời bị nghi ngờ gian lận.

Công việc kiểm tra lại được thực hiện sau kỳ thi ban đầu một vài tuần. Bọn trẻ không được cho biết về lý do kiểm tra lại. Kể cả các giáo viên cũng không được cho biết. Họ chỉ biết đến việc này khi đã được thông báo rằng các chuyên viên của CPS chứ không phải là các giáo viên sẽ chủ trì tổ chức kiểm tra lại. Các giáo viên được yêu cầu ở lại trong lớp cùng các học sinh, nhưng họ sẽ không được phép làm gì ngay cả chạm vào tờ bài kiểm tra.

Kết quả rất thuyết phục đúng như thuật toán tìm kiếm gian lận đã dự đoán. Trong các lớp được chọn là nhóm để kiểm soát, không có nghi ngờ nào về gian lận, điểm số đạt mức ngang bằng hoặc thậm chí còn cao hơn. Ngược lại, các học sinh có giáo viên bị xác định là gian lận đã có điểm số thấp hơn nhiều, so với điểm trung bình của cả bậc học.

Kết quả là hệ thống CPS đã bắt đầu nhắm vào các giáo viên gian lận. Bằng chứng chỉ đủ mạnh để loại bỏ một số giáo viên gian lận, nhưng nhiều giáo viên gian lận khác cũng đã được cảnh báo. Kết quả cuối cùng của chương trình nghiên cứu Chicago là chứng cứ thuyết phục hơn về sức mạnh của động cơ: trong năm tiếp theo, những gian lận của các giáo viên đã giảm

tới hơn 30%.

Bạn có thể nghĩ rằng sự tinh vi của các giáo viên, số người gian lận sẽ tăng lên cùng với các bậc học. Nhưng một kỳ thi được tổ chức tại trường Đại học Georgia vào mùa thu 2001 đã cho thấy điều ngược lại với ý kiến này. Khóa học mang tên “Tập huấn về các nguyên tắc và chiến lược trong môn bóng rổ” và bậc học cuối cùng được dựa trên một kỳ kiểm tra riêng có 20 câu hỏi. Các câu hỏi đó như sau:

Có bao nhiêu hiệp trong một trận đấu bóng rổ?

a. 1	b. 2	c. 3	d. 4
------	------	------	------

Có bao nhiêu điểm mà một bàn ghi 3 điểm của các đấu thủ được tính trong một trận đấu bóng rổ?

a. 1	b. 2	c. 3	d. 4
------	------	------	------

Tên một kỳ thi mà mọi học sinh trung học cuối cấp tại bang Georgia, Mỹ cần phải vượt qua:

- a. Kiểm tra mắt
- b. Kỳ thi kiểm tra món Grits ăn như thế nào?
- c. Kỳ thi kiểm tra Lỗi
- d. Kỳ thi ra trường Georgia

Theo ý kiến của bạn, ai là huấn luyện viên tốt nhất trong Phân khu I của nước Mỹ?

- a. Ron Jirsa
- b. John Pelphrey
- c. Jim Harrick Jr.
- d. Steve Wojciechowski

Nếu bạn lúng túng với câu hỏi cuối cùng thì có thể có ích khi biết rằng khóa Tập huấn về các nguyên tắc đã do Jim Harrick Jr. giảng dạy, ông là một

huấn luyện viên của đội bóng rổ của trường. Cũng sẽ có ích khi biết được cha ông, ông Jim Harrick Sr, từng là huấn luyện viên trưởng của đội bóng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi khóa tập huấn về các nguyên tắc là một khóa học được ưa chuộng của các cầu thủ đội bóng Harrick. Mỗi học sinh của lớp này đều đã nhận được một điểm A. Không bao lâu sau đó, cả hai cha con nhà Harrick đã rút khỏi nhiệm vụ huấn luyện viên.

Nếu bạn bị sốc khi biết rằng các giáo viên phát triển của Chicago và các giáo sư của trường Đại học Georgia đã gian lận – một giáo viên rất cuộc là người truyền lại các giá trị đạo đức đi cùng với thực tiễn – thì ý nghĩ về việc gian lận của các đấu vật Sumo cũng thật đáng lo âu. Tại Nhật Bản, Sumo không chỉ là môn thể thao dân tộc mà còn chứa đựng tinh thần của tín ngưỡng, quân đội, và lịch sử của đất nước này. Với những nghi lễ thanh khiết và nguồn gốc hoàng gia, Sumo đã trở nên không thể thiếu được trong khi các môn thể thao khác của Mỹ không thể có được một tinh thần như vậy. Quả thực, Sumo được coi là môn thể thao nặng tính danh giá hơn là tính cạnh tranh.

Quả là đúng khi cho rằng thể thao và gian lận luôn đi cùng nhau. Đó là bởi gian lận với một động cơ chính đáng dường như là phổ biến hơn một động cơ đen tối. Các vận động viên môn chạy nước rút và cử tạ trong Olympic, các vận động viên đua xe đạp trong Giải đua xe đạp vòng quanh nước Pháp, các cầu thủ bóng chày và các đấu sỹ bóng chày: tất cả họ đều đã dùng bất cứ loại thuốc hay bột nào có thể cho phép họ thi đấu vượt trội. Không chỉ những người tham gia là gian lận. Những người quản lý đội bóng chày kín đáo luôn cố gắng rình trộm những dấu hiệu của đối thủ. Trong trận thi đấu môn trượt băng nghệ thuật tại Thế vận hội Olympic Mùa đông, một trọng tài người Pháp và một trọng tài người Nga đã bị bắt quả tang khi cố gắng trao phiếu bình chọn để đảm bảo vận động viên của họ được huy chương. (Người bị buộc tội dàn xếp phiếu bầu, một tỷ phú nhiều tai tiếng người Nga là Alimzhan Tokhtakhounov, cũng từng bị nghi ngờ gian lận trong nhiều cuộc thi sắc đẹp ở Moscow).

Một vận động viên bị bắt vì tội gian lận nói chung sẽ bị xử phạt, nhưng ít nhất hầu hết những người hâm mộ cũng sẽ đánh giá cao động cơ của anh ta: anh ta quá mong muốn được chiến thắng đến mức đã vi phạm các quy định. (Như vận động viên bóng chày Mark Grace từng nói, “Nếu anh không gian lận, nghĩa là anh không cố gắng”). Trong khi đó, một vận động viên điền

kinh gian lận để thua, lại bị chỉ trích đến tận cùng của sự tệ hại trong thể thao. Chicago White Sox 1919 đã âm mưu với các nhóm cá độ để phá hỏng Giải World Series (và do vậy mà được biết đến với tên là Black Sox), vẫn còn lưu lại tai tiếng về những hành động tội lỗi trong giới hâm mộ bóng chày. Đội bóng chày vô địch của trường đại học University City of New York, từng được miễn mộ vì lối chơi thông minh và cá tính, đã có lúc bị nguyên rửa khi vào năm 1951 vì một số cầu thủ đội bóng bị phát hiện đã dùng tiền để dàn xếp điểm – cố tình bỏ bóng để giúp hội cá độ chiến thắng. Hãy nhớ lại Terry Malloy, võ sỹ đấm bốc đáng thương trước đây đã bị một võ của Marlon Brando trong phim On the Waterfront? Malloy đã nhận ra rằng tất cả những rắc rối của anh ta đều bắt nguồn từ một trận đấu thất bại. Nếu không, anh ta đã có thể có đẳng cấp; và có thể là một đối thủ đáng gờm.

Nếu gian lận để thua là tội lỗi nhất và nếu vật Sumo là môn thể thao hàng đầu của một đất nước hùng mạnh thì gian lận để thua không thể tồn tại trong môn Sumo. Phải không?

Một lần nữa, các dữ liệu có thể tiết lộ sự thật. Cùng với các bài kiểm tra trong trường ở Chicago, các dữ liệu được xem xét ở đây là cực kỳ lớn: hầu hết kết quả trong mọi trận đấu Sumo chính thức giữa các đô vật Sumo Nhật Bản hàng đầu từ giữa tháng Một năm 1989 đến tháng Một năm 2000, tổng cộng 32.000 lượt đấu với 281 đô vật khác nhau.

Động cơ trong Sumo thật phức tạp và cực kỳ quyền năng. Mỗi đô vật giữ một vị trí có ảnh hưởng tới mọi mặt của cuộc sống người đó: số tiền mà anh ta kiếm được, phạm vi ảnh hưởng, anh ta cần ăn bao nhiêu thức ăn, ngủ bao nhiêu lâu và nhiều thứ khác nữa sẽ có tác động tới thành công của anh ta. 66 đô vật hạng cao nhất tại Nhật Bản, bao gồm cả makuuchi và juryo, tạo nên danh giá của Sumo. Một đô vật trong топ đầu của giới Sumo có thể kiếm được hàng triệu đô-la và được đối đãi như một thành viên hoàng gia. Bất kỳ đô vật nào trong топ 40 người hàng đầu kiếm được ít nhất 170.000 đô-la/năm. Nhưng cuộc sống không hề ngọt ngào đối với những người không nằm trong vòng quay danh giá đó. Các đô vật hạng dưới đều phải tuân lệnh những đô vật hạng trên, chuẩn bị bữa ăn, lau dọn chỗ ở, và thậm chí phải giúp họ kỳ cọ cơ thể. Do vậy, cấp bậc là tất cả.

Cấp bậc của một đô vật dựa trên kết quả thi đấu của họ tại các trận đấu đỉnh cao được tổ chức 6 lần/năm. Mỗi đô vật có 15 lượt đấu, 1 ngày/lượt, kéo dài trong vòng 15 ngày liên tiếp. Nếu đô vật đó kết thúc vòng đấu với điểm

số thắng (trên tám trận thắng), thì sẽ được thăng cấp. Nếu đô vật đó có điểm số thua sẽ bị giáng cấp. Nếu bị giáng cấp quá mức, đô vật đó sẽ hoàn toàn bị bắt ra khỏi vị trí cao cấp. Do đó, thăng lợi thứ tám trong bất kỳ vòng đấu nào cũng vô cùng quan trọng, đó là sự khác biệt giữa thăng cấp và giáng cấp.

Vì vậy, một đô vật bước vào ngày cuối cùng của vòng đấu sẽ tìm cách gian lận, võ sỹ có điểm số 7 – 7, sẽ phải nỗ lực giành chiến thắng hơn là một đối thủ có điểm số 8 – 6. Do đó, liệu một đô vật có điểm số 8 – 6 có thể cho phép một đô vật có điểm số 7 – 7 đánh bại anh ta? Một hiệp đấu Sumo là thời điểm tập trung cao độ sức mạnh, tốc độ và đòn bẩy, thường chỉ trong vòng một vài giây. Sẽ không quá khó khăn để anh tự làm ngã mình. Hãy tưởng tượng trong giây lát về gian lận trong thi đấu Sumo. Chúng ta có thể đánh giá các dữ liệu bằng cách nào để chứng minh điều đó?

Bước đầu tiên sẽ là tách các lượt thi đấu: những đô vật thi đấu trong ngày cuối cùng của vòng đấu giữa đang tìm cách gian lận và những đô vật đã chắc chắn thắng tám trận. (Bởi vì hơn một nửa các đô vật sẽ kết thúc vòng đấu với bảy, tám, hoặc chín lượt thắng, hàng trăm lượt đấu phù hợp với các tiêu chí này). Một trận đấu cuối cùng giữa hai đô vật có điểm số 7 – 7 thường không có khả năng được xếp cùng thi đấu, vì cả hai đều cần phải chiến thắng. Một đô vật với hơn mười trận thắng có thể không muốn một trận đấu tồi. Anh ta có động cơ rất lớn để chiến thắng: giải thưởng trị giá 100.000 đô-la cho người vô địch cả vòng đấu và một loạt các giải trị giá 20.000 đô-la cho giải “kỹ thuật siêu đẳng”, giải “tinh thần chiến đấu” và nhiều giải khác nữa.

Giờ chúng ta sẽ xem xét các số liệu thống kê thể hiện hàng trăm trận đấu trong đó một đô vật có điểm số 7 – 7 gặp một đô vật có điểm số 8 – 6 vào ngày thi đấu cuối cùng.

Tỷ lệ % thắng được dự đoán của đô vật có điểm số 7 – 7 so với đối thủ với điểm số 8 – 6	Tỷ lệ % thắng thực tế của đô vật có điểm số 7 – 7 so với đối thủ với điểm số 8 – 6
48.7	79.6

Vì vậy, đô vật có điểm số 7 – 7, dựa trên kết quả từ trước chỉ được kỳ vọng sẽ giành thắng lợi, chưa tới 50%. Điều này hẳn có lý. Hồ sơ của các đô vật trong vòng đấu đã cho thấy đô vật có điểm số 8 – 6 chơi tốt hơn. Nhưng trên thực tế, đô vật gian lận đã thắng hầu hết trong các trận lượt đi đấu với đối thủ có điểm số 8 – 6. Các đô vật gian lận cũng có kết quả xuất sắc trước các đối thủ có điểm số 9 – 5:

Tỷ lệ % thắng được dự đoán của đô vật có điểm số 7 – 7 so với đối thủ với điểm số 9 – 5	Tỷ lệ % thắng thực tế của đô vật có điểm số 7 – 7 so với đối thủ với điểm số 9 – 5
---	--

47.2

73.4

Có thể thấy điều nghi ngờ khi nhìn vào những số liệu này, chỉ một tỷ lệ phần trăm chiến thắng cao không đủ để chứng minh rằng trận thi đấu có sự gian lận. Có quá nhiều yếu tố phụ thuộc vào chiến thắng thứ tám của đô vật nên đô vật đó được kỳ vọng sẽ thi đấu tốt hơn trong một lượt đấu quan trọng. Đồng thời cũng có nhiều bằng cứ trong dữ liệu cho thấy có sự thông đồng, thỏa thuận ngầm.

Hãy nghĩ về động cơ mà một đô vật có thể tính toán trong một trận đấu. Có thể anh ta chấp nhận hối lộ (một việc rõ ràng không được lưu vào trong dữ liệu). Hoặc có thể có sự dàn xếp giữa hai đô vật. Cần ghi nhớ rằng đội ngũ các đô vật Sumo đỉnh cao có sự liên kết vô cùng chặt chẽ. Cứ hai tháng một lần mỗi một người trong số 66 đô vật đỉnh cao phải đấu với 15 đô vật trong một vòng đấu. Hơn nữa, mỗi đô vật lại thuộc một nhóm đô vật do một đô vật vô địch trước đó quản lý, vì vậy ngay cả các nhóm đô vật đối thủ cũng có mối liên kết chặt chẽ. (Các đô vật trong cùng nhóm sẽ không thi đấu với nhau).

Bây giờ chúng ta hãy xem xét tỷ lệ phần trăm thắng – thua giữa các đô vật có điểm số 7 – 7 và các đô vật có điểm số 8 – 6 vào lần gặp nhau tới khi không ai trong số họ tìm cách gian lận. Trong trường hợp này, không có áp lực lớn đối với các trận đấu riêng lẻ. Vì vậy, bạn có thể vẫn hy vọng tỷ lệ chiến thắng của các đô vật có điểm số 7 – 7 xấp xỉ 50%. Tất nhiên, bạn không thể hy vọng tỷ lệ này lên tới 80%.

Như đã biết trước đó, các số liệu cho thấy những đô vật có điểm số 7 – 7 chỉ thắng 40% trong các trận đấu lượt về. Tỷ lệ thắng là 80% trong trận đấu lượt đi và chỉ còn 40% trong trận lượt về? Bạn sẽ tìm thấy điều gì ở đây?

Cách giải thích hợp lý nhất là các đô vật thỏa thuận ngầm với nhau: anh để tôi thắng trận này vì tôi thật sự cần phải chiến thắng và tôi sẽ để anh thắng trận tiếp theo. (Những thỏa thuận như vậy có lẽ không kèm theo một khoản tiền hối lộ). Đặc biệt thú vị khi biết rằng với trận đấu thứ hai tiếp theo của các đô vật, tỷ lệ thắng trở lại mức 50% như đã kỳ vọng, cho thấy rằng sự thông đồng chỉ có trong hai trận đấu.

Và không phải chỉ cá nhân các đô vật có hồ sơ bị nghi ngờ. Nhiều báo cáo tổng hợp của các nhóm đô vật Sumo cũng trong tình trạng tương tự. Khi

các đô vật trong nhóm bị nghi ngờ thi đấu với một nhóm đô vật thứ hai, lúc đó họ có xu hướng thi đấu rất tệ nếu nhóm thứ hai đó cũng tìm cách gian lận. Điều này cho thấy rằng một số trận đấu có gian lận có thể được dàn dựng ngay cả ở cấp độ cao nhất của thể thao – cũng giống như việc đổi phiếu bầu của trọng tài trong môn trượt băng nghệ thuật tại Olympic.

Các đô vật Sumo Nhật Bản không bị kỷ luật vì gian lận. Các nhà chức trách của Hiệp hội Sumo Nhật Bản sẽ bác bỏ mọi cáo buộc và coi đó là sự bịa đặt của các cựu đô vật hay gây phiền toái. Trong thực tế, việc phát ngôn các từ “Sumo” và “gian lận” trong cùng một câu có thể gây một làn sóng bất bình của cả nước Nhật. Người dân sẽ phản ứng khi môn thể thao dân tộc của họ bị chỉ trích.

Tuy nhiên, những lời buộc tội gian lận trong thi đấu đôi lúc cũng đến được với giới truyền thông của Nhật Bản. Những cơn bão truyền thông hiếm hoi đó đã khiến người ta có nhiều cơ hội để đánh giá vấn đề gian lận trong Sumo. Những hành động dò xét kỹ lưỡng của giới truyền thông rất cuộc đã tạo nên một động cơ mạnh mẽ: nếu hai đô vật hoặc nhóm của họ đã gian lận trong các trận đấu gặp nhau, họ có thể tiếp tục bị các nhà báo và giới truyền thông tấn công, theo dõi sát sao.

Vậy chuyện gì sẽ xảy ra trong những trường hợp như vậy? Các số liệu chỉ ra rằng trong các vòng đấu Sumo được tổ chức ngay sau khi có các cáo buộc về gian lận, các đô vật có điểm số 7 – 7 khi đấu với các đô vật có điểm số 8 – 6 sẽ chỉ thắng 50% các trận cuối thay vì là 80%. Dù các dữ liệu được mổ xẻ thế nào, chắc chắn chúng sẽ cho thấy một điều: khó có thể phủ nhận rằng Sumo không có gian lận.

Một vài năm trước đây, hai cựu đô vật Sumo đã xuất hiện và lên tiếng về những cáo buộc gian lận này. Ngoài các trận đấu bị biến tướng, hai đô vật này còn cung cấp thông tin rằng giới Sumo còn tràn ngập các tệ nạn như sử dụng ma túy, tình dục bừa bãi, hối lộ và trốn thuế, cùng những mối quan hệ chặt chẽ với yakuza, là mafia Nhật Bản. Hai cựu đô vật đó bắt đầu nhận được các cuộc điện thoại đe dọa; và một trong hai người đã kể với bạn anh ta rằng rất sợ bị bọn yakuza giết hại. Tuy nhiên, họ vẫn tiếp tục với kế hoạch tổ chức một cuộc họp báo tại Câu lạc bộ Thông tin Đối ngoại tại Tokyo. Nhưng chỉ ngay trước đó, hai cựu đô vật đó đã chết – cách nhau vài giờ trong cùng một bệnh viện và đều do suy hô hấp. Cảnh sát đã tuyên bố không có gì đáng nghi và không tiến hành điều tra. “Thật kỳ lạ khi hai người này lại chết cùng ngày

tại cùng một bệnh viện”, ông Mitsuru Miyake, biên tập viên của một tờ tạp chí về Sumo đã phát biểu. “Nhưng không có ai trông thấy họ bị đầu độc, vì vậy anh không thể chứng minh được gì”.

Dù cho sự thật là họ có bị giết hay không thì hai người đó đã làm điều mà những người khác trong giới Sumo không làm trước đó: đưa ra những cái tên. Trong số 281 đô vật có tên trong dữ liệu được nói đến trong phần trên, họ đã chỉ ra 29 đô vật gian lận và 11 người được coi là trong sạch.

Điều gì sẽ xảy ra khi bằng chứng chứng thực của những trọng tài được đưa vào trong bản phân tích dữ liệu các trận đấu? Trong các trận đấu giữa hai đô vật được giả định là gian lận, tỷ lệ chiến thắng của đô vật gian lận là 80%. Trong khi đó tại các trận đấu của đô vật gian lận với đối thủ được giả định là trong sạch thì đô vật gian lận không có khả năng giành chiến thắng như dự đoán. Điều này cho thấy rằng hầu hết các đô vật không bị coi là gian lận thì cũng đều gian lận.

Vì vậy, nếu đô vật Sumo, giáo viên phổ thông và phụ huynh gửi con tại các trường mẫu giáo đều gian lận, khi đó chúng ta sẽ cho rằng con người gian lận là bẩm sinh và ở đâu cũng vậy? Và nếu như vậy thì gian lận cách nào?

Câu trả lời có lẽ nằm ở... chiếc bánh vòng. Hãy xem xét một câu chuyện có thật về một người đàn ông có tên Paul Feldman.

Khi còn trẻ Feldman có một ước mơ lớn. Được đào tạo để trở thành một nhà kinh tế nông nghiệp, ông mong muốn xóa bỏ vấn nạn đói nghèo của thế giới. Nhưng ông đã nhận công việc tại Washington là phân tích các khoản mua vũ khí cho Hải quân Mỹ. Đó là vào năm 1962. Trong 20 năm tiếp theo, ông vẫn làm công việc này. Giờ đây ông đảm nhận các công việc ở vị trí cao cấp và có mức thu nhập khá, nhưng ông không thật sự tham gia hoàn toàn vào công việc. Sau một bữa tiệc Giáng sinh ở văn phòng, các đồng nghiệp giới thiệu ông với vợ của họ không phải với chức danh “trưởng nhóm nghiên cứu công chúng” (là chức danh của ông) mà giới thiệu là “người đã mang tới những chiếc bánh vòng”.

Những chiếc bánh vòng bắt nguồn từ một cử chỉ thân mật: một ông chủ chiêu đãi toàn bộ nhân viên mỗi khi họ giành được một hợp đồng nghiên cứu. Sau đó, ông ta đã biến nó thành một cái lệ. Mỗi ngày thứ Sáu, ông mang tới một ít bánh vòng, một con dao răng cưa và pho mát kem. Khi nhân viên từ các tầng xung quanh nghe thấy có bánh vòng, họ cũng muốn một ít. Cuối

cùng, ông ta đã mang tới 15 chiếc mỗi tuần. Để có thể bù đắp được chi phí, ông ta đã để một chiếc giỏ đựng tiền và một tấm biển ghi mức giá tiền. Tỷ lệ thu lại của ông ta được 95%; ông cho rằng số tiền không trả còn lại là do quên chứ không phải là ăn gian.

Vào năm 1984, khi viện nghiên cứu của ông có quản lý mới, Feldman đã nhìn lại công việc của mình và tỏ ra chán chường. Ông quyết định bỏ việc và đi bán bánh vòng. Đồng nghiệp của ông là các chuyên gia kinh tế đã nghĩ ông mất trí, nhưng vợ ông lại ủng hộ ông. Đứa con thứ ba của họ sắp tốt nghiệp đại học và họ đã phải thế chấp tài sản.

Lái xe khắp các khu văn phòng xung quanh Washington, ông ta đã thu hút khách hàng với phương thức bán hàng đơn giản: vào mỗi sáng sớm, ông sẽ mang một ít bánh vòng và một chiếc giỏ đựng tiền tới phòng nghỉ của một công ty; ông ta sẽ trở lại vào trước giờ nghỉ trưa để lấy tiền và số bánh còn lại. Đó là một phương thức thương mại mang tính chất tôn trọng và nó đã có hiệu quả. Chỉ trong một vài năm, Feldman đã đạt mức bán 8.400 chiếc bánh vòng một tuần cho 140 công ty và kiếm được số tiền nhiều đúng như dự tính. Ông đã thoát khỏi sự tù túng của cuộc sống trước đây và tự mang lại hạnh phúc cho mình.

Ông ta cũng đã tạo ra một cuộc thử nghiệm kinh tế tuyệt vời. Ngay từ đầu, Feldman đã lưu giữ những dữ liệu chính xác trong công việc của mình. Bằng cách tính toán số tiền thu được so với số bánh được tiêu thụ, ông đã thấy mức độ trung thực của khách hàng. Họ có ăn gian của ông không? Nếu vậy, đâu là đặc điểm của một công ty có nhân viên gian dối và một công ty không như vậy? Trong trường hợp nào người ta có xu hướng ăn gian nhiều hơn, hay ít đi?

Như cách thức câu chuyện đã tiến triển, nghiên cứu ngẫu nhiên của Feldman đã cung cấp cách thức nghiên cứu tội phạm trong giới “cổ cồn trắng” (nhân viên văn phòng). Có vẻ như hơi buồn cười khi xác định một vấn đề lớn và khó thay đổi như vấn đề tội phạm giới văn phòng thông qua công việc kinh doanh của một người bán bánh vòng. Nhưng thường một vấn đề nhỏ và đơn giản lại có thể giúp giải quyết những vấn đề lớn nhất.

Do mọi sự chú ý đều tập trung bởi mớ những công ty như Enron , giới học thuật biết rất ít về thực tế tội phạm văn phòng. Lý do ư? Không có dữ liệu đủ tin cậy. Thực tế chính là tội phạm văn phòng rất ít khi bị bắt quả tang.

Hầu hết những kẻ biển thủ đều có cuộc sống yên ả và hạnh phúc (có thể chỉ là lý thuyết); các nhân viên trộm cắp tài sản của công ty hiếm khi bị phát hiện. Trong khi đó với tội phạm đường phố thì ngược lại. Một vụ buôn lậu, ăn trộm hay án mạng thường được lưu số liệu cho dù có bắt được thủ phạm hay không. Một vụ tội phạm đường phố có nạn nhân, người sẽ thông báo vụ việc phạm pháp cho cảnh sát, người cung cấp dữ liệu mà từ đó cung cấp hàng nghìn trang viết của các nhà tội phạm học, nhà xã hội học và nhà kinh tế học. Nhưng chẳng thấy nạn nhân cụ thể nào của tội phạm cổ cồn trắng cả. Trong vụ Enron ai đã bị trộm cắp? Và làm cách nào để bạn có thể đánh giá được sự việc nào đó nếu bạn không biết nó xảy ra với ai, với tần suất và cường độ như thế nào?

Công việc kinh doanh bánh vòng của Paul Feldman lại khác. Nó đã cho thấy một nạn nhân. Nạn nhân đó là

Paul Feldman.

Khi bắt đầu công việc kinh doanh của mình, ông đã hy vọng một tỷ lệ thanh toán là 95% dựa trên kinh nghiệm mà ông có được tại văn phòng của mình. Nhưng khi tội phạm có xu hướng giảm trên đường phố, ở nơi có cảnh sát túc trực thì tỷ lệ 95% được coi là cao: Sự hiện diện của Feldman đã ngăn chặn sự ăn gian. Không chỉ có vậy, những người ăn bánh vòng đó còn biết ai là người cung cấp và có cảm tình (giả sử là những người tốt) với ông ấy. Một cuộc nghiên cứu rộng về tâm lý và kinh tế đã cho thấy rằng người ta sẽ chỉ trả những khoản tiền khác nhau cho cùng một loại hàng tùy theo ai là người cung cấp hàng đó. Nhà kinh tế học Richard Thaler, trong bản nghiên cứu “Bia trên Bãi biển” năm 1985 của ông đã chỉ ra rằng một vị khách tắm biển sẽ trả 2,65 đô-la cho một cốc bia do khu nghỉ mát cung cấp nhưng chỉ trả 1,50 đô-la cho cùng loại bia đó nếu nó được bán ở một cửa hàng bình thường.

Trong thực tế, Feldman đã phải định ra một mức thấp hơn 95%. Ông đã cân nhắc về “mức độ trung thực” của một công ty nếu tỷ lệ thanh toán vượt trên 90%. Ông cũng cân nhắc một tỷ lệ giữa 80% và 90% là “mức chấp nhận được”. Nếu một công ty thường chỉ trả dưới 80%, Feldman có thể dán một mẫu ghi chú khuyến cáo như thế này:

Các chi phí cho bánh vòng đã tăng đột biến kể từ đầu năm. Thật không may, số bánh vòng bị lấy đi mà không được trả tiền cũng đã tăng lên. Xin đừng để việc đó tiếp tục xảy ra. Tôi không nghĩ rằng bạn sẽ dạy con cái mình

gian lận, vậy tại sao bạn lại làm vậy?

Ban đầu, Feldman để một chiếc giỏ mở để đựng tiền, nhưng tiền thường xuyên biến mất. Sau đó, ông đã dùng một lon cà phê với khe nhét tiền trên nắp bằng nhựa, nhưng cũng thấy không ổn. Cuối cùng, ông đã phải làm những chiếc hộp gỗ dán nhỏ với một khe trên đầu. Chiếc hộp gỗ đã phát huy tác dụng. Mỗi năm ông đã sử dụng tới 7.000 chiếc hộp và trung bình chỉ mất đi một hộp. Đây là một số liệu hấp dẫn: những người thường xuyên ăn gian hơn 10% số bánh vòng của ông hầu như không bao giờ tệ đến mức ăn cắp hộp tiền. Theo quan điểm của Feldman, một nhân viên văn phòng ăn một chiếc bánh mà không trả tiền sẽ bị coi là phạm tội; nhưng có lẽ nhân viên văn phòng đó không nghĩ vậy. Sự khác biệt này có thể không có ý nghĩa mấy với khoản tiền đúng là rất nhỏ so với việc gọi là “tội phạm”. (Bánh vòng của Feldman chỉ có giá một đô-la mỗi chiếc có cả pho mát kem). Cũng nhân viên văn phòng gian lận đó cũng có thể tự cho mình một cốc soda trong cửa hàng tự phục vụ, nhưng sẽ không có chuyện anh ta rời cửa hàng mà không trả tiền.

Vì vậy, các dữ liệu về bánh vòng nói lên điều gì? Trong những năm gần đây, đã có hai xu hướng đáng chú ý trong tổng tỷ lệ thanh toán. Xu hướng thứ nhất là sự giảm sút dần dần bắt đầu từ năm 1992. Vào mùa hè năm 2001, tổng tỷ lệ thanh toán đã trượt xuống còn khoảng 87%. Nhưng thật bất ngờ sau vụ 11 tháng Chín của năm đó, tỷ lệ này đã tăng lên đúng 2% và không giảm nhiều nữa kể từ sau đó. (Nếu bạn thấy tăng được 2% trong thanh toán nghe có vẻ như không nhiều thì hãy suy nghĩ theo cách này: tỷ lệ không thanh toán giảm từ 13 xuống còn 11% có nghĩa là đã giảm 15% tỷ lệ ăn cắp). Nhiều khách hàng của Feldman cũng quan tâm đến an ninh quốc gia, do vậy có thể đã có yếu tố ái quốc đối với hiệu ứng ngày 11 tháng Chín, hoặc sự kiện này có thể đã thể hiện sự đồng cảm lên cao trong cộng đồng.

Dữ liệu cũng cho thấy rằng các công ty nhỏ trung thực hơn các công ty lớn. Một văn phòng với vài chục nhân viên thường có xu hướng trả tiền bánh vòng nhiều hơn từ 3-5% so với một văn phòng với vài trăm nhân viên. Điều này có vẻ khác thường. Trong một văn phòng lớn, số người đông sẽ thường tụ tập xung quanh bàn bày bánh, vì vậy sẽ có nhiều người chứng kiến anh bỏ tiền vào trong hộp hơn. Nhưng đối với sự so sánh giữa văn phòng lớn/văn phòng nhỏ, những người ăn bánh vòng không trả tiền thường giống như tội phạm đường phố. Tỷ lệ tội phạm đường phố tại các vùng nông thôn ít hơn so với các thành phố, phần lớn là do tội phạm tại vùng nông thôn có nhiều khả

năng bị phát hiện hơn (và do vậy sẽ dễ bị bắt hơn). Hơn nữa, một cộng đồng nhỏ có nhiều động cơ xã hội mạnh hơn để chống nạn tội phạm.

Các dữ liệu nghiên cứu về bánh vòng cũng phản ánh rằng tâm trạng cá nhân cũng ảnh hưởng nhiều tới sự trung thực. Ví dụ, thời tiết là một nhân tố quan trọng. Thời tiết tự nhiên dễ chịu cũng làm cho con người dễ trả giá cao hơn. Trong khi đó, thời tiết tự nhiên lạnh làm cho người ta hay ăn gian nhiều hơn; cũng tương tự như vậy khi trời trở gió và mưa. Tệ nhất là các ngày lễ. Tuần lễ Giáng sinh làm giảm 2% tỷ lệ thanh toán – và lại làm tăng 15% tỷ lệ ăn gian, một mức tác động tương tự như sự kiện 11 tháng Chín. Ngày Lễ Tạ ơn cũng tệ gần như vậy; suốt tuần của lễ Tình nhân cũng tệ hại như ngày nghỉ lễ âm ương 15 tháng Tư. Tuy nhiên, có một số ngày lễ tuyệt vời: những tuần lễ có Ngày Quốc khánh Mỹ, Ngày Quốc tế Lao động và Ngày Columbus. Sự khác nhau giữa hai loại ngày lễ là thế nào? Những ngày lễ có tỷ lệ ăn gian thấp là những ngày như ngày nghỉ làm việc mà thôi. Những ngày lễ có tỷ lệ ăn gian cao là những ngày có nhiều mối lo toan và sự chờ mong của những người thân yêu.

Feldman cũng đã có một số kết luận của riêng ông về đức tính trung thực, chủ yếu dựa trên kinh nghiệm của bản thân ông hơn là dựa trên những dữ liệu. Ông đã tin tưởng rằng tinh thần là nhân tố quan trọng – một văn phòng sẽ trung thực hơn khi các nhân viên quý mến ông chủ và công việc của họ. Ông cũng tin rằng các nhân viên thăng tiến lên cao trong tổ chức sẽ gian lận nhiều hơn các đồng nghiệp cấp dưới. Ông có ý kiến này sau nhiều năm cung cấp bánh vòng cho một công ty tổ chức hoạt động tại cả ba tầng lầu – một tầng điều hành trên cùng và hai tầng dưới dành cho nhân viên kinh doanh, dịch vụ và hành chính. (Feldman đã băn khoăn về việc có lẽ các lãnh đạo điều hành gian lận do cảm tính thái quá về quyền của họ. Ông không xem xét việc gian lận là cách họ trở thành lãnh đạo điều hành).

Nếu chuẩn mực thể hiện mong muốn của chúng ta về mọi sự việc thì kinh tế học thể hiện thực tế diễn ra của các sự việc, do vậy câu chuyện về công việc kinh doanh bánh vòng của Feldman nằm ở điểm giao giữa chuẩn mực và kinh tế học. Vâng, đã có rất nhiều người ăn gian của ông, nhưng phần lớn thì không, thậm chí ngay cả khi không có ai giám sát họ. Kết quả này có thể gây ngạc nhiên cho một vài người – cả các bạn học kinh tế của Feldman, là những người đã tư vấn cho ông từ 20 năm trước rằng hệ thống bán hàng vì danh dự của ông sẽ không thực hiện được. Nhưng điều này lại không hề làm

Adam Smith ngạc nhiên.

Có một câu chuyện cổ, Chiếc nhẫn của Gyges, mà Feldman đôi khi kể cho các bạn học của ông. Câu chuyện bắt nguồn từ cuốn Cộng hòa của Plato. Một học trò tên là Glaucon đã kể câu chuyện đó để đáp lại một bài học của Socrates, cho rằng con người nói chung là lương thiện thậm chí ngay khi không có quy định nào ràng buộc. Glaucon, giống như các bạn học của Feldman, đã không tán đồng ý kiến đó. Chuyện của anh ta kể về một người chăn cừu tên là Gyges vô tình bị rơi vào một cái hang bí mật, bên trong có một thi hài đeo một chiếc nhẫn. Khi Gyges đeo chiếc nhẫn đó vào tay mình, anh ta nhận ra chiếc nhẫn đã làm anh ta trở nên vô hình. Do không ai biết được hành vi của anh ta, Gyges đã tiếp tục thực hiện những điều tồi tệ – quyến rũ Hoàng hậu, giết Vua, và nhiều tội ác khác nữa. Câu chuyện của Glaucon đã đặt ra một vấn đề đạo đức: con người có thể chống lại sự cám dỗ tội lỗi không nếu biết hành động của anh ta không bị ai chứng kiến? Glaucon có vẻ như đã nghĩ rằng câu trả lời là không. Nhưng Paul Feldman cùng quan điểm với Socrates và Adam Smith – bởi vì ông đã biết câu trả lời, ít nhất 87% là có.

Levitt là người đầu tiên phát biểu rằng một số chủ đề của anh ta gần giống với những điều nhỏ nhặt. Nhưng anh ta lại chứng minh rằng mình là nhà nghiên cứu đầy sáng tạo và nhà tư tưởng sáng suốt thay vì bị phó thác một phần phụ trong phần lĩnh vực có liên quan. Trái lại, Levitt đã chỉ ra cho các nhà kinh tế học khác thấy những công cụ của họ có ý nghĩa như thế nào đối với thế giới thực.

Colin Camerer, nhà kinh tế học tại viện công nghệ California nhận xét rằng: “Levitt được coi là á thánh, một trong những người sáng tạo nhất trong kinh tế học và có thể trong tất cả các lĩnh vực khoa học xã hội”. “Anh ta đại diện cho điều mà mọi người mong muốn làm được khi còn học tiểu học, nhưng thông thường những ý tưởng sáng tạo đó của họ bị vùi lấp bởi các công thức toán học vô tận – loại công cụ tri thức luôn nỗ lực tìm ra đáp án thông qua những con số.”

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

2. ĐẢNG 3K – KU KLUX KLAN GIỐNG NGƯỜI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ THẾ NÀO?

Cũng như các tổ chức khác, Đảng 3K có một lịch sử thăng trầm đáng nhớ. Tổ chức được thành lập do hệ quả tức thời của cuộc Nội chiến bởi sáu cựu binh ly khai tại Pulaski, Tennessee. Sáu gã trai trẻ, bốn trong số bọn họ từng là những luật sư tài năng mới bắt đầu nảy nở, tự nhìn nhận mình là một nhóm bạn đồng chí hướng – do vậy họ đã chọn cái tên, “kuklux”, một từ biến thể của từ kuklos, là từ gốc Hy Lạp có nghĩa “nhóm”. Họ ghép thêm chữ “klan” do tất cả đều có nguồn gốc Scotland & Izelan. Lúc đầu, các hành động của nhóm này được coi là những trò đùa ban đêm vô hại – họ cưỡi ngựa khắp đồng quê với mũ áo xếp nếp trắng tinh. Nhưng chẳng bao lâu sau đó Đảng 3K đã tham gia vào một tổ chức khủng bố liên bang được lập ra để đe dọa và chém giết những người nô lệ bỏ trốn. Trong số những kẻ cầm đầu có năm cựu thủ lĩnh ly khai; những kẻ ủng hộ trung thành nhất của tổ chức này là các chủ đồn điền. Chính những thành phần này khiến cho thời kỳ tái thiết nước Mỹ hậu chiến đã phải trải qua cơn ác mộng chính trị và kinh tế. Vào năm 1872, Tổng thống Ulysses S. Grant đã vạch rõ trước Hạ nghị viện thực chất những mục đích của Đảng 3K là: “Dùng biện pháp áp đặt và khủng bố để ngăn chặn mọi hành động chính trị không đồng nhất với quan điểm của các thành viên, để tước quyền tự chủ và quyền được tự do bỏ phiếu của công dân da màu, để cấm các trường học có trẻ em da màu hoạt động và để bắt những người da màu sống cuộc sống gần như nô lệ”.

Đảng 3K ban đầu đã thực hiện công việc của chúng bằng việc viết sách chính trị, thi án hành hình, xử bắn, hoả thiêu, tùng xẻo, đánh đập bằng súng và hàng ngàn kiểu đe dọa. Chúng nhằm vào những người từng là nô lệ và bất cứ người da trắng nào ủng hộ dân da đen đòi quyền bầu cử, quyền sở hữu đất đai và quyền được học hành. Tuy nhiên, chỉ trong vòng một thập kỷ, Đảng 3K đã bị tiêu diệt, chủ yếu là do sự can thiệp của luật pháp và quân đội bên ngoài Washington D.C.

Mặc dù Đảng 3K đã bị đánh bại, nhưng mục đích của tổ chức này gần như đã đạt được thông qua việc áp dụng luật Jim Crow. Trong thời kỳ tái

thiết, Quốc hội đã nhanh chóng ban bố quyền tự do về kinh tế, xã hội và luật pháp đối với người dân da đen, sau đó lại nhanh chóng thu hồi các quyền đó. Chính quyền liên bang đã chấp thuận rút các đơn vị quân chiếm đóng tại miền Nam, cho phép khôi phục sự thống trị của người da trắng. Trên tờ Plessy & Ferguson, Tòa án tối cao Mỹ đã bật đèn xanh cho nạn phân biệt chủng tộc.

Đảng 3K hầu như đã không hoạt động cho tới năm 1915, khi bộ phim của D.W.Griffith là Sự ra đời của một quốc gia (The Birth of a Nation) – tên lúc đầu là Thành viên Đảng 3K (The Clansman), đã khơi dậy sự hồi sinh của tổ chức đó. Griffith đã miêu tả Đảng 3K như một đội quân thập tự chinh vì lý tưởng văn minh của người da trắng, và như một lực lượng cao quý nhất trong lịch sử nước Mỹ. Bộ phim đã trích dẫn một dòng trong cuốn sách Lịch sử dân tộc Mỹ (A History of the American People), do một sử gia danh tiếng viết: “Cuối cùng đã xuất hiện một Đảng 3K hùng mạnh, một đế chế thật sự của miền Nam để bảo vệ miền Nam đất nước”. Tác giả của cuốn sách là Tổng thống Mỹ Woodrow Wilson, một thời là học giả và Chủ tịch trường Đại học Princeton.

Vào những năm 1920, nhóm Klan hồi sinh tuyên bố có tám triệu thành viên, bao gồm cả Tổng thống Warren G. Harding, theo như tin đã đưa, đã đặt lời tuyên thệ của Đảng 3K trong Phòng Xanh của Nhà Trắng. Cũng trong thời gian này, hoạt động của Đảng 3K vượt khỏi phạm vi miền Nam, trải rộng trên cả nước Mỹ; thời gian này, tổ chức đó có tập trung phân biệt chủng tộc không chỉ với người da đen mà còn cả những tín đồ Công giáo, Do Thái, công đoàn viên, người nhập cư, quân phiến loạn và nhiều thành phần gây rối khác. Năm 1933, cùng với uy lực của Hitler tại Đức, Will Rogers là tên đầu tiên đã vạch ra mối liên hệ biên giữa Đảng 3K mới và mối đe dọa mới tại châu Âu: “Báo chí đều cho rằng Hitler đang cố bắt chước Mussolini”, ông ta viết. “Còn với tôi, Hitler chính là một bản sao của Đảng 3K”.

Sự bùng nổ mạnh mẽ của Chiến tranh thế giới thứ hai và một loạt các vụ bê bối nội bộ một lần nữa lại dìm Đảng 3K xuống. Dư luận – với tư cách một khối đoàn kết dân tộc trong chiến tranh tuyên bố thái độ về chính sách chia rẽ – đã chống đối Đảng 3K.

Nhưng chỉ sau vài năm, có những dấu hiệu của sự trở lại ồ ạt. Khi mỗi lo ngại trong thời gian chiến tranh đã mở đường cho những bất ổn thời kỳ hậu chiến, số lượng thành viên của Đảng 3K đã phát triển mạnh mẽ. Chỉ hai tháng

sau Ngày V-J , Đảng 3K tại Atlanta đã đốt cây thập tự dài 300 feet trước núi Stone, nơi có tượng đài đá của Robert E.Lee . Một thành viên của Đảng 3K sau đó đã nói, hành động đốt cây thập tự ngông cuồng đó là cố ý “để cho bọn da đen biết rằng chiến tranh đã qua và Đảng 3K đã trở lại”.

Giờ đây Atlanta đã trở thành trụ sở chính của Đảng 3K. Đảng 3K có ảnh hưởng lớn tới các chính trị gia chủ chốt ở Georgia, và nhiều thành viên của tổ chức tại Georgia bao gồm nhiều cảnh sát và đại diện của quận trưởng. Đúng vậy, Đảng 3K là một xã hội ngầm, ham mê mật mã và trò chơi hiệp sỹ, nhưng sức mạnh thật sự của tổ chức này nằm ở nỗi lo sợ của dân chúng mà tổ chức này đã gây ra – được minh họa bằng bí mật công khai, đó là Đảng 3K và giới luật pháp có quan hệ mật thiết.

Atlanta – thành phố quê hương của đế chế vô hình 3K, trong biệt ngữ của Đảng 3K – cũng là nơi cư trú của Stetson Kennedy, một người đàn ông 30 tuổi có cùng dòng máu với thành viên Đảng 3K nhưng có khí chất đối lập. Ông xuất thân từ một gia đình xuất chúng ở phía Nam, có tổ tiên là hai thành viên cao cấp đã ký vào Bản Tuyên ngôn Độc lập của Mỹ, một thành viên trong đội quân ly khai, và John B.Stetson, người sáng lập công ty mũ nổi tiếng và có tên được đặt cho trường Đại học Stetson.

Stetson Kennedy trưởng thành trong một ngôi nhà 14 phòng ở Jacksonville, Florida, là con út trong số năm người con. Ông chú Brady của ông là một thành viên của Đảng 3K. Nhưng Kennedy đã bắt đầu thật sự chống đối lại Đảng 3K khi một người giúp việc của gia đình, cô Flo, là người chăm nom chính cho Stetson, đã bị trói lên cây, bị đánh đập và bị một bọn người của Đảng 3K cưỡng bức. Tội của cô là: cãi lại một gã điều khiển xe đẩy hàng da trắng – kẻ đã lừa gạt cô.

Vì không thể tham gia chiến đấu trong Chiến tranh thế giới II – do bị bệnh đau lưng từ nhỏ – Stetson Kennedy luôn cảm thấy một sự hồi thúc trong lòng rằng cần phải bảo vệ đất nước kể cả khi không ra mặt trận. Ông tin rằng kẻ thù lớn nhất của chiến tranh chính là lòng tin mù quáng. Kennedy đã trở thành một “người chống đối quyết liệt” – theo cách ông tự khắc họa, ông đã viết nhiều bài báo và sách chống lại những niềm tin mù quáng. Ông trở nên thân thiết với Woody Guthrie , Richard Wright và nhiều nhà cấp tiến khác; Nhà xuất bản Jean Paul Sartre đã xuất bản tác phẩm của ông tại Pháp.

Công việc viết lách không đến dễ dàng với Kennedy, hoặc không phải là

niềm thích thú của ông. Bản chất của ông là một cậu bé quê mùa mà lẽ ra ở độ tuổi vui thích với việc câu cá ở đầm lầy, nhưng ông đã bị day dứt bởi lòng nhiệt tâm cống hiến hết mình cho mục đích của dân tộc. Kennedy đã tiếp tục con đường để trở thành một thành viên phi tôn giáo của Tổ chức Chống phỉ báng (ADL) với nỗ lực sau chiến tranh nhằm chống lại những niềm tin mù quáng. (Ông là người sáng tạo ra cụm từ “Frown Power”, là tâm điểm của phong trào gây áp lực của ADL, phong trào khuyến khích mọi người không tán thành khi nghe những bài diễn văn của niềm tin mù quáng). Kennedy đã trở thành phóng viên người da trắng duy nhất của tạp chí Pittsburgh Courier, tờ tạp chí lớn nhất của người da đen tại Mỹ. (Ông phụ trách chuyên mục về cuộc đấu tranh phân biệt chủng tộc ở miền Nam với bút danh là Daddy Mention – một nhân vật anh hùng da đen huyền thoại, như trong truyền thuyết đã lưu danh, người có khả năng chạy nhanh như bay).

Động lực của Kennedy chính là lòng căm thù đối với sự hẹp hòi, ngu dốt, chủ trương phá rối và đe dọa dân chúng – mà theo quan điểm của ông, là những đặc điểm tập trung ở tổ chức ngạo mạn hơn hết thảy – chính là Đảng 3K. Kennedy coi nhóm này như một đội quân khủng bố do người da trắng thành lập. Điều này đã tạo ấn tượng với ông như một vấn đề nan giải, bởi một loạt những lý do. Đảng 3K đã móc ngoặc với các vị lãnh đạo trong giới chính trị, kinh doanh và hành pháp. Công chúng hoang mang và cảm thấy bất lực khi phải chống lại Đảng 3K. Và vài nhóm chống đối tồn tại trong thời gian đó có rất ít đồn bầy hay ngay cả thông tin về Đảng 3K. Như sau này Kennedy đã viết: “Hầu hết các tác phẩm viết về đề tài này đều chỉ là các bài xã luận, không phải những bài viết để vạch trần. Các tác giả đã chống đối Đảng 3K, tốt thôi, nhưng họ chỉ có rất ít thông tin nội bộ về tổ chức này.

Và Kennedy đã quyết định – như bất kỳ một người chống đối lại niềm tin mù quáng nhuộm màu gàn dở và liều lĩnh nào cũng sẽ làm như vậy – bí mật cải trang tham gia vào Đảng 3K.

Tại Atlanta, ông bắt đầu qua lại nơi “tụ tập giải trí” mà như ông đã viết sau này, “khách hàng quen thuộc của nó có cái nhìn nghiệt ngã và chán nản của Đảng 3K về chúng”. Một buổi chiều, một gã đàn ông tên là Slim, hành nghề lái xe taxi, đã ngồi cạnh ông trong quán rượu. “Những gì mà đất nước này cần chính là một Đảng 3K kiệt xuất”, Slim nói, “đó là cách duy nhất để giữ chân bọn da đen, Do Thái, da màu Công giáo và bọn dân da đỏ ở đúng chỗ của chúng!”.

Kennedy đã tự giới thiệu ông là John S.Parkins, bí danh mà ông dùng để thực hiện nhiệm vụ của mình. Ông nói với Slim về thành thật, rằng ông chú Brady Perkins đã quay trở lại Florida và từng là Người khổng lồ vĩ đại của Đảng 3K. “Nhưng giờ thì họ đã chết cả rồi, phải vậy không?”, ông hỏi Slim như vậy.

Câu nói này đã làm cho Slim phải thốt ngay khẩu hiệu của Đảng 3K: “Tại đây Hôm qua, Hôm nay, Mãi mãi! Ku Klux Klan đang hành động! Chúa che chở cho chúng ta!” Slim đã nói với “Perkins” rằng ông thật may mắn, vì đã có cách để đăng ký gia nhập thành viên Đảng 3K. Mức phí gia nhập 10 đô-la – với lời rao của Đảng 3K là “Anh căm ghét bọn da đen? Anh căm ghét bọn Do Thái? Anh có 10 đô-la không?” hiện đã giảm xuống còn 8 đô-la. Sau đó, cần nộp thêm 10 đô-la phí hàng năm và 15 đô-la cho bộ áo choàng.

Kennedy đã lần lữa không nộp các khoản phí, giả bộ rất khó xoay sở tiền nhưng đồng ý gia nhập. Không lâu sau đó, ông đã tuyên thệ trong một đêm kết nạp hàng loạt thành viên trên núi Stone. Kennedy bắt đầu tham dự các buổi họp mặt hàng tuần của Đảng 3K, sau đó ông phóng vội về nhà để viết các mẫu ghi nhớ theo kiểu tốc ký khó hiểu mà ông nghĩ ra. Ông tìm hiểu danh tính của những tên cầm đầu ở địa phương và khu vực và giải mã hệ thống cấp bậc và các nghi thức cùng ngôn ngữ. Một thói quen của Đảng 3K là thêm hai chữ Kl vào nhiều từ ngữ; vì vậy có câu “two Klansmen hold a Klonversation in the local Klavern” (hai thành viên Đảng 3K nói chuyện trong hang ổ). Nhiều quy tắc đã làm Kennedy thấy thật buồn cười. Ví như cách bắt tay bí mật của Đảng 3K là nắm tay trái, lắc lư một cách éo lá. Khi một thành viên Đảng 3K từ nơi khác tới muốn gặp chiến hữu ở một nơi xa lạ, anh ta sẽ hỏi về một “Mr.Ayak” – “Ayak” là mật mã của câu “Anh có phải là một thành viên Đảng 3K?” (“Are you a Klansman?”) và anh ta hy vọng sẽ nhận được câu trả lời “vâng, và tôi cũng biết một Mr. Akai” – ký hiệu của câu “Tôi là một thành viên 3K” (“A Klansman am I”).

Trước đó, Kennedy được mời tham gia đội kỵ binh Klavalier, là đội cảnh sát bí mật của Đảng 3K. Vì đặc ân này, ông đã bị rạch một vết trên cổ tay bằng con dao găm để lấy máu tuyên thệ:

“Hỡi người anh em, anh hãy thề trước Chúa và Thánh Thần rằng không bao giờ phản bội những bí mật được giao phó cho anh với tư cách một kỵ binh của Đảng 3K?”

Kennedy sẽ phải trả lời: “Xin thề”.

“Anh hãy thề sẽ tự trang bị cho mình một khẩu súng tốt và nhiều đạn, để có thể sẵn sàng khi bọn da đen bắt đầu gây rắc rối và đòi hỏi nhiều?”

“Tôi xin thề”.

“Anh hãy thề sẽ làm mọi cách trong khả năng của mình để làm tăng tỷ lệ sinh của người da trắng?”

“Tôi xin thề”.

Kennedy nhanh chóng được hướng dẫn để trả khoản tiền 10 đô-la đăng ký gia nhập đội kỵ binh, cùng với 1 đô-la mỗi tháng để trang trải các chi phí của đội. Ông cũng phải mua một bộ áo choàng thứ hai được nhuộm đen.

Là một thành viên Đảng 3K, Kennedy lo ngại một ngày nào đó ông sẽ phải tham gia vào các trò bạo lực. Nhưng ngay sau đó ông nhận ra rằng thực tế cuộc sống của Đảng 3K và bọn khủng bố nói chung đó là: hầu hết các vụ bạo lực được cảnh báo không bao giờ vượt quá mức độ hăm dọa.

Hãy xem xét kiểu hành hình lynxơ, một hành vi bạo lực rất điển hình của Đảng 3K. Ở đây, có các số liệu thống kê của Học viện Tuskegee qua các thập kỷ về số người da đen bị hành hình tại Mỹ.

Năm	Số người da đen bị hành hình
1890 – 1899	1.111
1900 – 1909	791
1910 – 1919	569
1920 – 1929	281
1930 – 1939	119
1940 – 1949	31
1950 – 1959	6
1960 – 1969	3

Cần nhớ rằng những con số trên không chỉ là những vụ hành hình do Đảng 3K thực hiện mà là con số tổng hợp của các vụ hành hình được báo cáo. Các số liệu thống kê đã tiết lộ ít nhất là ba sự thực đáng chú ý. Đầu tiên là sự suy giảm rõ rệt các vụ hành hình qua các thời kỳ. Thứ hai là sự không

tương quan giữa số vụ hành hình với số thành viên của Đảng 3K: thực tế số người da đen bị hành hình vào giữa các năm 1900 và 1909 – khoảng thời gian mà Đảng 3K ngưng hoạt động – nhiều hơn những năm 1920 khi Đảng 3K đã có tới hàng triệu thành viên. Điều này cho thấy Đảng 3K đã tiến hành ít vụ hành hình hơn rất nhiều so với mọi người thường nghĩ. Thứ ba, so với quy mô dân số da đen thì số vụ hành hình lynxơ là rất nhỏ. Điều chắc chắn là một vụ hành hình cũng đã là quá nhiều. Tuy nhiên vào đầu thế kỷ, các vụ hành hình đã hiếm khi xảy ra (như trước đây từng được coi như vậy). So sánh 281 nạn nhân của các vụ hành hình trong những năm 1920 với số trẻ sơ sinh da đen tử vong do suy dinh dưỡng, viêm phổi, tiêu chảy và những dịch bệnh khác. Trong những năm 1920, cứ 13 trên 100 trẻ sơ sinh da đen tử vong, hay là con số 20.000 trẻ sơ sinh mỗi năm – so với 28 người bị hành hình trong một năm. Vào cuối những năm 1940, có khoảng 10.000 trẻ sơ sinh da đen tử vong mỗi năm.

Còn những sự thật nào khác mà các số liệu này muốn nói tới? Có phải những con số đó muốn nói rằng các vụ hành hình là khá ít và đã giảm đột ngột qua các thời kỳ, thậm chí ngay cả khi bên ngoài số thành viên của Đảng 3K đã phát triển mạnh mẽ?

Sự lý giải thuyết phục nhất là những cuộc hành hình ban đầu đó đã có tác dụng. Những kẻ phân biệt chủng tộc da trắng, dù chúng thuộc Đảng 3K hay không – thông qua những hành động và lời nói hoa mỹ đã làm nảy sinh động cơ cực kỳ rõ ràng và gây khiếp sợ tột độ. Nếu một người da đen vi phạm những luật lệ ứng xử đã được mặc định, dù chỉ là cãi lại tay lái xe người da trắng hay dám cố gắng để giành được quyền bầu cử, anh ta sẽ biết ngay rằng mình có thể bị trừng phạt, thậm chí là bằng cái chết.

Vì vậy, vào giữa những năm 1940 khi Stetson Kennedy gia nhập Đảng 3K thật sự đã không cần phải dùng tới quá nhiều bạo lực. Nhiều người da đen từ lâu đã bị điều khiển phải ứng xử như những công dân hạng hai – hay hạng dưới nữa – đã hoàn toàn đi vào khuôn khổ. Một hoặc hai cuộc hành hình được tiến hành đã làm cho cả loạt người trở nên dễ sai khiến, do con người phản ứng mạnh với những động cơ mạnh. Và một số ít động cơ có tác động mạnh hơn cả nỗi sợ hãi những vụ bạo lực ngẫu nhiên xảy ra – điều đó giải thích tại sao khủng bố lại vô cùng hiệu quả.

Nhưng nếu Đảng 3K của những năm 1940 về hình thức không phải nhóm quá khích, vậy đó là gì? Đảng 3K mà Stetson phát hiện ra thực chất là một

nhóm anh em kết nghĩa đáng thương hại, hầu hết bọn họ không được học hành và không có tương lai, họ cần có một chốn để tạm giải thoát – và điều đó lý giải việc bọn họ thường xuyên ở ngoài đường cả đêm. Nhóm người đó đã cùng với nhau cầu nguyện như những tín đồ tôn giáo, cùng tuyên thệ và tụng kinh, coi đó là tất cả những bí mật tối thượng của nhóm và điều đó đã làm cho nhóm trở nên hấp dẫn hơn.

Kennedy cũng phát hiện thấy rằng Đảng 3K là một tổ chức kiếm tiền rất tài tình, ít nhất là đối với những vị trí đứng đầu của tổ chức. Những tên lãnh đạo Đảng 3K có vô số nguồn thu: những khoản nộp từ hàng ngàn hội viên; nhiều chủ doanh nghiệp thuê mượn nhóm người đó để hăm dọa công đoàn hoặc trả tiền bảo kê; Đảng 3K còn tập hợp được nhiều khoản tài trợ lớn; thậm chí kể cả những phi vụ buôn lậu súng và buôn rượu lậu thường xuyên. Và đã có những thủ đoạn làm tiền như Hội Từ thiện bảo hộ cho nạn nhân tử vong của Đảng 3K, hội này đã bán nhiều loại bảo hiểm cho các hội viên Đảng 3K và chỉ chấp nhận tiền mặt hoặc séc cá nhân trả trực tiếp cho tên thủ lĩnh.

Chỉ sau vài tuần thâm nhập vào hàng ngũ Đảng 3K, Kennedy đã hăm hở tìm cách phá hoại chúng bằng bất cứ phương cách nào có thể. Khi ông nghe nói về những kế hoạch của nhóm về một phi vụ hăm dọa công đoàn, ông đã cung cấp thông tin cho một người bạn ở công đoàn đó. Ông cũng chuyển thông tin đó tới vị Phó Trưởng lý của bang Georgia. Sau khi nghiên cứu thể chế tổ chức của Đảng 3K, Kennedy đã gửi khuyến nghị tới chính quyền bang Georgia về những cơ sở để từ đó huỷ bỏ thể chế này: Đảng 3K đã được quy định là tổ chức phi lợi nhuận, phi chính trị, nhưng Kennedy đã có bằng chứng rằng tổ chức đó rõ ràng có mục tiêu lợi nhuận và có động cơ chính trị.

Không có nỗ lực nào của Kennedy mang lại hiệu quả mong muốn. Đảng 3K vững chắc và có nhiều chỗ dựa tới mức Kennedy cảm tưởng như ông đang ném đá vào người không lồ. Và kể cả nếu như ông đã có thể loại bỏ được tổ chức này tại Atlanta – khi mà Đảng 3K hiện đang phát triển ở đỉnh cao – vẫn còn có hàng ngàn chân rết của tổ chức trên khắp đất nước không thể động chạm tới được.

Kennedy đã vô cùng chán nản, sự nản chí đã làm nảy sinh trong ông một khoảnh khắc lóe sáng. Một hôm, ông chú ý đến một nhóm trẻ con chơi trò chơi gián điệp và chúng trao đổi với nhau mật khẩu ngộ nghĩnh. Nó làm ông nhớ tới Đảng 3K. Ông đã nghĩ, chẳng tuyệt sao, nếu trao các mật khẩu 3K và các bí mật khác của đảng cho bọn trẻ trên khắp đất nước? Có cách nào tốt

hơn để vô hiệu hóa một xã hội ngầm bằng cách biến nó thành trò trẻ con và công khai hóa những thông tin bí mật nhất của nó? (Thật trùng hợp, trong phim Sự ra đời của một quốc gia, một lính li khai đã có cảm hứng lập Đảng 3K khi anh thấy mấy đứa bé da trắng nấp dưới một tấm bạt để hù dọa một đám trẻ da đen).

Kennedy đã nghĩ tới một lối thoát lý tưởng cho nhiệm vụ này: Chương trình The Adventure of Superman – Cuộc Phiêu lưu của Siêu nhân – của đài phát thanh, được phát sóng hàng ngày vào giờ ăn tối tới hàng triệu người nghe khắp cả nước. Ông đã liên lạc với các nhà sản xuất và tìm hiểu xem họ có muốn viết một vài đoạn về Đảng 3K không. Các nhà sản xuất đã rất nhiệt tình với đề nghị đó. Siêu nhân đã trải qua nhiều năm chiến đấu với Hitler và Mussolini và Hirsch, nhưng chiến tranh đã chấm dứt, họ cần có những nhân vật phản diện thật mới mẻ.

Kennedy bắt đầu cung cấp những thông tin giá trị nhất về Đảng 3K cho các nhà sản xuất phim Siêu nhân. Ông kể cho họ về Mr. Ayak và Mr. Akai, và chuyển tới họ những đoạn văn mang tính chất kích động trong Kinh Thánh của Đảng 3K, được gọi là Kloran. (Kennedy chưa bao giờ hiểu tại sao nhóm vị dân da trắng theo đạo Thiên Chúa lại đặt cho Kinh Thánh của họ một cái tên tương tự như cuốn Kinh của đạo Hồi). Ông đã giải thích vai trò của các thành viên trong Đảng 3K tại hang ổ của chúng ở bất kỳ địa phương nào: Klaliff (phó chủ tịch), Klokard (giảng viên), Kludd (giáo sỹ), Kligrapp (thư ký), Klabee (thủ quỹ), Kladd (chỉ huy), Klarogo (vệ sỹ vòng trong), Klexter (vệ sỹ vòng ngoài), Klokann (một tổ điều tra gồm năm thành viên), Klavaliers (nhóm vũ trang mạnh mà Kennedy là thành viên thuộc hàng ngũ của nhóm này, tên chỉ huy được gọi là Chief Ass Tearer). Ông cũng cho biết thang bậc của Đảng 3K từ cấp địa phương tới cấp quốc gia: Khổng lồ một mắt cao quý và mười hai tên khùng bố dưới quyền; Người khổng lồ vĩ đại và mười hai Nữ thần hận thù; Quý Sa tăng và chín Rắn nhiều đầu; Phù thủy ma thuật và mười lăm vị thần linh. Kennedy đã cho các nhà sản xuất biết về các mặt khẩu hiện tại, lịch biểu và các câu chuyện trao đổi trong nội bộ chi hội của ông, Nathan Bedford Forrest Klavern số 1, Atlanta, địa hạt Georgia.

Các nhà sản xuất chương trình của đài phát thanh bắt đầu viết các chương trình dài bốn tuần, khi đó chương trình “Siêu nhân” sẽ được thay thế bằng “Đảng 3K”.

Kennedy đã không thể đợi tới buổi họp đầu tiên của Đảng 3K sau khi

chương trình được phát sóng. Chắc chắn là băng Đảng 3K đã nổi cơn cuồng nộ. Tên Quỷ Sa tăng đã cố gắng chủ trì cuộc họp như thường lệ nhưng các tướng lĩnh đã hét lên ngăn ông ta nói. “Một ngày khi tôi trở về nhà sau khi xong việc,” một tên trong số bọn chúng đã kể lại, “đưa con tôi và cả những đứa trẻ khác nữa đã quàng khăn quanh cổ chúng như những chiếc áo choàng và những đứa khác quấn áo gối quanh đầu. Những đứa quàng áo choàng đang đuổi theo những đứa quấn áo gối chạy quanh lô đất. Khi tôi hỏi chúng là chúng đang chơi trò gì, chúng nói chúng đang chơi một trò mới cảnh sát bắt cướp, hay còn gọi là Siêu nhân đánh trả Đảng 3K. Săn bắt cướp, chúng đã gọi như vậy! Chúng đã biết tất cả mật khẩu và mọi thứ của chúng ta. Trong đời này tôi chưa từng bao giờ cảm thấy nực cười đến vậy! Giả sử một ngày con tôi tìm thấy áo choàng của Đảng 3K thì sẽ thế nào?”

Tên Quỷ Sa tăng đã hứa vạch trần kẻ phản bội trong băng đảng của chúng.

“Đã có mầm mống tạo phản”, một tên thành viên của Đảng 3K nói.

“Nghĩ thức linh thiêng của chúng ta đã bị đám trẻ con trên đài phát thanh làm vấy bẩn!”, tên chỉ huy nói.

“Chúng đã không đưa hết mọi thứ lên sóng”, tên Quỷ Sa tăng an ủi các chiến hữu như vậy.

“Những gì chúng không đưa lên là do chẳng đáng để đưa lên”, tên chỉ huy phản bác lại.

Tên cầm đầu Quỷ Sa tăng đã gợi ý là chúng hãy ngay lập tức thay đổi mật khẩu, từ “nhuộm máu đỏ” thành “cái chết dành cho những kẻ phản bội”.

Sau cuộc họp đêm đó, Kennedy đã gọi điện thông báo mật khẩu mới cho các nhà sản xuất chương trình Siêu nhân và họ đã hứa đưa mật khẩu vào chương trình tiếp theo. Một tuần sau cuộc họp, điểm đăng ký thành viên 3K đã gần như trống vắng; số thành viên đăng ký mới đã tụt xuống con số 0.

Trong số tất cả những ý tưởng mà Kennedy đã nghĩ ra – và tiếp tục nghĩ tới trong tương lai – để chiến đấu chống lại niềm tin mù quáng thì chiến dịch Siêu nhân là khôn ngoan nhất và có thể là có hiệu quả nhất. Nó đã có tác động đúng như ông hy vọng: làm cho tính bí mật của Đảng 3K phản lại chính nó, biến những kiến thức quý báu trở thành vũ khí để chế nhạo. Thay vì dụ dỗ hàng triệu thành viên như chúng đã gây dựng trong một thế hệ ngay trước đó,

giờ đây Đảng 3K đã đánh mất vị thế và bắt đầu suy vong. Mặc dù Đảng 3K sẽ không bao giờ bị diệt vong, đặc biệt là ở miền Nam – nơi David Duke, một thủ lĩnh dỏm đến từ bang Louisiana, từng lên tranh cử vào Thượng viện Mỹ và các chức vụ khác. Trong bộ phim *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America* – Cây Thập tự rực lửa: Đảng 3K tại Mỹ, chuyên gia lịch sử Wyn Craig Wade đã gọi Stetson Kennedy là “một nhân tố đơn lẻ quan trọng nhất trong việc ngăn chặn sự hồi sinh thời hậu chiến của Đảng 3K tại miền Bắc”.

Điều này sẽ không bao giờ xảy ra nếu chỉ bởi vì Kennedy là người dũng cảm, kiên định và không nao núng, dù rằng ông có tất cả những yếu tố đó. Nhưng nó đã xảy ra bởi vì Kennedy hiểu được sức mạnh của thông tin. Đảng 3K là một nhóm những kẻ có sức mạnh – rất giống với các chính trị gia hay người môi giới bất động sản hay những người buôn chứng khoán – xuất phát điểm của họ là thu thập thông tin. Một khi thông tin rơi không đúng người (hay còn tùy thuộc vào quan điểm của bạn, là đúng người), lợi thế của tổ chức đã không còn nữa.

Vào cuối những năm 1990, giá bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn đã giảm đột biến. Điều này đặt ra một vấn đề bí ẩn, bởi vì sự suy giảm đó không có nguyên nhân rõ ràng. Các loại bảo hiểm khác, gồm bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm ô tô hay bảo hiểm sở hữu nhà ở, dĩ nhiên đã không bị giảm giá. Cũng không có bất kỳ sự thay đổi cơ bản nào giữa các công ty bảo hiểm, giữa những người buôn bán bảo hiểm, hay những người mua bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn. Vậy điều gì đã xảy ra?

Internet đã xuất hiện. Vào mùa xuân năm 1996, Quotesmith.com đã trở thành một trong số những trang web đầu tiên cho phép khách hàng chỉ trong vài giây có thể so sánh giá bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn do hàng chục các công ty bảo hiểm rao bán. Đối với những trang web đó, bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn là một sản phẩm hoàn hảo. Không giống như những loại hình bảo hiểm khác – gồm có bảo hiểm nhân thọ trọn đời, được coi là công cụ tài chính phức tạp hơn rất nhiều – các loại bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn lại khá đồng đều: loại bảo hiểm được bảo đảm 30 năm có trị giá 1 triệu đô-la về cơ bản giống như bảo hiểm cho thời gian kế tiếp. Do vậy, vấn đề là giá cả. Đi tìm mua bảo hiểm có giá rẻ nhất, một việc lòng vòng và mất thời gian, bỗng trở nên đơn giản. Với khách hàng, có thể ngay lập tức họ tìm thấy bảo hiểm giá rẻ nhất, khi đó các công ty có giá đắt hơn không có lựa chọn nào khác là phải giảm giá. Bỗng nhiên các khách hàng giảm được hơn 1 tỷ đô-la cho bảo

hiểm nhân thọ có kỳ hạn.

Cần lưu ý rằng những trang web này chỉ niêm yết giá; trên đó không rao bán bảo hiểm. Vì vậy, thật sự không hẳn là các trang web đang rao bán bảo hiểm. Giống như Stetson Kennedy, các trang web đang mua bán thông tin. (Nếu Internet xuất hiện từ khi Kennedy thu thập thông tin của Đảng 3K, ông ta hẳn là đã phóng vội về nhà sau mỗi cuộc họp và đăng tải lên mạng thông tin ông ấy vừa được biết ngay lập tức). Chắc chắn là có nhiều sự khác biệt giữa việc vạch trần bằng Đảng 3K và phơi trần các công ty bảo hiểm bán giá cao. Đảng 3K nắm giữ thông tin mật mà tính bí mật của nó đã gây sự sợ hãi, trong khi đó các loại giá bảo hiểm ít mang tính bí mật hơn mà chỉ như những thông tin được phân phối theo cách thức khiến khó có thể có sự so sánh. Nhưng trong cả hai trường hợp, cách thức phổ biến thông tin đã làm giảm sức mạnh của thông tin. Như vị Chánh án Tòa án tối cao Louis D.Brabdeis từng viết, “ánh sáng mặt trời được coi là chất tẩy uế hữu hiệu nhất”.

Thông tin có giá trị như thế nào còn tùy thuộc vào đối tượng và cách thức nắm giữ thông tin. Thông tin mạnh tới mức thông tin giả định, ngay cả nếu như thông tin đó thật sự là không tồn tại, cũng có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng. Hãy xem xét trường hợp của chiếc ô tô sau một ngày xuất bán.

Ngày chiếc ô tô được xuất bán là ngày tồi tệ nhất của nó, bởi vì ngay lập tức nó đã mất đi một phần tư giá trị. Điều này có vẻ như vô lý, nhưng chúng ta đều biết đó là sự thật. Một chiếc ô tô được mua với giá 20.000 đô-la không thể bán lại ngay với giá cao hơn 15.000 đô-la. Tại sao? Bởi vì chỉ người nào muốn bán lại một chiếc ô tô mới toanh mới là người biết chiếc ô tô đó là thứ không đáng xài. Vì vậy nếu ngay cả khi chiếc ô tô đó chẳng đến nỗi nào thì khách hàng tiềm năng nào đó cũng sẽ giả định như vậy. Anh ta sẽ cho rằng người bán có những thông tin về chiếc ô tô mà anh ta, là khách hàng, không có những thông tin đó – và người bán đã phải chịu thiệt vì những thông tin giả định đó.

Và nếu như chiếc ô tô đó là thứ vô dụng? Tốt hơn hết, người bán nên đợi hết một năm sau rồi hãy bán. Và khi đó, sự nghi ngờ về tính vô dụng sẽ phai nhạt dần; khi đó, một số người sẽ bán những chiếc ô tô mới sử dụng một năm vẫn còn tốt gần như trăm phần trăm, những đặc điểm vô dụng sẽ ẩn trong chúng và hoàn toàn có thể bán chúng với giá cao hơn là giá trị thực sự.

Bao giờ trong một giao dịch cũng có một bên nắm thông tin chính xác

hơn bên kia. Theo cách nói của các nhà kinh tế học, những trường hợp như vậy được coi là trường hợp thông tin bất đối xứng. Chúng ta chấp nhận (như một chân lý của chủ nghĩa tư bản) rằng một ai đó (thông thường là một chuyên gia) biết nhiều hơn một ai đó khác (thường là một khách hàng). Nhưng trên thực tế, tình trạng thông tin thiếu đồng nhất ở khắp mọi nơi đã bị Internet phá vỡ.

Thông tin chính là tài sản của Internet. Được coi như trung gian, Internet thật sự hiệu quả khi truyền thông tin từ những người nắm giữ nó tới những người không có nó. Thông thường, như trường hợp của các loại giá bảo hiểm nhân thọ có thời hạn, thông tin tồn tại nhưng lại bị phân tán. Cũng như Stetson Kennedy đã đạt được thứ mà không một nhà báo, một nhà cải cách, hay một công tố viên có thể làm được, Internet đã có được thứ mà không một nhà bảo vệ quyền lợi khách hàng nào có thể làm được: nó đã rút ngắn khoảng cách giữa các chuyên gia và công chúng rất nhiều.

Internet đã được chứng minh là có hiệu quả đặc biệt đối với những tình huống mà việc đối mặt với chuyên gia thực chất đã làm trầm trọng thêm vấn đề thông tin bất tương xứng – đó là những tình huống mà các chuyên gia sử dụng lợi thế về thông tin của mình để làm cho chúng ta cảm thấy mình hoặc là ngốc nghếch, hoặc là vô dụng, hoặc là rẻ rúng hay hèn mọn. Hãy tưởng tượng cảnh một người thân của bạn vừa qua đời và lúc này người phụ trách tang lễ biết được rằng bạn không biết gì về việc làm ăn của ông ta và bạn đang trong tình thế cần tới ông ta, khi đó ông ta sẽ mời chào bạn mua chiếc quan tài gỗ gụ với giá 7.000 đô-la. Hay xem xét trường hợp mua bán ô tô: người bán đã cố hết sức để làm lu mờ giá thực của chiếc xe với hàng núi những giá trị cộng thêm và ưu đãi. Tuy nhiên, sau khi trở về nhà bình tĩnh suy xét lại, bạn có thể sử dụng Internet để tìm được chính xác giá tiền mà hãng buôn phải trả cho nhà sản xuất chiếc xe đó. Hoặc bạn có thể truy cập vào trang web www.TributeDirect.com và tự mua chiếc quan tài đó chỉ với giá 3.200 đô-la, có thể giao ngay sau một đêm. Trừ khi bạn đã quyết định chi 2.995 đô-la cho chiếc quan tài được đặt tên “Chốn an nghỉ cuối cùng” (chiếc quan tài dát vàng) hay chiếc “Ký ức cuộc đi săn”, hay một trong những loại rẻ hơn nhiều mà người phụ trách tang lễ đã không thể giới thiệu được.

Internet với sức mạnh của nó cũng khó có thể đánh bại kẻ thù là thông tin bất đối xứng. Hãy xem xét những vụ bê bối của các công ty vào đầu những năm 1920. Những vụ vi phạm của Enron gồm giấu giếm đối tác, che đậy các

khoản nợ, và thao túng các thị trường năng lượng. Henry Blodget của Hãng Merrill Lynch và Jack Grubman của Hãng Salomon Smith Barney đã viết những bản báo cáo nghiên cứu sinh động của các công ty mà họ biết là đã vô giá trị. Frank Quattrone của Hãng Credit Suisse First Boston đã tiến hành một cuộc điều tra về cách thức mà công ty của anh này đã giành hết các cổ phiếu phổ thông đầu tiên khi rất đắt hàng. Sam Waksal đã bán hạ giá cổ phần ImClone của mình khi anh ta có được những thông tin đầu tiên về bản báo cáo hủy bỏ từ cấp quản lý Thực phẩm và Dược phẩm; cô bạn của anh ta Martha Steward cũng đã bán hạ giá cổ phiếu của cô, sau đó đã bịa ra lý do Hãng WorldCom và Global Crossing đã khai khống hàng tỷ đô-la doanh thu để nâng giá cổ phiếu của họ. Một nhóm các công ty có quỹ chung đã dành cho khách hàng ưu đãi mua với giá ưu đãi và những khách hàng đã phải gánh chịu những khoản phí quản lý ngăm ắp.

Dù có muôn hình vạn trạng nhưng những loại tội phạm này đều có chung một đặc điểm: họ đều lạm dụng thông tin để trục lợi cá nhân một cách phạm pháp. Hầu hết các vụ việc đều liên quan tới một chuyên gia, hay một nhóm chuyên gia, tuyên truyền thông tin giả hoặc che giấu thông tin đúng; trong mỗi trường hợp, các chuyên gia đều cố giữ thông tin để càng có lợi càng tốt.

Những người thực hiện hành vi như vậy, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính cấp cao, đã không ngại ngần đưa ra lời biện hộ: “Những người khác cũng làm như vậy”. Điều này hầu như đúng hoàn toàn. Một đặc điểm của những tội phạm thông tin là rất ít người bị phát hiện. Không giống như tội phạm đường phố, họ không để lại phía sau một thi hài hay cánh cửa bị vỡ. Không giống như tội ăn gian bánh vòng – nghĩa là ai đó ăn một chiếc bánh của Paul Fedman nhưng không trả tiền – tội phạm thông tin không có ai đó như Feldman đánh dấu từng hộp một. Tội phạm thông tin chỉ lộ diện khi một sự việc nghiêm trọng nào đó sẽ phải xảy ra. Khi nó xảy ra, kết quả thường được bộc lộ. Những người vi phạm thực ra đều không nghĩ tới hành động của họ có thể bị đưa ra trước công luận. Hãy xem xét những băng ghi âm của Hãng Enron, bí mật ghi lại cuộc trao đổi của các nhân viên của hãng đã bị công bố sau khi công ty phát giác. Trong suốt cuộc điện thoại ngày 5 tháng Tám năm 2000, hai nhân viên kinh doanh nói chuyện với nhau về một loại chất cháy ở California có thể làm kích giá điện tăng lên. “Từ yêu thuật của ngày hôm nay”, một người nói, “đó là Burn, Baby, Burn”. Một vài tháng sau, Kevin và Tom đã bàn luận về vụ các nhà chức trách California muốn buộc Hãng Enron hoàn trả lại phần lợi nhuận từ phi vụ gian lận giá của hãng.

KEVIN: Bọn họ muốn lấy lại tất cả tiền từ các anh hả? Tất cả số tiền mà các anh đã lấy đi của những bà cụ nghèo khổ ở California?

TOM: Đúng thế, là bà cụ Millie.

Nếu bạn cho rằng có nhiều chuyên gia sử dụng thông tin của họ để gây thiệt hại cho bạn thì bạn đã đúng. Nhiều chuyên gia đã dựa trên thực tế là bạn không có thông tin như họ có, hoặc bạn quá mù mờ về những nghiệp vụ phức tạp của họ đến nỗi không biết làm gì với thông tin (giả dụ nếu như bạn có thông tin), hoặc bạn quá lo sợ trước chuyên môn của họ và không dám thử thách họ. Nếu bác sỹ của bạn khuyên bạn cần phải được thông mạch vòng tim – ngay cả khi một vài cuộc nghiên cứu gần đây đã cho thấy phương pháp này không giúp ngăn ngừa những cơn đau tim một cách hiệu quả – thì bạn sẽ khó có thể nghĩ rằng vị bác sỹ đó đang sử dụng thông tin của mình để kiếm chác vài ngàn đô-la cho ông ta hay cho người tình. Nhưng cũng như David Hillis, một bác sỹ chuyên khoa tim mạch Trung tâm Y khoa thuộc trường Đại học Texas Southwestern ở Dallas, đã giải thích trên tờ New York Times, một vị bác sỹ có thể có những động cơ kinh tế giống như một nhân viên kinh doanh ô tô, hay người phụ trách tang lễ, hay nhà quản lý quỹ chung: “Nếu bạn là ông bác sỹ tim mạch khám tư và Joe Smith là bác sỹ nội khoa địa phương chuyển tới cho bạn các bệnh nhân, và nếu bạn không bảo họ cần áp dụng liệu pháp trên thì sớm hay muộn Joe Smith sẽ không giới thiệu bệnh nhân cho bạn nữa”.

Nằm trong tay thông tin, các chuyên gia có thể tạo ra một lực đòn bẩy phi thường: nỗi sợ hãi. Nỗi lo sợ rằng những đứa con của bạn có thể sẽ thấy bạn chết lịm trên sàn nhà giữa phòng tắm do cơn đau tim nếu bạn không áp dụng liệu pháp phẫu thuật thông mạch vòng tim. Nỗi lo sợ rằng một chiếc quan tài rẻ tiền sẽ làm cho mẹ của bạn phải hứng chịu số phận nghiệt ngã dưới lòng đất. Nỗi lo sợ rằng chiếc ô tô đáng giá 25.000 đô-la sẽ tan tành như một thứ đồ chơi khi bị tai nạn, trong khi một chiếc xe ô tô đáng giá 50.000 đô-la sẽ bao bọc những người thân yêu của bạn bằng một lớp thép bền chắc. Nỗi lo sợ do các chuyên gia con buôn tạo ra có thể không như nỗi sợ hãi do bọn khủng bố như Đảng 3K gây ra, nhưng cơ bản là giống nhau.

Hãy xem xét một giao dịch mà dường như bề ngoài không có lý gì tạo nên sự sợ hãi: đó là việc bán căn nhà của bạn. Sao phải lo sợ về việc này? Việc bán một ngôi nhà quả là một giao dịch tài chính lớn nhất trong cuộc đời, bạn có thể ít kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, và thực sự gấn bó

nhiều tình cảm sâu sắc với ngôi nhà. Bên cạnh đó, còn có ít nhất hai nỗi lo sợ đầy sức ép: một là bạn sẽ bán ngôi nhà đó với giá thấp hơn nhiều so với giá trị thực và hai là bạn không bán được ngôi nhà đó.

Trong trường hợp đầu tiên, bạn sợ rằng sẽ ấn định mức giá quá thấp; trong trường hợp thứ hai, bạn sợ ấn định mức giá quá cao. Dĩ nhiên công việc của người môi giới bất động sản chính là cần tìm ra cách thức hợp lý nhất. Người môi giới đó là người có tất cả mọi thông tin: tình trạng tồn đọng của các ngôi nhà tương tự, những xu hướng mua bán gần đây, sự biến động của thị trường tài sản thế chấp, có lẽ thậm chí cả về khách hàng quan tâm. Bạn cảm thấy may mắn khi có được một chuyên gia hiểu biết như vậy, như một đồng minh của bạn trong sự vụ đầy khó khăn này.

Thật tệ khi những người môi giới bất động sản lại nhìn nhận sự việc hoàn toàn khác. Người môi giới có lẽ coi bạn không như một đồng minh mà như một mục tiêu. Hãy xem lại bản nghiên cứu được đề cập từ đầu cuốn sách, nghiên cứu này đánh giá sự khác nhau giữa các mức giá bán những ngôi nhà thuộc sở hữu của chính những người môi giới và các ngôi nhà họ nhận bán cho khách hàng. Nghiên cứu cho thấy người môi giới giữ ngôi nhà của họ trên thị trường trung bình thêm mười ngày, chờ đợi một mức giá trả cao hơn và bán nó cao hơn 3% so với ngôi nhà của bạn – hay là 10.000 đô-la cho căn nhà trị giá 300.000 đô-la. Đó là 10.000 đô-la sẽ rơi vào túi người môi giới chứ không phải túi bạn và khoản lợi nhuận “sộp” đó có được là nhờ việc lạm dụng thông tin và sự am hiểu về động cơ. Vấn đề chính là người môi giới thực tế chỉ nhận thêm được một khoản 150 đô-la khi bán ngôi nhà của bạn với giá trị tăng thêm 10.000 đô-la, đó không phải là khoản tiền hấp dẫn khi phải làm thêm rất nhiều việc. Vì vậy, công việc của người môi giới là thuyết phục bạn rằng mức giá được trả 300.000 đô-la thực ra đã là một mức giá hấp dẫn, thậm chí là rất rộng rãi và chỉ có kẻ ngốc mới từ chối mức giá đó.

Đây có thể là một thủ thuật. Người môi giới đó không muốn nói thẳng ra và gọi bạn là đồ ngốc. Vì vậy, họ chỉ ngụ ý mà thôi – có lẽ bằng cách kể cho bạn về một ngôi nhà mới hơn, đẹp hơn và to hơn nhiều ở đẳng xuôi xuống khu nhà nhưng đã không bán được từ sáu tháng nay. Đây là vũ khí trọng yếu của người môi giới: đối thoại nhằm gây nỗi lo sợ. Xem xét câu chuyện có thực này, có liên quan tới John Donohue, một giáo sư luật giảng dạy tại Đại học Stanford vào năm 2001: “Tôi đã định mua một ngôi nhà trong khu Stanford”, ông nhớ lại, “và người môi giới bên bán cứ liên tục nói với tôi

rằng đó là giá hời vì thị trường tiêu chuẩn sẽ bị tăng đột ngột. Sau khi tôi ký bản hợp đồng mua nhà, anh ta hỏi tôi có muốn người môi giới bán ngôi nhà Stanford trước không. Tôi nói với anh ta rằng có thể tôi sẽ thử bán mà không cần qua người môi giới và anh ta đã đáp lại “Ông John ạ, việc này có thể thực hiện theo điều kiện thông thường, nhưng với thị trường đang nóng lên như hiện nay, ông thật sự cần đến sự giúp đỡ của một bên môi giới”.

Chỉ trong vòng năm phút, thị trường đã nóng lên. Đó chính là phép lạ mà chỉ có thể do người môi giới thực hiện nhằm tìm kiếm những phi vụ tiếp theo.

Bây giờ hãy xem một câu chuyện có thực khác về việc lạm dụng thông tin của chuyên gia môi giới bất động sản. Câu chuyện có liên quan tới K, một người bạn thân của tác giả cuốn sách này. K muốn mua một ngôi nhà được niêm yết với giá 469.000 đô-la và đã chuẩn bị tinh thần để trả mức giá là 450.000 đô-la. Nhưng trước tiên, anh ta gọi cho bên người môi giới và bảo họ đưa ra mức giá thấp nhất mà họ nghĩ người chủ nhà có thể chấp nhận. Người môi giới ngay lập tức trách K: “Anh phải thấy hổ thẹn chứ,” người môi giới nói, “điều đó rõ ràng đã xúc phạm đạo đức nghề nghiệp của giới bất động sản.”

K đã xin lỗi. Và cuộc trao đổi đã ngả theo hướng khác, đi vào những vấn đề thực tế hơn. Sau mười phút, cuộc trao đổi đã kết thúc và người môi giới đã nói với K, “Để tôi nói với anh điều cuối cùng. Khách hàng của tôi sẵn lòng bán ngôi nhà này với giá thấp hơn nhiều so với mức giá anh nghĩ”.

Dựa trên cuộc trao đổi đó, sau này K. đã trả mức giá 425.000 đô-la cho ngôi nhà thay vì là 450.000 đô-la là mức giá anh đã định trả. Cuối cùng, người bán nhà đã chấp nhận giá 430.000 đô-la. Nhờ có sự can thiệp của người môi giới, người bán đã mất ít nhất là 20.000 đô-la. Trong khi đó, bên mua chỉ mất 300 đô-la – một khoản tiền nhỏ phải trả để đảm bảo rằng người môi giới đó nhanh chóng và dễ dàng khóa lại vụ mua bán để thu về một khoản hoa hồng 6.450 đô-la.

Do vậy, phần chủ yếu trong công việc môi giới bất động sản chính là thuyết phục chủ nhà bán với giá thấp hơn mức họ mong muốn trong khi cùng lúc cho những người có khả năng mua nhà đó biết rằng họ có thể được mua với giá thấp hơn mức niêm yết. Chắc chắn là có nhiều cách tinh vi để thực hiện hơn là nói thẳng với bên mua để trả giá thấp hơn. Nghiên cứu về những người môi giới bất động sản, như đề cập ở trên, cũng gồm các dữ liệu cho

biết cách mà họ truyền tải thông tin thông qua những mẫu quảng cáo mà họ đã soạn. Một cụm từ, ví dụ như “được bảo trì tốt” cũng có ý nghĩa đầy đủ đối với một người môi giới như cụm từ “Mr. Ayak” có ý nghĩa đối với thành viên Đảng 3K; nó có nghĩa là một ngôi nhà cũ kỹ nhưng chưa quá xập xệ. Một người mua hiểu biết sẽ biết điều này (hoặc tự hiểu ra khi trông thấy ngôi nhà) nhưng với một người già hưu trí 65 tuổi là người bán ngôi nhà, cụm từ “được bảo trì tốt” nghe có vẻ như là một lời khen ngợi, đó chính là những gì mà người môi giới mong muốn.

Một phân tích về ngôn ngữ được dùng trong các mẫu quảng cáo nhà đất đã cho thấy có những từ nhất định có ảnh hưởng mật thiết tới giá bán cuối cùng của một ngôi nhà. Điều này không nhất thiết có nghĩa là khi gán cho một ngôi nhà “được bảo trì tốt” thì sẽ làm cho giá bán nhà đó thấp hơn so với các ngôi nhà tương tự. Tuy nhiên, quả thật có thể thấy khi một người môi giới bất động sản gán cho ngôi nhà là “được bảo trì tốt”, nghĩa là người đó đã khôn khéo ngầm ý với bên mua hãy trả giá thấp hơn.

Phần dưới đây liệt kê mười thuật ngữ thường được sử dụng trong các quảng cáo nhà đất. Năm từ trong số đó có mối tương quan tích cực và mạnh mẽ tới giá mua bán cuối cùng. Hãy đoán đâu là những từ đó.

Mười thuật ngữ quảng cáo bất động sản phổ biến nhất

Tuyệt vời

Đá Granite

Rộng rãi

Hợp thời

!

Kiểu Corian

Xinh xắn

Gỗ thích

Hàng xóm tốt bụng

Sành điệu

Một ngôi nhà “tuyệt vời” có chắc là đủ tuyệt vời để có thể đảm bảo một mức giá cao không? Thế còn một ngôi nhà “xinh xắn” và “rộng rãi” với “hàng xóm tốt bụng”? Sẽ là không, không và không. Đây là phần phân chia:

Năm thuật ngữ tương quan với giá mua bán cao

Đá Granite

Hợp thời

Corian

Gỗ thích

Sành điệu

Năm thuật ngữ tương quan với giá mua bán thấp hơn

Tuyệt vời

Rộng rãi

!

Xinh xắn

Hàng xóm tốt bụng

Ba trong số năm thuật ngữ tương quan với giá mua bán cao là những từ ngữ mô tả ngôi nhà theo nghĩa vật lý: đá Granite, kiểu Corian và gỗ thích. Giống như thông tin truyền tải, những thuật ngữ này thật cụ thể và rõ ràng – và do vậy, rất hữu dụng. Nếu thích đá Granite, bạn cũng có thể sẽ thích ngôi nhà; nhưng thậm chí nếu không thích, “Granite” chắc chắn không có nghĩa là không thể thay đổi được. Cũng như vậy đối với từ “sành điệu” và “hợp thời”, cả hai từ đó dường như đã cho khách mua hiểu rằng ngôi nhà này ở mức độ nào đó là thật sự tuyệt vời.

Trong khi đó từ “tuyệt vời” lại là một tính từ không rõ nghĩa, vô cùng nguy hiểm, cũng như từ “xinh xắn”. Cả hai từ này dường như là mật mã của người môi giới bất động sản đối với một ngôi nhà mà không có nhiều thứ đáng để mô tả. Trong khi đó những ngôi nhà “rộng rãi” thường là nhà hư nát và không thiết thực. Từ ngữ “hàng xóm tốt bụng” sẽ làm cho khách mua nghĩ là: Ôi trời, ngôi nhà này không được lắm nhưng những nhà gần đó lại có thể

còn được hơn. Và những ta thán về một quảng cáo bất động sản chắc chắn là một thông tin xấu.

Trong khi đó, nếu nghiên cứu những từ ngữ trong mẫu quảng cáo một ngôi nhà của chính nhà môi giới, bạn sẽ thấy rằng người đó thật sự đã nhấn mạnh vào các từ ngữ biểu cảm (đặc biệt như “mới”, “Granite”, “gỗ thích” và “dọn đến ở ngay”) và tránh những tính từ không rõ nghĩa (gồm từ “tuyệt vời”, “không khiếm khuyết” và dấu chấm than (!)). Sau đó, họ kiên nhẫn chờ tới khi có khách mua trả giá tốt nhất tìm đến. Người môi giới có thể nói với khách mua về một ngôi nhà gần đó mà hiện nay đang trong tình trạng giá cả tranh cãi. Người môi giới rất cẩn thận dùng thường xuyên những lợi thế về thông tin bất đối xứng mà họ ưa thích.

Nhưng giống như người phụ trách tang lễ và nhân viên kinh doanh ô tô, công ty bảo hiểm, nhà môi giới bất động sản cũng nhận thấy thế mạnh của mình bị Internet xâm hại. Rốt cuộc là bất kỳ ai muốn bán nhà giờ đây có thể lên mạng trực tuyến và thu thập thông tin về xu hướng mua bán và nhà cửa rao bán cũng như tỷ lệ thế chấp. Thông tin được đưa lên rộng rãi. Và các dữ liệu mua bán gần đây cho biết kết quả: Những người môi giới bất động sản vẫn áp giá cao hơn đối với ngôi nhà của họ so với nhà của khách hàng, nhưng do sự phát triển của các website bất động sản, khoảng cách giữa hai mức giá đã rút lại tới một phần ba.

Có vẻ như hơi khờ khạo khi cho rằng chỉ có các chuyên gia hay đại lý mới lạm dụng thông tin để trục lợi. Các đại lý hay chuyên gia thì cũng đều là con người cả – điều này cho thấy rằng mọi người đều có khả năng lạm dụng thông tin trong cuộc sống, bằng cách giấu giếm thông tin thực hay sửa đổi thông tin đã lựa chọn để truyền đi. Một người môi giới bất động sản có thể ra dấu và gật đầu khi mô tả về một ngôi nhà “được bảo trì tốt”, nhưng mỗi chúng ta đều có thể nhận biết được điều đó nếu quan sát cẩn thận.

Hãy nghĩ về cách bạn tự miêu tả về mình trong một buổi phỏng vấn và cách bạn có thể miêu tả bản thân trong cuộc hẹn hò đầu tiên. (Thậm chí còn ngộ nghĩnh hơn khi so sánh cuộc trò chuyện trong lần hẹn đầu tiên với một cuộc trò chuyện vẫn với người đó sau mười năm kết hôn). Hoặc hình dung về cách bạn tự thể hiện mình trong lần đầu tiên xuất hiện trên đài truyền hình trung ương. Kiểu hình ảnh nào mà bạn muốn hướng đến? Có lẽ bạn muốn mình có vẻ thông minh, tử tế, hay dễ coi; đương nhiên bạn không muốn bị coi là dốt dần hay mù quáng. Trong suốt thời kỳ hoàng kim của Đảng 3K, các

thành viên của đảng này đã rất tự hào khi công khai miệt thị bất kỳ ai không phải là tín đồ Thiên Chúa giáo da trắng bảo thủ. Nhưng niềm tin mù quáng của công chúng đã giảm đi nhiều. (Stetson Kennedy, nay đã 88 tuổi, cho rằng sự tiến triển này một phần là do chiến dịch “Frown Power” đã lâu của ông). Ngày nay, những cách phô trương niềm tin mù quáng nếu đưa ra công khai sẽ cực kỳ tốn kém. Trent Lott, cựu chủ tịch thượng viện Mỹ, đã hiểu được điều này vào năm 2002, sau khi cùng ly chúc mừng tại bữa tiệc sinh nhật một trăm tuổi của Strom Thurmond, cùng là Thượng nghị sỹ và dân miền Nam với ông ta. Lott đã mô tả chiến dịch bầu cử tổng thống năm 1948 của Thurmond là cuộc bầu cử được hình thành từ sự chia tách(Mississippi – bang quê nhà của Lott – là một trong số chỉ bốn bang mà Thurmond giành được sự ủng hộ). “Chúng tôi tự hào về điều đó”, Lott đã phát biểu trước những nhân vật dự tiệc. “Và nếu như phần còn lại của đất nước hướng theo sự lãnh đạo của chúng tôi, chúng tôi sẽ không để tồn tại tất cả những bất cập này”. Điều đó muốn ngụ ý rằng Lott là người ủng hộ sự chia tách được hình thành từ nỗi tức giận khi bị buộc rút khỏi vị trí Thượng nghị sỹ.

Thậm chí nếu là một công dân bình thường, bạn chắc chắn sẽ không muốn có vẻ như mù quáng khi xuất hiện trước công chúng. Liệu có cách nào để kiểm tra sự phân biệt chủng tộc khi đứng trước công chúng?

Chương trình trò chơi truyền hình The Weakest Link đã tạo ra một sân chơi độc đáo để kiểm nghiệm về nạn phân biệt chủng tộc. Là chương trình du nhập từ Vương quốc Anh, trong một thời gian ngắn The Weakest Link đã trở nên phổ biến rộng khắp nước Mỹ. Trò chơi gồm có tám người dự thi (phiên bản sau này là sáu người), mỗi người sẽ trả lời những câu hỏi tầm phào và thi đấu với nhau để giành một khoản tiền thưởng. Nhưng người chơi nào trả lời đúng được nhiều câu hỏi nhất không nhất thiết là người dẫn trước vì sau mỗi vòng thi, mỗi người dự thi sẽ bỏ phiếu để loại bỏ một đối thủ. Tuy nhiên, khả năng trả lời câu hỏi của người chơi có lẽ là nhân tố quan trọng nhất để xem xét; chủng tộc, giới tính và tuổi tác dường như không phải là vấn đề. Nhưng có thực họ đã làm vậy? Bằng cách đánh giá số phiếu bầu thực tế của một người chơi đối với một đối thủ mà thật sự có lợi cho anh ta nhất, thì có thể nói rằng sự phân biệt chủng tộc không có trong trò chơi.

Chiến thuật bỏ phiếu bầu chọn thay đổi khi trò chơi tiếp diễn. Trong một vài vòng đầu tiên, việc loại bỏ những người chơi không tốt mang nhiều ý nghĩa vì khoản tiền chỉ tăng lên khi trả lời đúng được những câu hỏi. Trong

các vòng sau, những động cơ chiến thuật đã thế chỗ. Giá trị của khoản tiền thưởng giờ đây đã có tác dụng nhiều hơn tới mong muốn giành được khoản tiền thưởng của người chơi. Cuộc chơi sẽ trở nên dễ dàng hơn nếu bạn loại bỏ những đối thủ xuất sắc khác. Tóm lại là người chơi điển hình sẽ bầu chọn để loại bỏ người chơi kém hơn trong những vòng đầu và loại bỏ người chơi tốt hơn ở những vòng sau.

Điều then chốt khi đánh giá dữ liệu bầu chọn của Weakest Link là phân tách khả năng chơi của người dự thi với chủng tộc, giới tính và tuổi tác của họ. Nếu một thanh niên da đen trả lời được đúng nhiều câu hỏi nhưng bị bầu loại sớm, khi đó dường như sự phân biệt là một nhân tố. Nếu một người phụ nữ da trắng không trả lời đúng câu hỏi nào nhưng vẫn tiếp tục được chơi, thì khi đó có thể đã tồn tại sự thiên vị mang tính phân biệt chủng tộc trong cuộc chơi.

Một lần nữa cần nhớ rằng tất cả những gì diễn ra đều được thu vào máy quay. Người dự thi biết rằng bạn bè, gia đình và cả đồng nghiệp của anh ta đang theo dõi chương trình. Vậy ai đã bị phân biệt trong The Weakest Link?

Thực ra không phải là người da đen. Một bản phân tích hơn 160 lượt chơi đã phát hiện rằng những người dự thi da đen, ở cả những vòng đầu và vòng sau, đều bị loại bỏ với tỷ lệ tương ứng với khả năng trả lời câu hỏi của họ. Điều tương tự cũng đúng với những thí sinh nữ. Theo cách nào đó thì cả hai phát hiện trên đều không có gì quá bất ngờ. Hai trong số những phong trào xã hội có sức thuyết phục nhất của nửa sau thế kỷ là phong trào đòi quyền công dân và thủ tiêu sự phân biệt đối với người da đen và phụ nữ.

Do vậy, có lẽ bạn sẽ trở nên không hợp thời nếu phân biệt một nhóm người nào đó trước đám đông. Chỉ những kẻ vô cảm nhất mới có thể bầu loại những người có trí thông minh trên trung bình trong một chương trình truyền hình. Điều này không có nghĩa là sự phân biệt đã chấm dứt – chỉ là do nó bị ngăn bởi một động cơ khác.

Làm thế nào để xác định nếu không nhận thấy sự phân biệt đối với phụ nữ và người da đen? Liệu có phải điều đó thể hiện nạn phân biệt không còn tồn tại trong trò chơi The Weakest Link? Câu trả lời có thể được tìm ra khi nhìn vào các nhóm người khác cũng không được xã hội bảo vệ. Quả thật, dữ liệu bầu chọn của chương trình The Weakest Link đã chỉ ra rằng hiện có hai loại đối tượng dự thi luôn bị phân biệt: đó là người cao tuổi và người lai gốc

Tây Ban Nha.

Giới kinh tế học cho rằng có hai giả thuyết về sự phân biệt đang chiếm ưu thế. Điều thú vị là những người cao tuổi dự thi The Weakest Link dường như đang phải chịu đựng một trong hai giả thuyết đó, và nhóm người lai gốc Tây Ban Nha phải chịu đựng cái còn lại. Giả thuyết đầu tiên được gọi là phân biệt dựa trên cảm tính, có nghĩa là một người có sự phân biệt đơn giản là do anh ta không thích giao tiếp với những người khác độ tuổi. Còn loại thứ hai, được biết tới là phân biệt dựa trên thông tin, nghĩa là một người tin rằng nhóm người kia có kỹ năng kém hơn và do vậy thường hành động ngu xuẩn.

Trong chương trình The Weakest Link, nhóm người lai gốc Tây Ban Nha phải chịu sự phân biệt dựa trên thông tin. Những người dự thi khác dường như coi nhóm người lai gốc Tây Ban Nha là những người chơi kém cỏi, kể cả khi họ không phải như vậy. Quan niệm này đã làm cho nhóm người lai gốc Tây Ban Nha sớm bị loại ngay từ những vòng đầu kể cả khi họ đã thi rất tốt và không bị loại trong những vòng sau vì những người dự thi khác muốn giữ nhóm người lai gốc Tây Ban Nha lại để làm giảm tốc độ thi đấu.

Trong khi đó, những người chơi cao tuổi là nạn nhân của sự phân biệt dựa trên cảm tính: trong những vòng đầu và những vòng sau, kết quả của họ khi bị loại khỏi cuộc chơi không tương xứng với kỹ năng của họ. Có vẻ như những người dự thi khác đơn giản là không muốn thi đấu với người cao tuổi – đây là sân chơi trong đó độ tuổi trung bình của người chơi là 34 tuổi.

Có thể những người tham gia chương trình The Weakest Link không nhận thức được sự phân biệt của mình đối với nhóm người lai gốc Tây Ban Nha và những người cao tuổi. Rốt cuộc là họ bị căng thẳng khi buộc phải vui vẻ chơi một trò chơi dịch chuyển nhanh dưới ánh đèn truyền hình chói lòa. Hoàn toàn tự nhiên khi điều này sẽ gợi lên một câu hỏi khác: Làm cách nào mà một người vừa có thể bộc lộ sở thích vừa có thể che giấu thông tin bản thân? Trong một năm, hơn 40 triệu người Mỹ đã trao đổi thông tin thực về mình với những người hoàn toàn xa lạ. Tất cả đều có trên các trang web hẹn hò trên Internet. Một số trang web như Match.com, eHarmony.com và Yahoo Singles, đã thu hút lượng thành viên rộng khắp. Một số trang web khác cung cấp nhiều sở thích cụ thể hơn: Christian Singles.com, Jdate.com, LatinMatcher.com BlackSingles Connection.com, Country Western Singles.com, USMilitary Singles.com, Plus Size Singles.com và Gay.com. Các trang web hẹn hò là ngành kinh doanh dựa trên hội phí thành công nhất

trên Internet.

Mỗi trang web có phương thức hoạt động khác nhau, nhưng vấn đề chính là đây: Bạn soạn một mẫu quảng cáo giới thiệu về cá nhân và thông thường có kèm ảnh, những con số thống kê trọng yếu, mức thu nhập của bạn, trình độ học vấn, sở thích, sở ghét và các thông tin khác nữa. Nếu quảng cáo của bạn lọt vào mắt của ai đó thì người đó sẽ gửi thư điện tử cho bạn và có thể sẽ sắp xếp một buổi hẹn. Trên nhiều trang web, bạn cũng có thể nêu rõ mục đích hẹn hò: “mối quan hệ lâu dài”, “tình yêu ngẫu hứng” hay “chỉ gặp gỡ”.

Vì vậy, có hai lớp dữ liệu có thể khai thác ở đây: thông tin được cung cấp trong quảng cáo và mức độ hồi âm từ phần giới thiệu cụ thể. Mỗi lớp dữ liệu có thể có những câu hỏi riêng. Trong phần thông tin giới thiệu, người đó thẳng thắn (hay trung thực) tới mức nào khi chia sẻ thông tin cá nhân của mình? Và trong phần hồi âm, những loại thông tin nào trong các quảng cáo được đánh giá là mong muốn nhất (và ít mong muốn nhất)?

Hai chuyên gia kinh tế học và một chuyên gia tâm lý học gần đây đã tề tựu với nhau để giải quyết những câu hỏi này. Ali Hortacsu, Gunter J.Hitsch và Dan Ariely đã phân tích các dữ liệu từ các website hẹn hò hiện thời, tập trung vào khoảng 30.000 người dùng, một nửa ở Boston và một nửa ở San Diego. 50% người dùng là đàn ông độ tuổi trung bình từ 26 tới 35. Mặc dù họ thể hiện quan điểm chủng tộc là như nhau, nhưng đa phần họ là người da trắng.

Họ cũng thể hiện là những người giàu hơn, cao hơn, thanh mảnh hơn và dễ coi hơn mức trung bình. Ít nhất đây cũng là những gì họ viết về bản thân họ. Hơn 4% những người hẹn hò trên mạng cho biết họ kiếm được nhiều hơn 200.000 đô-la/năm, trong khi thực chất chỉ có ít hơn 1% số người dùng Internet có thể kiếm được số tiền đó, điều này cho thấy 3% còn lại đã phóng đại mức lương của họ. Các thành viên thường khai báo cao hơn khoảng 2,54 cm so với chiều cao trung bình. Phụ nữ thường giảm nhẹ số cân nặng của mình (khoảng 9 kg) so với mức trung bình của Mỹ.

Ấn tượng nhất là 70% số phụ nữ trong dữ liệu phân tích tự nhận mình dễ coi “hơn mức bình thường”, trong đó có 24% nói rằng “rất dễ coi”. Những người đàn ông trên mạng cũng đều bảnh trai: 67% tự cho mình là “trên mức trung bình”, trong đó có 21% cho là “rất dễ coi”. Chỉ còn lại khoảng 30% người dùng là có diện mạo “trung bình”, trong đó chỉ 1% không đáng kể có

diện mạo “kém hơn mức trung bình” – điều này cho thấy những người hẹn hò trên mạng trong bảng phân tích hoặc là người nói dối, hoặc là người quá chăm chú tới diện mạo bên ngoài, hay đơn giản là chịu đựng được nghĩa “trung bình”. Hoặc có thể tất cả bọn họ đều là những người thực tế: cũng như những người môi giới bất động sản đều biết, một ngôi nhà nào đó không hề “diễm lệ” hay “tuyệt vời”, (nhưng nếu bạn không nói vậy thì sẽ chẳng ai buồn nhìn ngôi nhà của bạn). 28% số phụ nữ trên nói rằng họ có mái tóc vàng, một tỷ lệ cao hơn mức thông thường, điều này cho thấy có rất nhiều người nhuộm tóc, hoặc nói dối, hoặc là cả hai.

Trong khi đó một số người dùng khác lại rất trung thực. 8% số đàn ông – cứ 1 trong số 12 người – thừa nhận rằng họ đã kết hôn, chỉ phân nửa trong số 8% nói rằng họ “hạnh phúc với cuộc hôn nhân”. Nhưng trên thực tế họ trung thực không có nghĩa là hấp tấp. Trong số 258 người đàn ông “có hôn nhân hạnh phúc” trong mẫu phân tích này, chỉ có 9 người đăng tải ảnh của mình. Phần thưởng để có được một cô tình nhân rõ ràng đã vượt lên nguy cơ bị vợ phát hiện mẫu quảng cáo cá nhân. (“Anh đang làm gì trên trang web đó vậy hả?”, anh chồng có thể nổi đóa, nhưng rõ ràng sẽ chẳng ích gì).

Có nhiều cách không hiệu quả khi đưa tin trên một trang web hẹn hò, không đăng ảnh của mình là cách ít hiệu quả nhất. (Không nhất thiết bức ảnh đưa lên là ảnh của bạn; nó có thể là ảnh của một người lạ nào đó ưa nhìn hơn, nhưng trò lừa gạt đó chắc chắn sau này sẽ đem lại kết quả ngược với sự mong đợi). Một người đàn ông không đăng ảnh sẽ chỉ nhận được một phần tư số lượng thư điện tử hồi âm so với người đàn ông có đăng ảnh; một người phụ nữ không đăng ảnh sẽ chỉ nhận được một phần sáu lượng thư hồi âm. Một người đàn ông có thu nhập thấp, trình độ học vấn thấp, công việc không tốt, không hấp dẫn lắm, hơi nặng cân và hơi đầu óc nếu có đăng ảnh sẽ có cơ hội nhận được một số thư điện tử nhiều hơn so với một người đàn ông nói rằng anh ta kiếm được 200.000 đô-la/năm và nói rằng đẹp trai nhưng không đăng ảnh. Có vô số lý do để người ta không đăng ảnh – người đó muốn được thử thách hay ngại ngần nếu bị bạn bè chụp được hay chỉ đơn giản là vì không hấp dẫn – nhưng như trường hợp của chiếc xe ô tô mới mua nhưng được rao bán sẽ làm cho khách hàng quan tâm nghĩ ngay tới khả năng chủ nhân của nó gặp phải vấn đề trục trặc với cái mui xe.

Có được một buổi hẹn hò là rất khó. 50% những người đàn ông đăng quảng cáo không nhận được thậm chí chỉ một bức thư; 23% số phụ nữ không

nhận được sự hồi âm nào. Trong khi đó, những đặc điểm hút được nhiều hồi âm sẽ không phải là điều gì quá bất ngờ với bất kỳ ai chỉ có kiến thức sơ đẳng về giới tính. Thực ra, sở thích của những người đăng ký hẹn hò trên mạng cũng hoàn toàn giống với sở thích thông thường của đàn ông và phụ nữ.

Ví dụ, những người đàn ông nói rằng họ muốn có mối quan hệ lâu dài sẽ có kết quả tốt hơn những người đàn ông tìm kiếm một người tình tùy hứng. Nhưng những phụ nữ tìm kiếm một người tình ngẫu hứng sẽ có kết quả rất tốt. Đối với đàn ông, diện mạo của phụ nữ là tối quan trọng. Còn đối với phụ nữ, thu nhập của người đàn ông là cực kỳ quan trọng. Người đàn ông càng giàu có sẽ nhận được càng nhiều thư hồi âm. Tuy nhiên, sức hấp dẫn về thu nhập của phụ nữ lại có hình chuông: đàn ông không muốn hẹn hò với người phụ nữ có thu nhập thấp, nhưng một khi người phụ nữ bắt đầu kiếm được quá nhiều tiền, đàn ông lại trở nên e sợ. Đàn ông muốn hẹn hò với sinh viên, họa sỹ, nhạc sỹ, bác sỹ và những người nổi tiếng (trong khi tránh hẹn hò với thư ký, người về hưu, và phụ nữ trong quân đội và hành nghề luật). Còn phụ nữ muốn hẹn hò với quân nhân, cảnh sát và lính cứu hỏa (có thể đó là hệ quả của vụ 11/09), luật sư và chuyên viên tài chính. Phụ nữ tránh hẹn hò với công nhân, diễn viên, sinh viên, và những người làm trong ngành thực phẩm và dịch vụ. Đối với đàn ông, chiều cao khiêm tốn là một bất lợi lớn (đó có thể là lý do tại sao có nhiều người nói dối về đặc điểm này), nhưng cân nặng lại không quan trọng lắm. Với phụ nữ, thừa cân là điều tệ hại (đó có thể là lý do tại sao họ nói dối). Đối với đàn ông, có mái tóc đỏ hay xoăn là bị hạ điểm, cũng như bị hói đầu – nhưng đầu cạo trọc lại không vấn đề gì. Với phụ nữ, tóc muối tiêu là xấu, trong khi tóc bạch kim lại rất được ưa chuộng. Trong thế giới hẹn hò trên mạng, mái tóc vàng của phụ nữ cũng giá trị như tấm bằng đại học – nhưng nếu phụ nữ làm công việc giặt nhuộm với mức thu nhập 100 đô-la hoặc người có mức lương 100.000 đô-la sẽ còn bị rẻ rúng hơn rất nhiều.

Cùng với tất cả thông tin về thu nhập, học vấn và diện mạo, đàn ông và phụ nữ trên trang web hẹn hò cũng cung cấp thông tin về chủng tộc. Họ cũng được yêu cầu nêu rõ mong muốn về chủng tộc của đối tác. Có hai sở thích là: “giống tôi” hay “không quan trọng”. Giống như những người tham gia chương trình The Weakest Link, người dùng trang web mai mối hiện nay đều công khai cảm tưởng của họ về những người khác biệt chủng tộc. Họ sẽ bày tỏ sở thích của mình về sau này, trong những thư điện tử gửi tới người mà họ muốn gặp gỡ.

Có tới một nửa số phụ nữ da trắng trên mạng và 80% số đàn ông da trắng nói rằng chủng tộc không có ý nghĩa với họ. Nhưng số liệu phản hồi cho thấy điều ngược lại. Những người đàn ông nói rằng chủng tộc không quan trọng đã gửi 90% thư yêu cầu của họ tới những người phụ nữ da trắng. Những người phụ nữ da trắng nói rằng chủng tộc không quan trọng đã gửi 97% số thư yêu cầu của họ tới những người đàn ông da trắng.

Phải chăng vấn đề chủng tộc không thật sự quan trọng đối với những người phụ nữ và đàn ông da trắng này và đơn giản là họ chưa bao giờ tình cờ hẹn hò với một người da màu hấp dẫn? Hay là vì họ muốn chứng tỏ với những đối tượng tiềm năng cùng chủng tộc rằng mình có đầu óc phóng khoáng?

Hố sâu ngăn cách giữa thông tin chúng ta công bố và thông tin chúng ta biết là đúng thường bao la. (Hay nói theo cách quen thuộc hơn: chúng ta nói một đằng và làm một nẻo). Điều này có thể thấy được trong các mối quan hệ cá nhân, trong các giao dịch thương mại và dĩ nhiên cả trong chính trị.

Ngày nay chúng ta quá quen thuộc với những tuyên bố của giới chính trị gia. Nhưng các cử tri cũng gian dối. Hãy nhìn vào một cuộc bầu cử giữa một ứng cử viên da đen và một ứng cử viên da trắng. Có thể những cử tri da trắng nói dối những người thăm dò ý kiến, nói rằng họ sẽ bỏ phiếu cho ứng cử viên da đen để chứng tỏ rằng họ mù màu hơn thực chất của họ? Rõ ràng là như vậy. Trong cuộc chạy đua chức thị trưởng thành phố New York năm 1989 giữa David Dinkins (một ứng cử viên da đen) và Ridolph Giuliani (một người da trắng), Dinkins đã thắng cử chỉ với vài điểm dẫn trước. Mặc dù Dinkins đã trở thành thị trưởng da đen đầu tiên của thành phố, nhưng chiến thắng mong manh của Dinkins tới như một điều bất ngờ, bởi số phiếu bầu cho thấy Dinkins đã thắng sát sao khi chỉ hơn đối thủ gần 15 điểm. Khi David Duke, một nhân vật luôn ủng hộ người da trắng, chạy đua vào Thượng nghị viện Mỹ năm 1990, đã thu được nhiều hơn 20% số phiếu bầu so với số phiếu thăm dò trước khi tranh cử, điều này cho thấy hàng ngàn cử tri bang Louisiana đã không muốn thú nhận sự thiên vị của họ đối với một ứng cử viên có quan điểm phân biệt chủng tộc.

Mặc dù Duke không bao giờ giành được một ghế cao trên chính trường như mong đợi, nhưng ông ta đã tự chứng minh mình là chuyên gia lạm dụng thông tin. Với tư cách là thủ lĩnh tối cao của Đảng 3K, Duke đã lập danh sách hàng ngàn thủ lĩnh được phong cấp bậc là thành viên của Đảng 3K và những

người ủng hộ Đảng 3K để trở thành chỗ dựa chính trị cho ông ta. Không chỉ sử dụng danh sách cho mục đích cá nhân, ông ta đã bán danh sách đó với giá 150.000 đô-la cho một quan chức bang Louisiana. Nhiều năm sau, một lần nữa Duke đã sử dụng lại danh sách đó, thông báo cho những người ủng hộ biết rằng ông ta đang trải qua quãng thời gian khó khăn và cần tài trợ từ bọn họ. Bằng cách này, Duke đã có thể gom được hàng ngàn đô-la cho những phi vụ tiếp theo nhằm đề cao tính ưu việt của người da trắng. Duke giải trình với những người ủng hộ trong một bức thư rằng ông ta đã bị phá sản tới mức ngân hàng đang cố thu hồi ngôi nhà.

Nhưng sự thực Duke đã bán ngôi nhà đó và thu được món hời lớn. (Không biết chắc ông ta có nhờ tới người môi giới bất động sản hay không). Và phần lớn số tiền thu được từ những người ủng hộ ông ta đã được sử dụng, không phải để thúc đẩy sự nghiệp vì sự ưu việt của người da trắng, mà để thỏa mãn thói ham mê cờ bạc của Duke. Đó chính là một trò bất lương mà ông ta đã thực hiện êm xuôi, cho tới khi bị bắt và tống vào nhà tù liên bang tại thành phố Big Spring, Texas.

Levitt thích hợp với mọi nơi, nhưng đôi khi chẳng phù hợp với nơi nào cả. Anh ta là một con bướm mà không ai có thể kéo kén. Levitt từng được mời làm việc trong đội kinh tế Clinton, nhưng chính chiến dịch Bush khiến anh ta trở thành nhà cố vấn tội phạm nổi tiếng. Anh cũng được công nhận là bậc thầy của những giải pháp đơn giản và khôn ngoan. Trong một khung cảnh hài hước, anh ta chính là người nhìn thấy tất cả các kỹ sư đang loay hoay với chiếc máy hỏng- và sau đó nhận ra rằng không ai nghĩ tới việc cắm điện.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

3. TẠI SAO NHỮNG TÊN BUÔN MA TÚY VẪN SỐNG CÙNG MẸ?

Hai chương trước được xây dựng xung quanh một cặp câu hỏi lạ lùng: Giáo viên phổ thông và đô vật Sumo có điểm chung nào? và Đảng 3K giống người môi giới bất động sản như thế nào? Nhưng nếu đưa ra nhiều câu hỏi cũng có vẻ lạ lùng như vậy, bạn có thể tìm ra đôi điều thú vị.

Bí quyết đầu tiên để đặt câu hỏi là xác định câu hỏi của bạn có thú vị hay không. Một câu hỏi chưa từng được đặt ra không đồng nghĩa với một câu hỏi hay. Những người thông minh đã đặt ra vô số câu hỏi từ vài thế kỷ trước và rất nhiều câu hỏi chưa từng được hỏi không mang lại những câu trả lời thú vị nào.

Nhưng nếu bạn có thể hỏi những điều mà mọi người thật sự quan tâm và có thể tìm ra câu trả lời làm họ ngạc nhiên – nghĩa là nếu bạn có thể đảo lộn suy nghĩ thông thường – khi đó có thể bạn sẽ gặp may.

Chính John Kenneth Galbraith, một nhà kinh tế thông thái, người đã đưa ra khái niệm “nhận thức thông thường” (conventional wisdom). Theo ông, đó không phải là lời tán dương. Ông viết: “Chúng ta gắn chân lý với sự thuận tiện, với những điều phù hợp, tương đồng, với lợi ích và hạnh phúc cá nhân để đảm bảo tránh phải đối mặt với những nỗ lực gây phiền toái hay sự thay đổi không mong muốn trong cuộc sống. Chúng ta có thể dễ dàng chấp nhận những gì vượt ve lòng tự trọng của bản thân”. Galbraith viết tiếp: “Hành vi kinh tế và xã hội là vô cùng phức tạp và để hiểu được đặc tính của chúng sẽ rất mệt đầu. Vì vậy, chúng ta tuân theo những nhận thức thông thường của chúng ta.”

Vì vậy, “nhận thức thông thường” theo quan điểm của Galbraith nhất định phải đơn giản, thuận tiện, thoải mái và làm người ta dễ chấp nhận – dù không nhất thiết là đúng. Sẽ thật ngốc nghếch khi tranh luận rằng nhận thức thông thường không bao giờ đúng. Nhưng lưu ý khi nào thì nhận thức thông thường có thể sai – hệ quả của lối suy nghĩ tùy tiện và ích kỷ sẽ là điểm thích hợp để bắt đầu đặt câu hỏi.

Hãy xem xét những thông tin gần đây về tình trạng vô gia cư tại Mỹ. Trong những năm đầu thập niên 1980, một người ủng hộ những người vô gia cư tên là Mitch Snyder đã phát biểu rằng có 3 triệu người Mỹ vô gia cư. Dư luận ngay lập tức chú ý tới sự việc này. Có đến hơn 1 trên 100 người là vô gia cư? Con số này có vẻ quá cao, nhưng..., chuyên gia đã nói như vậy! Một vấn đề cho tới nay ít ai chú ý bỗng nhiên giáng một đòn mạnh vào nhận thức của cả dân tộc. Snyder thậm chí đã chứng thực trước Quốc hội về tính chất nghiêm trọng của vấn đề. Ông ta cũng đã phát biểu tại một trường đại học rằng cứ mỗi giây có 45 người vô gia cư chết – điều này có nghĩa có đến 1,4 tỷ người vô gia cư chết mỗi năm. (Dân số Mỹ thời điểm đó là 225 triệu người). Giả sử rằng Snyder đã nói sai hay trích dẫn sai và có ý nói là cứ 45 giây có 1 người vô gia cư tử vong, vậy là vẫn có tới 701.000 người vô gia cư tử vong mỗi năm – chiếm tới một phần ba số người tử vong tại Mỹ. Cuối cùng, khi bị chất vấn về con số 3 triệu người vô gia cư, Snyder đã phải thú nhận rằng đó là điều bịa đặt vì cánh nhà báo luôn sẵn lòng ông để có một con số cụ thể, và ông không muốn họ ra về tay không.

Rất đáng buồn nhưng không có gì ngạc nhiên khi biết rằng các chuyên gia như Snyder có thể vì lợi ích cá nhân mà gian dối. Nhưng họ không thể tự mình lừa dối. Cánh báo chí cần tới các chuyên gia, cũng như các chuyên gia cần tới cánh báo chí. Mỗi ngày có bao nhiêu tờ báo và kênh truyền hình cần đưa tin tức và chuyên gia nào có thể cung cấp một mẫu thông tin gây tiếng vang sẽ luôn được chào đón. Cùng kết hợp với nhau, nhà báo và chuyên gia trở thành những kiến trúc sư của “nhận thức thông thường”.

Quảng cáo cũng là một công cụ thần kỳ để tạo ra nhận thức thông thường. Ví dụ như nước sát trùng đã được sáng chế vào thế kỷ XIX là một chất tẩy trùng hiệu nghiệm trong phẫu thuật. Sau đó, chất này đã được bán dưới dạng chưng cất, được dùng làm chất tẩy rửa sàn nhà và chữa trị bệnh lậu. Nhưng mãi tới tận những năm 1920, nó mới thành công vang dội khi được coi là giải pháp chữa trị “chứng hôi miệng mãn tính” – một chứng bệnh sau này thuật ngữ y học gọi là chứng hơi thở hôi. Quảng cáo mới về nước tẩy trùng đã nhắm vào những chàng trai, cô gái đang tuyệt vọng, mong mỗi bước vào hôn nhân nhưng đã thất vọng vì hơi thở khó chịu của người bạn đời tương lai. “Tôi có thể vẫn vui vẻ với anh ấy bất chấp nó không?”, một thiếu nữ tự hỏi. Cho tới thời điểm đó, hơi thở hôi không được coi là một vấn đề nghiêm trọng. Nhưng nước tẩy trùng đã làm thay đổi điều đó. Như một học giả ngành quảng cáo là James B. Twitchell đã viết: “Nước tẩy trùng không làm sạch

vòm miệng nhiều như việc gây chứng hôi miệng.” Chỉ trong vòng bảy năm, doanh thu của công ty đã tăng từ 115.000 đô-la lên hơn 8 triệu đô-la.

Nhận thức thông thường do con người tạo ra nhưng lại rất khó để thay đổi. Paul Krugman, người phụ trách chuyên mục của tờ New York Times đã chỉ trích gay gắt George W. Bush, và than vãn trước thực tế chiến dịch vận động tái bầu cử tổng thống thành công vào đầu năm 2004: “Một câu chuyện được sắp đặt trước về Bush, mô tả ông ta là một người mộc mạc, trung thực, thẳng thắn, đi kèm với những giai thoại theo đúng tinh thần câu chuyện. Nhưng nếu nhận thức thông thường được thay bằng câu chuyện kể rằng ông ta chỉ là một đứa trẻ gian dối được nuông chiều và gặp may mắn, khi đó đám báo chí sẽ có khối tư liệu để viết bài”.

Trong những tháng diễn ra cuộc xâm lược Iraq của Mỹ vào năm 2003, nhiều chuyên gia đã truyền nhau một số dự báo hoàn toàn trái ngược về vũ khí hủy diệt hàng loạt của Iraq. Nhưng thông thường, cũng như với “số liệu” về người vô gia cư, một bên đã giành thắng lợi trong cuộc chiến tranh của nhận thức thông thường. Ví dụ như những người ủng hộ quyền phụ nữ, họ đã phóng đại về ảnh hưởng của bạo lực tình dục, khẳng định rằng cứ ba phụ nữ Mỹ thì có một người là nạn nhân của hành vi cưỡng bức hay cố ý xâm hại. (Có vẻ con số sát thực tế hơn là có một nạn nhân bị hành hung trong số tám phụ nữ – nhưng những người ủng hộ phụ nữ biết rằng chỉ có kẻ nhảm tâm mới tranh cãi về khẳng định của họ trước dư luận). Các tổ chức y tế cứu chữa những căn bệnh hiểm nghèo cũng thường hành động như vậy. Tại sao không? Một lời nói dối sáng tạo có thể thu hút sự chú ý, sự phẫn nộ và – có lẽ quan trọng nhất – quyên góp được tiền bạc và sức mạnh chính trị để giải quyết những vấn đề có thực.

Dĩ nhiên một chuyên gia, dù là người bảo vệ sức khỏe phụ nữ, hay một chính trị gia, nhân viên marketing, đều có những động cơ khác nhau. Những động cơ của một chuyên gia có thể thay đổi hoàn toàn tùy vào tình huống cụ thể.

Hãy xem xét giới cảnh sát. Một cuộc khảo sát gần đây đã phát hiện cảnh sát ở Atlanta đã báo cáo sai hoàn toàn về tình hình tội phạm kể từ đầu những năm 1990. Có vẻ sự việc này bắt đầu từ khi Atlanta đang vận động để trở thành chủ nhà của Olympic 1996. Thành phố cần xóa bỏ hình ảnh bạo lực của mình và phải nhanh chóng làm được điều đó. Vì vậy, mỗi năm có hàng ngàn báo cáo tình hình tội phạm đã đánh giá thấp đi, từ bạo lực thành phi bạo lực

hay đơn giản là bỏ qua. (Bất chấp những nỗ lực không mệt mỏi này, chỉ trong năm 2002 vẫn có hơn 22.000 vụ mất tích được báo cáo – Atlanta thường xuyên được đánh giá là một trong những thành phố bạo lực nhất nước Mỹ).

Cũng tại thời điểm đó, cảnh sát ở các thành phố khác đã theo dõi một câu chuyện khác trong suốt những năm 1990. Sự xuất hiện bất ngờ của cocain tái chế đã khiến các đội cảnh sát điên đảo tìm kiếm nguồn gốc của chúng. Giới cảnh sát khiến mọi người nghĩ rằng đó không phải là một cuộc chiến cân sức: bọn buôn bán ma túy được trang bị những vũ khí tối tân và nguồn tiền vô hạn. Sự nhấn mạnh về tiền bạc bất hợp pháp rõ ràng đã đạt được mục đích, bởi vì không có điều gì làm điên đảo các công dân luôn tuân thủ luật pháp hơn là hình ảnh của một kẻ buôn bán ma túy sở hữu bạc triệu. Giới truyền thông hoan hỉ xoáy vào câu chuyện này, mô tả việc buôn bán cocain tái chế như một trong những việc làm ăn mang lại lợi nhuận cao nhất ở Mỹ.

Nhưng nếu dành thời gian lòng vòng xung quanh các khu nhà quy hoạch nơi cocain tái chế thường được bán, bạn có thể đã chú ý tới một điều lạ lùng đó là: không chỉ hầu hết bọn buôn bán ma túy vẫn trú ngụ trong những khu nhà quy hoạch, mà chúng vẫn sống với mẹ. Và khi đó bạn sẽ gãi đầu gãi tai thắc mắc rằng “Sao lại thế nhỉ?”

Câu trả lời nằm trong các dữ liệu chính xác và quyết bí để tìm ra chúng (hoặc tìm ra người cung cấp thông tin). Bọn buôn bán ma túy hiếm khi được đào tạo về kinh tế học và các nhà kinh tế học cũng hiếm khi qua lại với bọn buôn bán ma túy. Vì vậy, câu trả lời cho câu hỏi này bắt đầu bằng việc tìm ra một gián điệp thật sự sống giữa bọn buôn bán ma túy và tìm cách khai ra những bí mật trong nghề buôn bán của chúng.

Sudhir Venkatesh – được bạn bè cùng trang lứa gọi anh là Sid, nhưng anh chàng đã đổi tên thành Sudhir – sinh ra tại Ấn Độ, lớn lên tại vùng ngoại ô cách xa New York và Nam California, tốt nghiệp chuyên ngành toán học ở trường Đại học California – San Diego. Năm 1989 anh bắt đầu học lên bậc tiến sỹ ngành xã hội học tại trường Đại học Chicago. Anh thích tìm hiểu quá trình hình thành tính cách của thanh thiếu niên; và đã dành ba tháng để theo chân ban nhạc Grateful Dead (một nhóm nhạc rock nổi tiếng của Mỹ – ND) đi khắp đất nước. Điều làm anh không hề thích thú đó là công việc nghiên cứu thực địa thật mệt nhọc nhưng đó chính là đặc trưng của ngành xã hội học.

Nhưng người hướng dẫn tốt nghiệp của anh, một chuyên gia nghiên cứu

về vấn đề đói nghèo, ông William Julius Wilson, đã nhanh chóng dẫn dắt Venkatesh vào lĩnh vực này. Nhiệm vụ của anh: ghé thăm các khu lân cận của người da đen nghèo khổ nhất của Chicago với một kẹp tài liệu và bản điều tra trắc nghiệm gồm 70 câu hỏi. Đây là câu hỏi đầu tiên trong bản điều tra:

Bạn cảm thấy thế nào khi là người da đen và nghèo?

- a. Rất tệ
- b. Tồi tệ
- c. Không tệ nhưng cũng không tốt
- d. Hơi hơi tốt
- e. Rất tốt

Một hôm, Venkatesh cuốc bộ từ trường đại học qua 20 khu nhà tới một khu nhà quy hoạch bên bờ sông Michigan để thực hiện cuộc điều tra. Khu quy hoạch gồm ba tòa nhà mười sáu tầng xây bằng gạch màu vàng xám. Venkatesh sớm phát hiện ra rằng những tên và địa chỉ anh nhận được đã quá cũ. Những ngôi nhà này đã không có người sử dụng nữa, thực tế là bị bỏ hoang. Một số gia đình sống trong những tầng thấp, dùng điện nước trái phép và cầu thang máy không hoạt động. Đèn cầu thang cũng trong tình trạng tương tự. Lúc đó là một buổi chiều muộn trong ngày đầu đông, ngoài trời gần như tối bùng.

Venkatesh, một anh chàng chín chắn, bảnh trai, có vóc dáng vạm vỡ nhưng không phải là người quá dũng cảm, đã leo tới tầng sáu của khu nhà, tìm kiếm người sẵn lòng điền vào bảng điều tra trắc nghiệm. Đột nhiên, anh hoảng hốt khi trông thấy một đám thiếu niên đang chơi xúc xắc ở đầu cầu thang. Hóa ra chúng là đám trẻ bán ma túy quanh khu nhà, và chúng chẳng vui vẻ gì khi trông thấy anh.

“Tôi là sinh viên trường Đại học Chicago,” Venkatesh ấp úng vừa nói vừa chọc cây bút vào bản tài liệu, “và tôi đang tiến hành...”

“Thằng mọi khốn kiếp kia, mày đang làm cái quái gì ở chỗ bọn tao hả?”

Lúc đó, ở Chicago đang diễn ra một cuộc chiến băng đảng. Gần đây, các hành vi bạo lực với các vụ bắn giết hầu như diễn ra hàng ngày. Băng nhóm

này là một nhánh của Băng đảng Đen, bọn chúng rõ ràng là đang rất căng thẳng. Chúng không biết xử thế nào với Venkatesh. Có vẻ anh ta không phải là thành viên của băng đảng địch thủ. Nhưng có thể anh ta là một loại gián điệp. Dĩ nhiên anh ta không phải là “cớm” . Anh ta không phải da đen, cũng không phải da trắng. Trông anh ta không hẳn là đáng sợ – anh ta chỉ được trang bị một chiếc kẹp tài liệu – nhưng anh ta cũng không có vẻ hoàn toàn vô hại. Nhờ có ba tháng theo gót nhóm Grateful Dead, anh ta vẫn – như sau này Venkatesh tự mô tả – “giống như một tên quái vật, với tóc tai dài tới gót”.

Đám trẻ đó bắt đầu tranh cãi xem xử lý Venkatesh thế nào. Để cho anh ta đi? Nhưng nếu anh ta kể lại cho băng nhóm đối thủ về chỗ trú ẩn ở cầu thang, chúng sẽ dễ bị một trận tấn công bất ngờ. Một đứa có vẻ bồn chồn, luôn tay lúc lắc một vật gì đó – trong ánh sáng mờ mờ, cuối cùng Venkatesh nhận ra đó là một khẩu súng – và nó lăm băm, “để hăn cho tao, để hăn cho tao”. Venkatesh đã rất, rất sợ hãi.

Đám trẻ ngày càng đông hơn và lớn tiếng hơn. Sau đó một đứa lớn hơn xuất hiện. Nó giật lấy kẹp tài liệu từ tay Venkatesh và khi nó trông thấy đó là một bảng câu hỏi viết sẵn, trông nó thật lúng túng.

“Tao không thể đọc được thứ chết tiệt này”, nó nói.

“Đó là vì anh không biết đọc”, một đứa trong đám nói, và những đứa khác cười ha hả vào mặt đứa lớn hơn kia.

Nó bảo Venkatesh tiến lên và hỏi nó một câu hỏi từ bản điều tra. Venkatesh đưa ra câu hỏi: “Bạn cảm thấy thế nào khi là người da đen và nghèo?”. Đáp lại là một tràng la hét, vài đứa thậm chí còn giận dữ hơn những đứa khác. Như sau này Venkatesh kể lại với các đồng nghiệp ở trường đại học, anh nhận ra rằng năm câu trả lời đưa ra là chưa đủ. Bây giờ thì anh biết, thực tế, những câu trả lời cần phải như thế này:

- a. Rất tệ
- b. Tồi tệ
- c. Không tệ nhưng cũng không tốt
- d. Hơi hơi tốt
- e. Rất tốt

f. Đồ chết tiệt

Khi tình hình có vẻ ảm đạm đối với Venkatesh thì một nhân vật khác xuất hiện. Đó là J.T., thủ lĩnh của băng nhóm. J.T. muốn biết chuyện gì đang diễn ra. Vì vậy hắn ta bảo Venkatesh đọc to các câu hỏi điều tra. J.T. lắng nghe rồi sau đó nói rằng hắn ta không thể trả lời được câu hỏi bởi vì không phải là người da đen.

“VẬY”, Venkatesh nói, “là người Mỹ gốc Phi và nghèo khổ thì cảm thấy thế nào?”

“Tao không phải là người Mỹ gốc Phi, đồ ngu. Tao là da màu.” J.T. sau đó đã thối một tràng về bài học phân biệt thế nào là “da màu” với “Mỹ gốc Phi” với “da đen”. Sau khi hắn ta nói xong, một sự im lặng gai người bao trùm lên bầu không khí. Vẫn không ai biết nên làm gì với Venkatesh. J.T., ở độ tuổi gần 30, đã xoa dịu đám đệ tử, nhưng hắn ta không muốn can thiệp trực tiếp vào việc bắt giữ của bọn chúng. Màn đêm buông xuống và J.T. bỏ đi. “Không có ai sống sót ra khỏi đây,” một đứa trông bồn chồn, có khẩu súng trong tay đã cảnh cáo Venkatesh, “Mày biết vậy không hả?”

Khi đêm đã về khuya, đám bắt giữ Venkatesh cũng trở nên dễ tính hơn. Chúng cho Venkatesh một ngụm bia, sau đó hết cốc này tới cốc khác. Khi phải đi vệ sinh, anh cũng đi chỗ chúng đi – trên chỗ đầu cầu thang tầng trên. Đêm hôm đó, J.T. tạt qua vài lần nhưng không nói gì nhiều. Trời sáng dần và sau đó tới trưa. Thịnh thoảng, Venkatesh cố trao đổi về cuộc khảo sát nhưng mấy đứa thiếu niên bán ma túy chỉ cười cợt và nói rằng những câu hỏi của anh thật ngu ngốc. Cuối cùng, gần 24 tiếng sau khi Venkatesh rơi vào vòng vây của chúng, anh đã được thả.

Anh về nhà và tắm rửa. Anh đã được giải thoát nhưng vẫn rất tò mò. Anh chợt nhận ra rằng hầu hết mọi người, trong đó có cả anh, chưa từng bao giờ suy nghĩ nhiều về cuộc sống hàng ngày của những tên tội phạm ở các khu người da màu. Giờ đây, anh thấy hào hứng tìm hiểu Băng đảng Đen – từ trên xuống dưới – hoạt động như thế nào.

Sau vài giờ, Venkatesh đã quyết định quay trở lại khu nhà quy hoạch. Lúc này, anh đã nghĩ ra được một số câu hỏi thú vị hơn.

Cần nhìn nhận ngay từ ban đầu rằng phương thức thu thập dữ liệu nặng tính hình thức trong trường hợp này thật không hợp lý, Venkatesh đã quyết

tâm xếp lại bảng điều tra và gia nhập vào băng nhóm. Anh đã theo sát J.T. và đưa ra lời đề nghị. J.T. nghĩ Venkatesh đã hóa điên – một sinh viên đại học lại muốn tham gia băng nhóm bán ma túy? Nhưng hắn đã phải khâm phục những gì Venkatesh thể hiện sau đó. Thực ra J.T. tốt nghiệp đại học chuyên ngành kinh doanh. Sau khi tốt nghiệp, hắn làm việc tại Loop, ở phòng tiếp thị của một công ty kinh doanh thiết bị văn phòng, nhưng cảm thấy vô cùng chán ghét nơi đó – giống như một người da trắng làm việc tại các trụ sở của Afro Sheen, hắn nói như vậy – tới mức đã bỏ việc. Tuy nhiên, J.T. không bao giờ quên những gì đã học được. Hắn biết tầm quan trọng của việc thu thập dữ liệu và tìm ra những thị trường mới; vì thế luôn tìm kiếm những chiến lược quản lý hiệu quả hơn. Nói cách khác, không phải ngẫu nhiên mà J.T. là thủ lĩnh của băng đảng bán ma túy. Hắn sinh ra để làm lãnh đạo.

Sau một vài cuộc tranh cãi, J.T. cho phép Venkatesh tự do xâm nhập vào các hoạt động của băng nhóm tới chừng nào J.T. vẫn giữ quyền phủ quyết về các thông tin mà nếu bị công bố có thể sẽ gây nguy hiểm.

Khi những tòa nhà đổ nát trước hồ bị phá hủy, không lâu sau cuộc viếng thăm đầu tiên của Venkatesh, băng nhóm đã chuyển tới một tòa nhà khác, thậm chí còn sâu vào phía Nam Chicago hơn. Trong sáu năm tiếp theo, Venkatesh đã sống ở đó. Dưới sự bảo vệ của J.T., anh đã tận mắt quan sát các thành viên của băng nhóm, cả khi làm việc hay ở nhà. Anh đã hỏi vô vàn câu hỏi. Thỉnh thoảng, chúng cũng bức bối với sự tò mò của anh nhưng thường chúng hay tận dụng thái độ sẵn lòng lắng nghe của anh. “Ở đây là một cuộc chiến đó anh bạn”, một tên bán ma túy kể với anh. “Nghĩa là mọi người luôn phải tranh đấu để tồn tại, vì vậy anh bạn biết không, tụi này chỉ làm những gì có thể làm. Tụi này không có lựa chọn nào khác và nếu bị chém giết thì đó là những gì tụi da màu quanh đây làm để nuôi gia đình.”

Venkatesh chuyển từ gia đình này tới gia đình khác, rửa chén bát sau bữa tối và ngủ dưới sàn nhà. Anh mua đồ chơi cho bọn trẻ. Một lần, anh trông thấy một phụ nữ dùng yếm dải của bé con cô ta lau máu cho một thằng bé bán ma túy bị bắn chết ngay trước mặt Venkatesh.

Qua nhiều năm, băng nhóm đã gây ra những cuộc chiến đẫm máu và cuối cùng là phải nhận một bản cáo trạng liên bang. Một thành viên tên là Booty, tên dưới quyền J.T. đã tìm đến chỗ Venkatesh và kể với anh là hắn bị các tên trong nhóm buộc tội đã khiến chúng phải ra toà, hắn lo sẽ bị đồng bọn giết. (Tiếc là Booty đã đúng). Nhưng trước hết, Booty muốn chuộc lại chút

lỗi lầm. Trong khi các tên trong nhóm nói rằng việc buôn bán cocain tái chế không gây nguy hại gì – thậm chí còn muốn khoác lác rằng chúng làm việc đó để giữ tiền đen trong cộng đồng người da đen – nhưng Booty lại cảm thấy tội lỗi. Hẳn ta muốn để lại chút gì đó có thể có ích cho thế hệ sau. Vì thế, Booty đã trao cho Venkatesh một chồng sổ gáy xoắn được bọc cẩn thận – màu xanh và đen, màu của băng nhóm. Trong các quyển sổ đó ghi lại đầy đủ những giao dịch tài chính của băng nhóm trong bốn năm qua. Theo chỉ đạo của J.T., các quyển sổ kế toán đã được ghi chép nghiêm chỉnh: doanh thu, tiền lương, vay nợ và thậm chí cả tiền tử tuất được trả cho các gia đình có thành viên bị giết.

Lúc đầu, Venkatesh thậm chí không muốn nhận những cuốn sổ đó. Sẽ ra sao nếu Feds (tên thủ lĩnh) biết được anh có những cuốn sổ đó – có thể anh cũng sẽ bị xử lý? Hơn nữa, anh sẽ làm gì với những chứng cứ đó? Mặc dù anh có kiến thức toán học căn bản, nhưng đã lâu anh không chú tâm tới những con số.

Sau khi hoàn thành luận văn tốt nghiệp tại trường Đại học Chicago, Venkatesh tham gia Hội Nghiên cứu sinh Đại học Harvard trong ba năm. Đó là một môi trường đòi hỏi lối suy nghĩ sâu sắc và thân thiện – tường gỗ dán và những xe rượu từng thuộc sở hữu của Oliver Wendell Holmell, chúng đã làm Venkatesh say mê. Anh đã đi xa tới mức có thể trở thành một người tổ chức tiệc rượu của Hội. Tuy nhiên, anh thường xuyên qua lại với băng nhóm tội phạm ở Chicago. Cuộc nghiên cứu “cấp đường phố” này đã làm Venkatesh trở nên khác thường. Hầu hết những sinh viên trẻ trung khác đều đã thành những trí thức mọt sách thích chơi chữ bằng tiếng Hy Lạp.

Một trong những mục tiêu của Hội này là tập trung các học giả từ nhiều lĩnh vực khác nhau, những người có thể không có cơ hội gặp gỡ nhau. Venkatesh sớm chạm trán với một sinh viên trẻ cũng khác thường như anh, một người cũng không thể đáp ứng chuẩn mực đánh giá thông thường của Hội. Hóa ra đó là một nhà kinh tế học, là người thay vì có những suy nghĩ mang tầm vĩ mô, lại thích thú với một lô những điều tò mò, nhỏ nhặt. Điều đầu tiên trong danh sách của anh ta là về tội phạm. Và vì vậy, chỉ trong mười phút gặp gỡ, Sudhir Venkatesh đã kể cho Steven Levitt về những cuốn sổ gáy xoắn từ Chicago và họ đã quyết định hợp tác với nhau để tiến hành một nghiên cứu. Đó là lần đầu tiên những số liệu tài chính vô giá như vậy rơi vào tay một nhà kinh tế, những số liệu đủ cho một bản phân tích của một công

trình nghiên cứu tội phạm chưa từng có từ trước tới nay.

Vậy băng nhóm đã hoạt động như thế nào? Thật tệ là thực chất nó cũng như hầu hết các doanh nghiệp của Mỹ, có lẽ không hơn gì hãng McDonald. Thực ra nếu bạn nắm trong tay cả sơ đồ tổ chức của Hãng Mc Donald lẫn Băng xã hội đen, bạn sẽ khó có thể chỉ ra sự khác biệt.

Băng nhóm mà Venkatesh thâm nhập vào là một trong số 100 nhánh của Băng đảng Đen, nó giống như một đại lý kinh doanh nhượng quyền thương hiệu (Franchise) của một tổ chức xã hội đen lớn. J.T., tên thủ lĩnh có trình độ đại học trong nhánh, báo cáo với ban lãnh đạo tối cao gồm 20 tên, được gọi không hề châm biếm là Ban đầu sỏ. (Khi dân ngoại ô da trắng chăm chỉ bắt chước văn hóa của dân da đen nghèo khổ thì cùng lúc đó, tội phạm da đen lại miệt mài bắt chước lối suy nghĩ về cách tổ chức công ty của dân ngoại ô). J.T. trả cho Ban đầu sỏ gần 20% doanh thu của băng nhóm để được quyền bán ma túy trong khu vực có 12 tòa nhà được chỉ định. Số tiền còn lại được phân chia theo cách mà hắn thấy hợp lý.

Ba tên phụ trách báo cáo trực tiếp với J.T: một cảnh vệ (chuyên bảo đảm sự an toàn cho các thành viên của băng nhóm), một thủ quỹ (chuyên trông coi tài sản của băng nhóm) và một tên vận chuyển (chuyên vận chuyển khối lượng lớn ma túy và tiền bạc từ bên cung cấp). Dưới các tên phụ trách là những tên bán hàng ngoài phố được gọi là lính chạy hàng. Mục tiêu của lính chạy hàng là một ngày nào đó lên được chức phụ trách. J.T. thường có từ 25-75 lính chạy hàng tại bất cứ thời điểm nào, phụ thuộc vào thời điểm trong năm (mùa thu là mùa bán chạy nhất; mùa hè và dịp lễ Giáng sinh thường là thấp) và phạm vi lãnh địa cai quản của băng nhóm (đã có lúc tăng lên gấp đôi khi Băng đảng Đen tiến hành tiếp quản một băng đảng thù địch trong lãnh địa). Xếp cuối tổ chức J.T. là hàng trăm thành viên bị gọi là lính quèn. Bọn chúng không phải đội hành nghề thường xuyên. Tuy nhiên, bọn chúng phải trả tiền “bảo kê” cho nhóm – để bảo vệ chúng khỏi các băng đối thủ, hoặc để có cơ hội kiếm một công việc chạy hàng.

Số liệu của bốn năm được ghi trong các cuốn sổ của băng nhóm trùng với những năm thịnh vượng lúc phát triển nhất, công việc kinh doanh rất phát đạt. Các đơn vị được quyền kinh doanh của J.T. đã đạt doanh thu tăng gấp bốn lần trong suốt thời gian này. Trong năm đầu, doanh thu trung bình là 18.500 đô-la/tháng; vào năm cuối, doanh thu đạt được là 68.400 đô-la/tháng. Hãy xem bảng doanh thu hàng tháng trong năm thứ ba dưới đây:

Doanh thu bán ma túy	24.800 đô-la
Lệ phí	5.100 đô-la
Thuế bảo kê	2.100 đô-la
Tổng doanh thu	32.000 đô-la

Doanh thu bán ma túy thể hiện số tiền thu được chỉ từ việc buôn bán cocain tái chế. Băng nhóm cho phép một số lính quèn bán heroin trên lãnh địa của nhóm nhưng phải chấp nhận một mức phí để được cấp phép cố định thay cho khoản lợi nhuận phải chia sẻ. (Đây là khoản tiền nằm ngoài sổ sách và vào thẳng túi của J.T.; hẳn có thể cũng hốt được từ nhiều nguồn khác nữa). Khoản lệ phí 5.100 đô-la là từ các tên lính quèn mà thôi; vì các thành viên của băng nhóm không phải nộp khoản lệ phí này. Các khoản thuế thu là từ dân kinh doanh hoạt động trên lãnh địa của băng nhóm; gồm có các cửa hàng tạp phẩm, dân xe thô, ma cô và bọn buôn bán đồ trộm cắp hay dân sửa chữa ô tô trên đường phố.

Đây là những chi phí J.T. phải trả ngoài tiền lương, để thu về khoản tiền 32.000 đô-la mỗi tháng:

Giá bán buôn của thuốc	5.000 đô-la
Phí trả Ban đầu sỏ	5.000 đô-la
Chi phí trả cho lính đánh thuê	1.300 đô-la
Vũ khí	300 đô-la
Chi phí vặt vặt khác	2.400 đô-la
Tổng chi phí hàng tháng	14.000 Đô-la

Lính đánh thuê là những tên không phải thành viên của băng nhóm được thuê theo hợp đồng ngắn hạn để hỗ trợ băng nhóm trong những cuộc chiến trên lãnh địa. Chi phí cho vũ khí không nhiều vì Băng đảng Đen có giao kết ngoài với bọn buôn lậu vũ khí, giúp chúng “bảo kê” để đổi lấy súng được giảm giá hay không mất tiền. Các chi phí phụ khác bao gồm các tiền “luật”,

tiệc tùng, hồi lộ và tiền tài trợ của băng nhóm cho “các sự kiện cộng đồng”. (Băng đảng Đen đã làm việc cật lực để được nhìn nhận như một mạnh thường quân hơn là một tai họa đối với cộng đồng trong khu nhà quy hoạch). Các chi phí phụ khác cũng gồm những chi phí liên quan tới thành viên bị giết. Băng nhóm không chỉ trang trải chi phí đám tang mà còn trả lương trong ba năm cho gia đình người chết. Venkatesh từng hỏi tại sao băng đảng lại rộng rãi như vậy. “Thật là một câu hỏi ngớ ngẩn”, đó là câu trả lời anh nhận được, “mày ở cạnh tụi tao mà vẫn không hiểu được gia đình của họ cũng là gia đình của tụi tao. Tụi tao không thể bỏ mặc họ. Cả đời tụi tao quen biết họ. Mày cần phải biết tôn trọng gia đình.” Còn có một lý do khác cho những khoản tử tuất đó: băng nhóm lo sợ cộng đồng phản ứng dữ dội (và hiển nhiên là công việc làm ăn sẽ bị phá hoại) và chỉ với vài trăm đô-la là có thể mua được thiện chí.

Số tiền còn lại mà băng đảng thu được sẽ được chia cho các thành viên, bắt đầu với J.T. Đây là khoản thu nhập riêng trong ngân quỹ của băng làm J.T. vui sướng nhất:

Lợi nhuận ròng hàng tháng dành cho thủ lĩnh: 8.500 đô-la

Với mức 8.500 đô-la/tháng, lương bổng hàng năm của J.T. vào khoảng 100.000 đô-la – không phải nộp thuế, dĩ nhiên là vậy, và không bao gồm những khoản tiền ngoài sổ sách mà hăn bỏ túi được. Khoản tiền này hơn đứt số tiền hăn ta kiếm được từ công việc văn phòng gần gũi ở Loop. Và J.T. là một trong số khoảng 100 thủ lĩnh có mức thu nhập như vậy trong mạng lưới Băng đảng Đen. Vì vậy, quả thực một số kẻ buôn bán ma túy có thể đủ tiền để sống thoải mái, hay trong trường hợp của Ban đầu sở băng đảng là cực kỳ phong lưu. Mỗi nhân vật trong số 20 ông trùm có quyền lực nhất kiếm được khoảng 500.000 đô-la/năm. (Tuy nhiên, một phần ba trong bọn chúng sẽ bị tổng giam bất cứ lúc nào – cái giá đắt cho một vị trí cao cấp trong lĩnh vực kinh doanh bất hợp pháp).

Vì vậy, 120 kẻ dẫn đầu trong hình tháp của Băng đảng Đen được trả công rất cao. Nhưng hình tháp mà chúng đứng đầu thật khổng lồ. Lấy J.T. làm ví dụ – dưới J.T. có 3 người phụ trách và tới 50 lính chạy hàng – có tới hơn 5.300 tên khác làm việc cho 120 ông chủ đó. Như vậy, sẽ có 20.000 tên khác là lính quèn không được trả lương, nhiều người trong số chúng không muốn điều gì khác ngoài một cơ hội trở thành một tay chạy hàng. Chúng thậm chí còn sẵn sàng trả lệ phí để có cơ hội đó.

Và công việc trong mơ đó được trả công như thế nào? Đây là tổng số tiền lương hàng tháng mà J.T. trả cho các thành viên trong băng nhóm:

So sánh tiền lương trả cho cả ba người phụ trách: 2.100 đô- la

So sánh tiền lương trả cho tất cả lính chạy hàng: 7.400 đô- la

Tổng số tiền lương hàng tháng của băng nhóm (không bao gồm thủ lĩnh): 9.500 đô-la

Vậy J.T. đã trả cho nhân viên dưới quyền hắn ta 9.500 đô-la, một khoản tiền lương tổng cộng chỉ nhiều hơn 1.000 đô-la so với lương chính thức của hắn. Lương trả theo giờ cho J.T. là 66 đô-la. Trong khi đó ba trợ lý của hắn mỗi người mang về nhà được 700 đô-la/tháng, tính ra vào khoảng 7 đô-la/giờ. Và những tay chạy hàng chỉ kiếm được 3,3 đô-la/giờ, ít hơn mức lương tối thiểu. Vậy câu trả lời cho câu hỏi ban đầu – nếu bọn buôn bán ma túy kiếm được nhiều tiền như thế thì tại sao chúng vẫn phải sống với mẹ? – là chỉ trừ những con mèo bụi ở chớp bu, số còn lại không kiếm được nhiều tiền. Bọn chúng không có lựa chọn nào khác là phải sống với mẹ chúng. Những kẻ kiếm được tiền có hàng trăm thứ hơn hẳn hội chỉ tích cóp bình thường. 120 tên đứng đầu chỉ chiếm có 2,2% tổng số thành viên của Băng đảng Đen nhưng đã mang về nhà tới hơn một nửa lợi nhuận.

Nói cách khác, một băng đảng buôn bán ma túy hoạt động rất giống với một doanh nghiệp tư bản thông thường: anh cần phải ở gần vị trí chớp đỉnh của hình tháp để có thể kiếm được lương cao. Bất kể lối nói khoa trương của lãnh đạo về bản chất gia đình của kinh doanh thì lương trong băng nhóm cũng chênh lệch như lương trong các doanh nghiệp Mỹ. Một lính chạy hàng cũng rất giống với người bán bánh của McDonald hay người trông quầy của Wal-Mart. Trên thực tế, hầu hết số lính quèn của J.T. đang đảm nhiệm những công việc với mức lương tối thiểu trong khu vực hợp pháp để hỗ trợ thêm cho khoản lương bất hợp pháp ít ỏi. Một thủ lĩnh của băng nhóm khác từng tâm sự với Venkatesh rằng hắn ta có thể dễ dàng trả lương cho lính cao hơn, nhưng như vậy sẽ là không khôn ngoan. “Những tên mọi dưới quyền tao đều thèm muốn vị trí của tao, phải vậy không?”, hắn ta nói, “vậy thì mày biết đấy, tao vừa phải cố gắng quan tâm tới bọn chúng, nhưng cũng phải cho chúng thấy tao là ông chủ. Tao luôn giành phần cho mình trước, nếu không thì đâu thật sự là thủ lĩnh. Nếu tao bắt đầu chiếm ít đi, chúng sẽ coi tao là đồ yếu đuối thừa thãi.”

Ngoài tiền lương bèo bọt, lính chạy hàng còn phải đối mặt với điều kiện làm việc tệ hại. Với những tên mới bắt đầu, chúng phải đứng cả ngày ở góc phố và bán thuốc cho bọn nghiện. (Những thành viên của băng nhóm được khuyến cáo triệt để không được sử dụng ma túy và khuyến cáo này có thể được thực thi bằng hình thức bạo lực nếu cần thiết). Những tay chạy hàng cũng luôn có nguy cơ bị bắt và đáng lo hơn là bạo lực. Với các tài liệu về tài chính của băng nhóm và phần còn lại của công trình nghiên cứu của Venkatesh, có thể xây dựng một danh mục những tai nạn nghề nghiệp của băng nhóm J.T. trong bốn năm đó. Những kết quả thật sự gây chán chường. Nếu bạn là một thành viên của băng nhóm J.T. trong cả bốn năm đó thì đây có thể là số phận mà bạn sẽ phải đối mặt trong suốt thời gian này:

Số lần bị bắt : 5.9

Số lần bị thương không nghiêm trọng (không tính bị thương do chịu phạt vì vi phạm luật của băng nhóm): 2.4

Tỷ lệ tử vong: 1/4

Tỷ lệ tử vong 25%! Thử so sánh tỷ lệ này với tỷ lệ tử vong trong nghề xẻ gỗ, mà Cục số liệu Lao động gọi đó là nghề nguy hiểm nhất ở Mỹ. Trong hơn bốn năm, tỷ lệ tử vong trong nghề xẻ gỗ là 1/200. Hãy so sánh bọn buôn ma túy với những kẻ lãnh án tử hình ở Texas, nơi có nhiều tù nhân bị thi hành án tử hình nhất trong các bang. Trong năm 2003, Texas đã thi hành 24 vụ xử tử, tức là chỉ có 5% trong số gần 500 tù nhân lãnh án tử hình vào thời gian đó. Điều này nghĩa là khi bán ma túy, nguy cơ bị giết chết còn lớn hơn là nguy cơ bị lãnh án tử hình ở Texas.

Thế thì nếu như bán ma túy là nghề nguy hiểm nhất ở Mỹ, và nếu lương chỉ là 3,3 đô-la/giờ, vậy tại sao vẫn có những người làm công việc đó?

Thế đấy, cũng giống như lý do một thôn nữ xinh tươi ở Winconsin chuyển đến Hollywood. Và tương tự như lý do một cầu thủ bóng đá của trường trung học thức dậy lúc năm giờ sáng để tập tạ. Tất cả bọn họ đều muốn thành công trong một lĩnh vực đầy cạnh tranh, để vươn tới đỉnh cao, bạn sẽ phải trả giá (chưa nói tới vinh quang hay quyền lực đi kèm). Đối với những đứa trẻ lớn lên trong một khu nhà ổ chuột ở phía Nam Chicago, buôn bán ma túy là một nghề hấp dẫn. Với nhiều đứa, làm ông trùm mới có thể kiếm được nhiều tiền, đó là công việc tốt nhất mà chúng nghĩ chúng có thể đạt được. Nếu chúng sinh ra trong những hoàn cảnh khác, chúng cũng có thể

dám mơ ước trở thành những nhà kinh tế học hay nhà văn. Nhưng khi xung quanh chúng là địa điểm mà những băng nhóm như J.T. hành nghề thì con đường dẫn tới một công việc tử tế hợp pháp là điều không tưởng. 56% số trẻ em khu vực này sống dưới mức nghèo khổ (so với tỷ lệ trung bình của nước Mỹ là 18%). 78% sinh ra không có bố. Chưa đầy 5% số người lớn trong khu vực này có bằng đại học; không đến 1/3 thanh niên có việc làm. Thu nhập trung bình của khu vực chỉ là 15.000 đô-la một năm, ít hơn một nửa so với mức thu nhập trung bình của dân Mỹ. Trong suốt những năm Venkatesh sống với băng nhóm J.T., hội lính chạy hàng thường nhờ anh tìm giúp “một công việc” mà bọn họ gọi là “một công việc ngon lành”: làm lao công tại trường Đại học Chicago.

Vấn đề đối với nghề bán ma túy cũng giống như với những nghề hấp dẫn khác: quá nhiều người cạnh tranh mà phần thưởng thì quá ít. Kiếm được nhiều tiền trong băng nhóm bán ma túy không giống lắm với việc cô thôn nữ Winconsin trở thành ngôi sao màn bạc hay tiền vệ bóng đá của trường trung học được chơi trong giải đấu quốc gia. Nhưng tội phạm, cũng như những người khác, cũng bị thúc đẩy bởi các động cơ. Vì vậy, nếu phần thưởng đủ lớn, họ sẽ tìm cách rời khỏi nhà chỉ với hi vọng có một cơ hội. Tại khu vực phía Nam Chicago, những người muốn bán ma túy còn nhiều hơn cả cây trong rừng.

Những ông trùm ma túy đã đi theo quy luật lao động bất di bất dịch: khi có nhiều người mong muốn và có thể làm một công việc thì công việc đó thường sẽ không được trả lương cao. Đây là một trong bốn nhân tố quan trọng khi xác định mức lương. Những nhân tố khác là kỹ năng chuyên môn mà công việc đòi hỏi, điều kiện của công việc và nhu cầu đối với dịch vụ mà công việc đó đáp ứng.

Sự cân bằng tinh tế giữa những nhân tố đó đã giúp giải thích tại sao một gái mại dâm kiếm được nhiều tiền hơn một kiến trúc sư. Có lẽ ngay cả các cô gái làm nghề ấy cũng không nghĩ vậy. Một kiến trúc sư rõ ràng có chuyên môn hơn và có giáo dục hơn. Nhưng những cô gái khi lớn lên đầu mơ ước trở thành gái mại dâm, vì vậy nguồn cung mại dâm thường ít. Kỹ năng của họ không nhất thiết phải “có chuyên môn”, nhưng công việc thì không hề dễ chịu và phải chịu thiệt thòi ít nhất là trên hai phương diện: có nguy cơ bị đánh đập và mất cơ hội có một cuộc sống gia đình ổn định. Còn nhu cầu thì sao? Chúng ta có thể nói rằng một kiến trúc sư thường tìm gái mại dâm hơn là

ngược lại.

Trong số những nghề hấp dẫn – điện ảnh, thể thao, ca nhạc, thời trang – có một động cơ khác tồn tại. Thậm chí trong những nghề hấp dẫn được xếp hàng thứ hai như xuất bản, quảng cáo và truyền thông, có cả đồng thanh niên sáng láng tự lao mình vào những công việc tào lao chỉ được trả công bèo bọt và đòi hỏi cống hiến không ngừng. Một trợ lý biên tập kiếm được 22.000 đô-la ở một nhà xuất bản tại Manhattan, và một tiền vệ của trường trung học không được trả lương, và một đứa trẻ bán ma túy kiếm được 3,3 đô-la một giờ, tất cả bọn họ đều đang chơi một trò chơi như nhau, trò chơi đó được nhìn nhận theo cách đẹp đẽ nhất là như một vòng đấu.

Các quy định của vòng đấu rất minh bạch. Bạn cần phải bắt đầu ở vị trí dưới cùng để có một cú vọt lên đầu. (Cũng như muốn chơi ở giải đấu lớn, bạn phải chơi từ giải đấu nhỏ và cũng như Thủ lĩnh tối cao của Đảng 3K, có thể phải bắt đầu từ chân đũa vác giáo thấp hèn, một trùm ma túy có khi phải bắt đầu từ việc bán ma túy trên những góc phố). Bạn phải sẵn lòng làm công việc tốn thời gian và vất vả với lương bổng dưới mức tối thiểu. Để dẫn trước trong vòng đấu, bạn phải chứng minh được mình không chỉ trên mức trung bình mà còn phải vượt trội. (Dĩ nhiên đó là cách tạo sự khác biệt với những kẻ khác; trong khi J.T. giám sát hội lính bán ma túy thì động lực cá nhân của chúng mới thực sự có ý nghĩa). Và cuối cùng, một khi vấp phải thực tế đáng buồn rằng mình sẽ không bao giờ vươn tới được đỉnh cao, thì bạn sẽ phải rời cuộc chơi. (Một số người ở lại lâu hơn những người khác – không ít “những diễn viên” tóc hoa râm phục vụ bàn ở New York – nhưng thông thường mọi người nhận ra thông điệp sớm hơn).

Hầu hết những lính chạy hàng của J.T. không chấp nhận tiếp tục làm chân bán ma túy lâu sau khi nhận ra là không thăng tiến được. Nhất là một khi bắt đầu va chạm với súng ống. Sau một vài năm tương đối yên bình, băng nhóm của J.T. lại dính vào những trận xung chiến với băng nhóm vùng lân cận. Giải quyết bằng súng ống là chuyện diễn ra hàng ngày đối với một lính chạy hàng hành nghề trên đường phố – chiều hướng thay đổi này thật nguy hiểm. Bản chất của nghề này đòi hỏi khách hàng phải tìm thấy anh ta dễ dàng và nhanh chóng; nếu cứ phải trốn tránh những băng nhóm khác thì sẽ không thể bán ma túy được.

Trước khi xung đột xảy ra, hội lính chạy hàng của J.T. sẵn sàng chấp nhận công việc mạo hiểm, lương thấp, để đổi lấy cơ hội thăng tiến. Nhưng

như một tay chạy hàng đã kể với Venkatesh, giờ đây hẳn ta muốn được đền bù vì những rủi ro khác nữa: “Liệu mày có còn đứng vững ở đây khi những thứ khốn khiếp này đang diễn ra không? Không bao giờ, đúng không nào? Vậy, nếu tao được bảo đem tính mạng ra độ với súng thì trước mặt tao phải là tiền. Hãy trả nhiều tiền hơn đi vì chẳng đáng cho tao mất thời gian ở đây khi bọn chúng đánh nhau.”

J.T. không muốn cuộc chiến này. Lý do là vì hẳn ta sẽ buộc phải trả lương cao hơn cho hội lính chạy hàng. Tệ hơn nữa, chi phí cho những trận đấu đá gây thiệt hại cho công việc kinh doanh là không cần thiết. Nếu hãng Burger King và McDonald tiến hành một trận chiến giá cả để tranh giành thị phần, họ sẽ phải giành lại một phần doanh số để bù đắp cho khoản thiệt hại do giảm giá. Nhưng với trận chiến bằng đảng, doanh thu sụt giảm bởi khách hàng quá lo sợ bạo lực đến mức sẽ không chịu ra ngoài mua hàng. Dù thế nào thì xung đột quá tốn kém đối với J.T.

Vậy tại sao phải gây chiến? Thực tế không phải là J.T. Mà chính là hội lính của hẳn ta đã gây chiến. Hóa ra các thủ lĩnh băng nhóm bán ma túy không thể kiểm soát được quân của mình như mong muốn. Đó là do lính chạy hàng có những động cơ khác.

Đối với J.T, xung đột làm gián đoạn công việc kinh doanh; hẳn ta chẳng hề muốn quân của mình phải bắn phát súng nào. Tuy nhiên, đối với một tên lính chạy hàng, bạo lực phục vụ cho một mục đích. Xung đột là một trong ít cách để một tên lính chạy hàng có thể làm cho bản thân trở nên khác biệt – và dẫn trước trong vòng đấu – chứng minh lòng can đảm trước bạo lực. Một tên giết người luôn được nể nang, kính sợ và được nhắc tên. Động cơ của một tên lính chạy hàng là khẳng định tên tuổi của bản thân. Động cơ của J.T, là ngăn không cho quân của hẳn ta làm như vậy. “Tao cố gắng cho quân của mình biết rằng bọn chúng thuộc một tổ chức nghiêm chỉnh,” hẳn từng nói với Venkatesh như vậy. “Giết chóc không phải là tất cả công việc. Chúng xem phim ảnh và những thứ bẩn thỉu, rồi nghĩ mọi việc chỉ là chạy loăng quăng và làm rối tung mọi thứ. Nhưng không phải vậy. Bọn lính chạy hàng cần phải học cách là một phần của tổ chức; không thể suốt ngày đánh nhau được. Điều đó ảnh hưởng xấu tới việc kinh doanh.”

Cuối cùng, J.T. đã thắng thế. Hẳn ta giám sát sự phát triển của băng nhóm và mở ra một thời đại mới thịnh vượng và hòa bình tương đối. Hẳn ta được trả nhiều tiền bởi vì ít người có thể làm được những việc mà hẳn đã làm. J.T.

là một người đàn ông cao lớn, dễ coi, thông minh và chín chắn, biết cách thúc đẩy mọi người. Hẳn ta cũng rất khôn ngoan, không bao giờ bị bắt vì mang súng hay tiền. Trong khi các thành viên còn lại của băng nhóm sống trong nghèo khổ với mẹ chúng thì J.T. lại có một số căn nhà, một nhóm người đẹp và vài cái ô tô. Tất nhiên hẳn ta cũng có kiến thức kinh doanh. J.T. thường xuyên trau dồi để làm tăng thêm lợi thế này. Đó là lý do tại sao hẳn ta yêu cầu sử dụng sổ sách kế toán theo kiểu doanh nghiệp – thứ đang nằm trong tay của Venkatesh. Không có một thủ lĩnh trong “đại lý được nhượng quyền kinh doanh” nào khác từng làm điều này. J.T. cũng từng đưa ra các sổ sách kế toán cho Ban đầu sỏ để chứng minh sự nhạy bén trong kinh doanh của hẳn ta.

Và việc đó đã thật sự hữu ích. Sau sáu năm dẫn dắt băng nhóm, J.T. đã được cất nhắc vào Ban đầu sỏ. Lúc bấy giờ hẳn ta mới chỉ 34 tuổi. J.T. chiến thắng trong vòng đấu. Nhưng vòng đấu này lại có chuyện bất bớ điều mà trong lĩnh vực xuất bản, hay thể thao nhà nghề và thậm chí cả Hollywood cũng không có. Bán ma túy rất cuộc là hành động phạm pháp. Không bao lâu sau khi J. T. được vào Ban đầu sỏ, Băng đảng Đen đã tan rã do bản án liên bang – chính là bản án đã dẫn dắt một tên trong băng nhóm tên là Booty đem các cuốn sổ ghi chép tài chính cho Venkatesh – cuối cùng J.T. đã bị tổng vào tù.

Bây giờ là một câu hỏi khác: cocain tái chế có gì giống với tất nylon?

Vào năm 1939, khi DuPont giới thiệu tất nylon, vô vàn phụ nữ Mỹ đã cảm thấy nó giống như một điều kỳ diệu được tạo ra để tôn vinh họ. Cho đến trước 1939, tất da chân mới được làm bằng sợi tơ, mà sợi tơ thì mỏng manh, đắt đỏ và lượng cung ít. Vào năm 1941, hơn 64 triệu đôi tất da chân nylon đã được bán ra – tất da chân còn nhiều hơn số phụ nữ trưởng thành ở Mỹ. Loại tất này có giá phải chăng, hấp dẫn số đông và cũng dễ gây nghiện.

DuPont đã nghĩ ra chiêu thức mà mọi nhà tiếp thị đều mơ tưởng: mang đẳng cấp tới với đại đa số người tiêu dùng. Theo nghĩa này thì phát minh tất da chân nylon rõ ràng tương tự như sáng chế chất cocain tái chế.

Trong những năm 1970, nếu bạn thuộc nhóm đối tượng sử dụng ma túy thì không có loại ma túy nào đẳng cấp hơn cocain. Được giới ngôi sao nhạc rock, diễn viên màn bạc, cầu thủ và thậm chí cả giới chính trị gia ưa chuộng, cocain là một loại ma túy biểu tượng của quyền lực và sự phô trương. Nó tinh chất, trắng và tuyệt vời. Heroin làm cho ủ rũ nhưng cocain mang tới cảm giác

“phê” tuyệt đỉnh.

Nhưng nó cũng rất đắt. Và cảm giác phê không kéo dài. Điều này đã dẫn tới việc những người sử dụng cocain đã thử làm tăng hiệu nghiệm của cocain. Bọn họ thực hiện việc này chủ yếu bằng cách pha chế – thêm chất amoniac và ete etylic vào cocain clohydric, hay bột cocain, và đốt chúng để “giải phóng” cocain “không nguyên chất”. Nhưng việc này có thể gây nguy hiểm. Và Richard Pryor đã chứng minh – ông ta suýt tự hại mình khi pha chế – rằng hóa học nên để cho các nhà hóa học thực hiện.

Trong khi đó, bọn bán cocain và dân nghiện khắp nước Mỹ, và có lẽ cả ở vùng Caribê và Nam Mỹ, cũng đang tìm cách tạo ra những dạng an toàn hơn của cocain đã được chưng cất. Chúng phát hiện ra trộn bột cocain trong một chảo đun soda và nước, và sau đó đun nóng hợp chất sẽ tạo ra những viên cocain li ti có thể hút được. Nó được gọi là “crack cocain” do từ tiếng nổ lách tách của soda khi bị đun nóng. Sau đó, những cái tên “kêu” hơn cũng nhanh chóng xuất hiện: Rock, Krypton, Kibble’Bits, Scrabble và Love. Những năm đầu thập niên 1980, ma túy đẳng cấp cao đã sẵn sàng cung ứng cho số đông. Hiện nay, chỉ cần hai thứ để biến ma túy tái chế thành một hiện tượng: một lượng cung dồi dào cocain thô và một cách thức đưa món hàng mới tới thị trường dành cho số đông.

Cocain rất dễ kiếm, do đó thời điểm cocain tái chế xuất hiện cũng trùng với sự tràn ngập của cocain có xuất xứ từ Colombia. Trong những năm cuối của thập niên 70, thế kỷ XX, giá bán sỉ cocain ở Mỹ đã giảm đột ngột, ngay cả khi độ tinh chất của cocain nguyên chất vẫn đang tăng. Trùm ma túy Oscar Danilo Blandon, từng di cư từ Nicaragua tới Mỹ, đã bị nghi ngờ nhập cocain Colombia vào nước Mỹ nhiều hơn so với tất cả những tên trùm khác. Blandon làm ăn thường xuyên với bọn bán cocain bánh ở vùng trung tâm phía Nam Los Angeles tới mức hẳn ta được biết tới với biệt danh Johnny Applesee of Crack. Blandon sau đó đã phản bác rằng hẳn ta bán cocain để quyên tiền cho tổ chức Contra – tổ chức được CIA tài trợ quay trở lại Nicaragua (tổ chức chống đối Đảng Cộng sản Nicaragua). Blandon muốn tố cáo rằng CIA che chở cho hẳn ta tại Mỹ, cho phép bán cocain mà không bị trừng phạt. Tiết lộ này đã làm dấy lên niềm tin vẫn còn khuấy động tới ngày nay; đặc biệt trong cộng đồng người da đen ở thành thị, rằng CIA là tổ chức tài trợ chính của giới kinh doanh ma túy ở Mỹ.

Việc xác minh lời tuyên bố trên nằm ngoài phạm vi cuốn sách này.

Nhưng có một sự thật rõ ràng đó là Oscar Danilo Blandon đã giúp thiết lập mối liên hệ giữa các tập đoàn cocain Colombia và những bọn bán cocain tái chế trong các khu phố ở Mỹ – điều có thể làm thay đổi lịch sử nước Mỹ. Bằng cách đặt một số lượng lớn cocain vào tay những tên bán ma túy trên đường phố, Blandon và những tên trùm khác đã tiếp tay cho sự bùng nổ nạn ma túy có tính huỷ diệt này. Và những băng nhóm như Băng đảng Đen đã có được thêm lý do mới để tồn tại.

Chừng nào còn các thành phố, chừng đó còn những băng nhóm thuộc loại này hay loại khác. Tại Mỹ, các băng nhóm có truyền thống đóng vai trò như nhà trọ giữa đường cho dân mới nhập cư. Trong những năm 1920, riêng Chicago đã có hơn 1.300 băng nhóm đường phố, cung cấp chất gây nghiện cho từ giới tôn giáo đến giới chính trị và tội phạm. Như một quy luật, những băng nhóm đã chứng minh có thể gây thương vong tốt hơn nhiều việc kiếm ra tiền. Một số tự coi chúng như những doanh nghiệp thương mại hoặc tổ chức Mafia đáng nể nhất vì thật sự kiếm ra nhiều tiền. Nhưng hầu hết số thành viên của băng nhóm chỉ là những quân tốt (phải sống trong cảnh bần cùng).

Băng nhóm đường phố da đen đặc biệt phát triển mạnh ở Chicago, với hàng vạn thành viên vào những năm 1970. Chúng phân chia thành những nhóm tội phạm, cả lớn và nhỏ, phá rối cuộc sống ở các khu vực thành thị. Một phần của vấn đề đó là những bọn tội phạm này hình như không bao giờ bị bắt. Thập niên 60 và 70 của thế kỷ XX là thời kỳ đẹp đẽ đối với bọn tội phạm đường phố ở hầu khắp các thành phố của Mỹ. Khả năng bị trừng phạt là rất thấp – đây là thời hoàng kim của hệ thống luật pháp tự do và phong trào đòi bình quyền của bọn tội phạm – gần như không phải trả giá nhiều khi phạm tội.

Tuy nhiên, vào những năm 1980, các toà án bắt đầu đảo ngược hoàn toàn xu thế này. Quyền lợi của bọn tội phạm đã bị cắt giảm và những quy định xử phạt nghiêm khắc hơn được thi hành. Ngày càng nhiều tên găngxtơ da đen ở Chicago bị tống vào các nhà tù liên bang. Một sự trùng hợp tuyệt vời đó là một số tên cùng hội cùng thuyền với chúng là thành viên của những băng nhóm Mexico có quan hệ mật thiết với bọn bán ma túy Colombia cũng ở đây. Trước đây, bọn găngxtơ da đen đã mua ma túy thông qua một trung gian là Mafia nhưng vào thời điểm cocain tái chế tràn lan tại Chicago, thì nhóm găngxtơ da đen đã liên hệ trực tiếp với bọn buôn bán ma túy Colombia để mua cocain nguyên chất.

Cocain chưa bao giờ được bán nhiều trong các khu ổ chuột: nó quá đắt. Nhưng đó là trước khi chế ra cocain tái chế. Món hàng cocain tái chế mới mẻ này rất lý tưởng với những đối tượng thu nhập thấp, khách mua ngoài đường. Lý do là nó chỉ cần một lượng nhỏ cocain tinh chất để pha chế, mỗi liều chỉ có vài đô-la. Loại cocain này kích thích não cao độ nhưng chỉ trong vài giây – và sau đó giảm mau, làm cho người dùng nhanh chóng phải quay trở lại mua tiếp. Ngay từ ban đầu, cocain tái chế đã được coi là một thành công lớn.

Và còn ai có thể bán nó tốt hơn là hàng ngàn lính chạy hàng và lính quèn của những băng nhóm đường phố như Băng đảng Đen? Các băng nhóm đã chiếm lĩnh lãnh địa của mình, bất động sản thực chất là việc làm ăn chủ yếu của chúng – và chúng rất thích hợp để hăm dọa nhằm ngăn cản khách hàng khỏi ý định gian lận. Tự dừng đám du côn đường phố từ đám trẻ ương ngạnh trở thành doanh nghiệp kinh doanh thực thụ.

Băng nhóm cũng mang tới cơ hội nghề nghiệp lâu dài. Trước khi có cocain tái chế, thật khó để kiếm sống trong băng nhóm đường phố. Khi đến lúc một tên gangster phải bắt đầu chăm lo cho gia đình, hắn sẽ phải bỏ đi. Chẳng có việc gì cho một tên gangster đã 30 tuổi; hắn không làm được công việc hợp pháp nào, hoặc chết, hoặc là vào tù. Nhưng với cocain tái chế, sẽ kiếm được tiền “tươi”. Thay vì ra đi và mở đường cho các đám gangster trẻ tuổi tiến bước, đám kỳ cựu vẫn ở lại hành nghề. Điều này cũng xảy ra khi những loại công việc suốt đời đã lỗi thời – nhất là những công việc ở nhà máy – đã biến mất. Trước đây, một người da đen tay nghề trung bình ở Chicago có thể kiếm được tiền lương kha khá khi làm việc trong nhà máy. Khi quyền lựa chọn công việc đó ngày càng ít đi thì đi bán ma túy có vẻ triển vọng hơn. Có thể khó khăn không? Không hề. Loại ma túy này dễ gây nghiện tới mức một thằng ngốc cũng có thể bán được hàng.

Ai quan tâm rằng trò chơi ma túy chỉ là một lượt đấu mà hiếm người có thể thắng cuộc? Ai quan tâm rằng nó vô cùng nguy hiểm – đứng ngoài góc phố, bán thật nhanh như nhân viên hãng McDonald bán bánh hamburger, không kịp biết khách hàng là ai, chẳng băn khoăn xem ai sẽ đến bắt, cướp hay giết mình? Ai quan tâm rằng món hàng ấy sẽ tới tay những đứa bé mới chỉ 12 tuổi đầu, hay các vị mục sư đang lên cơn nghiện tới mức chẳng nghĩ được gì khác ngoài liều thuốc tiếp theo? Ai quan tâm rằng ma túy tái chế đã giết chết cả vùng?

Đối với người Mỹ da đen, bốn thập kỷ từ giữa Chiến tranh thế giới thứ

hai đến thời kỳ bùng nổ cocain tái chế đã được đánh dấu bằng sự tiến triển đột biến. Nhất là kể từ khi luật về quyền công dân của những năm 1960 đánh dấu tiến trình xã hội cuối cùng đã ăn sâu cắm rễ vào đời sống người Mỹ da đen. Khoảng cách thu nhập giữa người da trắng và da đen đã bị thu hẹp. Tương tự như vậy với điểm số của học sinh da đen và của học sinh da trắng. Có lẽ điều đáng mừng nhất là tỷ lệ tử vong của trẻ sơ sinh. Vào cuối năm 1964, một trẻ em da đen có nguy cơ tử vong cao gấp đôi so với trẻ em da trắng, nguyên nhân thường là do bệnh tiêu chảy hay viêm phổi. Với những bệnh viện phân biệt đối xử, nhiều bệnh nhân da đen chỉ nhận được mức chăm sóc dành cho bệnh nhân thuộc thế giới thứ ba. Nhưng điều đó đã thay đổi khi chính phủ liên bang yêu cầu các bệnh viện xoá bỏ sự phân biệt: chỉ trong bảy năm, tỷ lệ trẻ sơ sinh tử vong đã giảm đi một nửa. Vào những năm 1980, mọi mặt của đời sống người dân Mỹ da đen vô hình chung đã được cải thiện và tiến trình đó không có dấu hiệu bị ngưng lại.

Khi đó cocain tái chế xuất hiện.

Mặc dù sử dụng cocain tái chế vừa mới là hiện tượng chỉ dành cho dân da đen, nhưng thực tế nó đã xâm hại các khu vực lân cận đến mức khủng khiếp chưa từng thấy. Có thể thấy bằng chứng qua cách đánh giá những chỉ số tiến bộ xã hội tương tự như đã nêu ở trên. Sau hàng thập kỷ sụt giảm, tỷ lệ trẻ sơ sinh tử vong bắt đầu tăng vọt trong những năm 1980, cũng tương tự với tỷ lệ trẻ sinh thiếu cân và trẻ bị bỏ rơi. Khoảng cách giữa học sinh da đen và da trắng đã rộng thêm. Số người da đen bị ngồi tù tăng gấp ba lần. Ma túy tái chế huỷ hoại khủng khiếp tới mức nếu hậu quả của nó chia đều cho mọi người dân Mỹ da đen, không chỉ người sử dụng ma túy và gia đình họ, bạn sẽ thấy rằng sau chiến tranh sự phát triển của nhóm người đó không chỉ ngưng lại mà còn tụt hậu tới cả mười năm. Những dân Mỹ da đen đã bị tổn hại do cocain tái chế nhiều hơn do bất kỳ nguyên nhân nào khác kể từ thời Jim Crow

Và sau đó là nạn tội phạm. Trong vòng 5 năm, tỷ lệ án mạng trong khu vực dân da đen thành thị đã tăng gấp bốn lần. Bỗng nhiên thật nguy hiểm khi sinh sống tại các khu vực ổ chuột ở Chicago, St.Louis, Los Angeles, hay Bogota.

Bạo lực cùng với sự bùng nổ cocain tái chế ngày càng lan rộng và gay gắt. Nó hòa lẫn với một làn sóng tội phạm Mỹ thậm chí còn rộng hơn đã được thiết lập qua suốt hai thập kỷ. Mặc dù sự gia tăng của loại tội phạm này

có trước cocain tái chế rất lâu, nhưng xu hướng đó đã trầm trọng hơn do cocain tái chế đến nỗi các nhà tội phạm học đã dự đoán quá nghiêm trọng. James Alan Fox, có lẽ là chuyên gia về tội phạm được trích dẫn nhiều nhất trên các tờ báo lớn, đã cảnh báo về bạo lực “đẫm máu” trong giới thanh niên.

Nhưng Fox và những chuyên gia khác với nhận thức thông thường đều đã sai. Bạo lực đẫm máu đã không xảy ra. Tỷ lệ tội phạm trên thực tế đã bắt đầu giảm – giảm thật bất ngờ, đột ngột và triệt để tới mức giờ đây sau một vài năm, hầu như khó có thể nhớ lại làn sóng tội phạm lúc đó.

Tại sao số lượng tội phạm lại giảm?

Có một vài nguyên nhân, nhưng trong số đó có một nguyên nhân bất ngờ hơn cả nhưng không được phần lớn mọi người biết tới vừa xuất hiện.

Trong cuốn sách của Levitt viết về vấn đề nạo phá thai, xuất bản năm 2001, anh và đồng tác giả John Donohue đã cảnh báo rằng những kết quả nghiên cứu của họ “không nên bị hiểu nhầm là cổ súy cho việc nạo phá thai hay kêu gọi sự can thiệp của chính phủ đối với quyết định sinh con của phụ nữ. Họ thậm chí còn khuyến nghị rằng có thể hạn chế tình trạng tội phạm bằng cách “xây dựng một môi trường tốt hơn cho những đứa trẻ có nguy cơ trở thành tội phạm trong tương lai”.

Tuy nhiên, vấn đề đau đầu vẫn là từ phía người dân. Phe bảo thủ đã công phần cho rằng việc nạo phá thai có thể bị hiểu là công cụ để chống lại nạn tội phạm. Phe Tự do lại hoảng hốt khi nhận thấy một thực tế là kể cả phụ nữ da đen nghèo khổ cũng bị liệt kê vào. Các nhà kinh tế học phê phán rằng phương pháp luận của Levitt là vô căn cứ. Rốt cục, đằng sau lý lẽ khôn ngoan có thể là trò lừa bịp ma thuật. Tất cả các con mèo đều chết, những người Socrate chết, suy ra người Socrate là mèo.

Khi giới truyền thông ngẫu nhiên câu chuyện về nạo phá thai – tội ác, Levitt phải hứng chịu những đòn công kích đối đầu trực tiếp. Phe thủ cựu và phe tự do đã gọi Levitt là kẻ lý luận suông, người theo thuyết ưu sinh, tên phân biệt chủng tộc, ác quỷ đích thực.

Trên thực tế, Levitt không có đặc điểm nào nêu trên. Anh có một chút hứng thú với chính trị và không thích răn dạy người khác. Levitt là người vui tính, không quá sôi nổi, điềm tĩnh, tự tin nhưng không tự phụ. Anh là một người thầy, một đồng nghiệp đáng kính, một cộng tác viên hiếm có do sở hữu

trí tò mò cao, thường hợp tác với những học giả bên ngoài lĩnh vực của mình
– điều hiếm thấy khác của một nhà kinh tế học.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

4. TỘI PHẠM BIẾN ĐI ĐÂU?

Năm 1966, một năm sau khi trở thành lãnh tụ Đảng Cộng sản Rumani, Nicolae Ceausescu ban hành luật cấm phá thai. Ông ta tuyên bố: “Thai nhi là tài sản của toàn xã hội. Bất cứ ai tránh né việc sinh con đều là kẻ đảo ngũ, là người từ bỏ truyền thống duy trì nòi giống của quốc gia.”

Những tuyên bố to tát như vậy rất phổ biến trong suốt thời Ceausescu nắm quyền, vì kế hoạch của ông ta – thiết lập quốc gia của những người xã hội chủ nghĩa mới – là một bước đột phá đầy tham vọng. Ceausescu đã xây dựng cho mình những lâu đài lộng lẫy trong khi bỏ mặc và đối xử tàn ác với dân chúng. Bãi bỏ nông nghiệp, ưu tiên sản xuất công nghiệp, ông ta đã buộc nhiều nông dân phải sống trong đói rét. Ceausescu dành những vị trí chủ chốt trong chính phủ cho 40 thành viên của gia đình mình, trong đó có cả vợ ông ta, Elena, người đã đòi hỏi quyền sở hữu 40 căn nhà, nhiều áo lông thú và đồ đạc sang trọng. Phu nhân Ceausescu được xem là bà mẹ tuyệt vời nhất mà Rumani từng có, không thật sự là một người mẹ mẫu mực. “Những con giun không bao giờ biết thỏa mãn, cho dù bạn có cho nó ăn bao nhiêu đi chăng nữa.” Bà ta đã phát biểu như vậy khi người dân Rumani phàn nàn về tình trạng thiếu lương thực mà nguyên nhân là do chồng bà điều hành đất nước kém. Bà ta cũng cho đặt máy nghe trộm con cái để kiểm tra lòng trung thành của chúng.

Một trong những mục đích chính của luật cấm phá thai là thúc đẩy Rumani phát triển nhanh chóng bằng cách tăng nhanh dân số. Cho đến trước năm 1966, Rumani là nước có chính sách phá thai tự do nhất thế giới. Tại đây, phá thai là phương pháp kế hoạch hóa gia đình cơ bản nhất, trung bình cứ năm người phụ nữ có bầu thì có bốn trường hợp nạo phá thai. Sau năm 1966, chỉ những phụ nữ đã có bốn con hoặc những phụ nữ có vị trí quan trọng trong Đảng Cộng sản mới được phép nạo phá thai. Khi đó, tất cả các phương pháp tránh thai và giáo dục giới tính đều bị cấm. Các cơ quan chính phủ được ví một cách mỉa mai là “cảnh sát quản lý kinh nguyệt” vì họ thường xuyên chạy vòng quanh nơi làm việc của phụ nữ để tiến hành thử thai. Nếu một phụ nữ sau nhiều lần thử không có thai thì sẽ buộc phải nộp một khoản

thuế cắt cổ gọi là “thuế độc thân”.

Sáng kiến này của Ceausescu đã gây ra một hệ quả tất yếu. Trong một năm thực thi lệnh cấm nạo phá thai, tỷ lệ sinh của Rumani tăng gấp đôi. Những đứa trẻ này được sinh ra trong một đất nước có cuộc sống vô cùng cực khổ, trừ khi chúng thuộc dòng tộc Ceausescu hoặc những quan chức cấp cao trong Đảng Cộng sản. Nhưng kể cả như vậy, những đứa trẻ này lớn lên cũng có cuộc sống khốn khổ vô cùng. So sánh với bọn trẻ Rumani được sinh ra trước đó một năm, bọn trẻ được sinh ra sau luật cấm phá thai khổ sở hơn rất nhiều trong mọi lĩnh vực: điểm số ở trường thấp hơn, kém thành công hơn trong công việc và cũng dễ phạm tội hơn.

Luật cấm phá thai vẫn để lại hậu quả ngay cả sau khi Ceausescu mất quyền lực ở Rumani. Ngày 16 tháng 12 năm 1989, hàng nghìn người xuống đường phố ở Timisoara để phản đối chế độ mục ruỗng của Ceausescu. Rất nhiều người biểu tình là thanh thiếu niên và học sinh, sinh viên. Cảnh sát đã tiến hành tàn sát rất nhiều người. Một thủ lĩnh của phe đối lập là vị giáo sư 41 tuổi, cho biết cô con gái 13 tuổi khẳng khái thuyết phục ông tham gia biểu tình cho dù ban đầu ông cảm thấy hơi lo sợ. Giáo sư cho biết: “Điều thú vị nhất là chúng ta học được lòng can đảm của bọn trẻ. Phần lớn chúng đều ở độ tuổi 13 đến 20”. Vài ngày sau cuộc tàn sát ở Timisoara, Ceausescu đã phát biểu trước 100.000 người ở Bucharest. Một lần nữa, những người trẻ tuổi lại nổi dậy. Họ chửi rủa Ceausescu: “Hãy xuống đi, tên giết người!” và khóc thương cho những nạn nhân xấu số ở Timisoara. Thời của ông ta đã hết. Ceausescu và vợ đã xoay sở để trốn khỏi đất nước với 1 tỷ đô-la, nhưng bị bắt lại và bị đối xử thô bạo. Cuối cùng vào ngày Giáng sinh, họ bị quân đội hành hình trên giàn thiêu.

Trong tất cả các lãnh tụ cộng sản bị hạ bệ vào những năm mà chế độ xã hội chủ nghĩa ở Đông Âu sụp đổ thì chỉ có Nicolae Ceausescu bị tử hình nặng nhất. Không nên quy cái chết của Ceausescu cho việc biểu tình chống chính quyền của giới trẻ Rumani vì nếu không có lệnh cấm phá thai của ông, phần lớn số thanh thiếu niên này sẽ chẳng bao giờ được sinh ra.

Câu chuyện về phá thai ở Rumani dường như là cách tiếp cận lạ lẫm với câu chuyện tội phạm của Mỹ vào những năm 1990. Tuy nhiên, không phải như vậy. Nghiêm túc mà nói, câu chuyện phá thai của người Rumani là hình ảnh trái ngược hoàn toàn câu chuyện tội phạm của người Mỹ. Điểm trùng nhau là vào ngày Giáng sinh năm 1989 khi Nicolae Ceausescu bị xử tử và

hiếu ra rằng luật cấm phá thai của ông ta có ảnh hưởng lớn đến xã hội hơn rất nhiều so với những gì đã hình dung thì đó cũng là lúc tình trạng tội phạm ở nước Mỹ đã lên tới đỉnh điểm. 15 năm trước, tỷ lệ tội phạm bạo lực tăng 80%. Chính tỷ lệ tội phạm tăng nhanh đã dẫn đến sự ra đời của những bản tin liên tục cả ngày đêm và nhiều cuộc tranh luận trong cả nước về vấn đề này.

Khi tỷ lệ tội phạm bắt đầu giảm vào đầu những năm 1990, nó giảm nhanh và đột ngột đến mức không ai có thể ngờ tới. Các chuyên gia đã phải mất rất nhiều năm để nhận ra rằng tội phạm đang có xu hướng giảm vì trước đó họ từng tiên đoán chắc chắn rằng tỷ lệ tội phạm sẽ liên tục tăng. Thực ra, một thời gian dài sau khi tỷ lệ tội phạm lên đến đỉnh điểm, một số chuyên gia vẫn tiếp tục dự báo tình hình sẽ còn tồi tệ và đen tối hơn nhiều. Nhưng bằng chứng không thể bác bỏ là: đỉnh điểm tội phạm bạo lực và kéo dài đang chuyển theo hướng đối lập và nó sẽ không dừng lại cho đến khi tỷ lệ tội phạm giảm trở lại bằng mức của 40 năm trước.

Giờ đây, các chuyên gia tội phạm đã giải thích về những sai sót trong dự đoán của mình. Nhà tội phạm học James Alan Fox giải thích rằng cảnh báo của ông về một “bể máu” thực tế là một sự cường điệu có chủ tâm. Ông nói: “Tôi chưa bao giờ nói sẽ có máu chảy trên đường phố nhưng tôi đã sử dụng từ “bể máu” để gây sự chú ý cho mọi người. Và điều này đã xảy ra. Tôi không xin lỗi vì sử dụng cụm từ gây hoang mang này”. (Nếu Fox đưa ra sự phân biệt, mà không chỉ ra sự khác nhau giữa “bể máu” và “máu chảy trên đường phố”, thì chúng ta nên nhớ rằng thậm chí bằng cách thức rút lui, các chuyên gia cũng có thể tự bào chữa cho mình).

Sau khi tỷ lệ tội phạm giảm, mọi người không còn canh cánh lo sợ về nạn tội phạm thì một câu hỏi tự nhiên được đặt ra là: Tất cả tội phạm đã biến đi đâu mất?

Ở một mức độ nào đó, câu hỏi này là một thách thức. Sau cùng, nếu không ai trong số các nhà tội phạm học, cảnh sát, nhà kinh tế, nhà chính trị, hoặc những người khác có liên quan đến vấn đề này tiên đoán được tỷ lệ tội phạm giảm thì tại sao đột nhiên họ lại tìm ra nguyên nhân tỷ lệ tội phạm giảm xuống?

Nhưng một nhóm chuyên gia quân sự đã tìm ra được một loạt các giả thuyết để giải thích cho việc giảm tỷ lệ tội phạm này. Rất nhiều bài báo viết về chủ đề này. Đây là những lý giải về nguyên nhân tội phạm giảm được trích

dẫn trong các bài báo xuất bản từ năm 1991 đến năm 2001 của 10 tờ báo phát hành rộng rãi nhất theo dữ liệu của Hãng LexisNexis, được xếp hạng dựa theo sự thường xuyên của các vấn đề được đề cập.

Nguyên nhân tội phạm giảm	Số đoạn trích dẫn
1. Chiến lược đổi mới chính sách	52
2. Tăng cường hiệu lực nhà tù	47
3. Những thay đổi trong vấn đề ma túy và thị trường ma túy	33
4. Tuổi của dân số	32
5. Luật quản lý súng và vũ khí chặt chẽ hơn	32
6. Tăng trưởng kinh tế	28
7. Tăng số lượng cảnh sát	26
8. Các nguyên nhân khác (áp dụng hình phạt tử hình nhiều hơn, luật tòng trữ vũ khí, mua lại súng...)	34

Nếu bạn là người thích trò chơi suy đoán, bạn sẽ mất một chút thời gian để suy nghĩ xem trong số những nguyên nhân trên đây, nguyên nhân nào đóng góp lớn nhất vào việc giảm tỷ lệ tội phạm và nguyên nhân nào không đóng góp gì. Gợi ý: trong bảy nguyên nhân chính được liệt kê ở trên, chỉ có ba nguyên nhân góp phần giảm tỷ lệ tội phạm. Các nguyên nhân khác hầu như chỉ là sự tưởng tượng, hoặc sự ước đoán phi thực tế. Gợi ý chi tiết hơn: một trong những nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến tỷ lệ tội phạm giảm không có trong danh sách trên vì nó không được đề cập trên bất kỳ một tờ báo nào.

Hãy bắt đầu với một nguyên nhân hầu như không gây tranh cãi: tăng trưởng kinh tế. Việc tỷ lệ tội phạm giảm bắt đầu từ đầu những năm 1990 đi kèm với nền kinh tế quốc gia phát triển mạnh mẽ và tỷ lệ thất nghiệp giảm đáng kể. Đường như nền kinh tế mạnh là một cái búa đánh bại tội phạm. Nhưng khi nhìn kỹ vào những dữ liệu thu thập được thì nó đã phủ nhận học thuyết này. Sự thật là một thị trường việc làm rộng mở có thể khiến tỷ lệ tội phạm giảm đi. Nhưng điều này chỉ đúng đối với loại tội phạm phạm tội vì

động cơ tài chính trực tiếp như trộm cắp, cướp giết, ngược lại điều lý giải này lại sai đối với loại tội phạm bạo lực như giết người và hiếp dâm. Hơn nữa, các nghiên cứu chỉ ra rằng tỷ lệ thất nghiệp giảm 1% làm giảm tỷ lệ tội phạm không bạo lực 1%. Trên thực tế, trong những năm 1990, tỷ lệ thất nghiệp giảm 2%, trong khi đó tỷ lệ tội phạm không bạo lực giảm 40%. Nhưng một thiếu sót lớn hơn trong thuyết tăng trưởng kinh tế là nó không làm giảm tội phạm bạo lực. Tội phạm giết người giảm với tỷ lệ cao nhất so với những loại tội phạm khác trong những năm 1990, nhưng theo một số nghiên cứu đáng tin cậy thì không có mối liên hệ nào giữa tăng trưởng kinh tế và tội phạm bạo lực. Mối liên kết yếu này càng yếu hơn khi ta nhìn lại một thập kỷ gần đây, thập kỷ 1960 khi nền kinh tế phát triển tự nhiên thì tội phạm bạo lực cũng phát triển như vậy. Vì thế, nền kinh tế phát triển mạnh mẽ những năm 1990, về mặt nào đó, có thể giải thích cho việc tỷ lệ tội phạm giảm, nhưng hầu như nó không tác động đáng kể đến hành vi phạm tội.

Trừ khi “nền kinh tế” được hiểu theo nghĩa rộng là phương tiện để xây dựng và duy trì hàng trăm nhà tù, chúng ta hãy cùng xem xét nguyên nhân tội phạm giảm khác: tăng cường hiệu lực của nhà tù. Có thể điều này sẽ giúp chúng ta bắt đầu lật lại câu hỏi về tội phạm. Thay vì phân vân nguyên nhân nào làm giảm tỷ lệ phạm tội, hãy suy nghĩ: Tại sao tỷ lệ tội phạm lại tăng mạnh như vậy trong giai đoạn đầu?

Trong suốt nửa đầu thế kỷ XX, số lượng tội phạm bạo lực ở Mỹ ổn định. Nhưng vào đầu những năm 1960, nó bắt đầu tăng nhanh. Nhìn lại tất cả, rõ ràng là một trong những nhân tố chính đẩy mạnh xu hướng này là hệ thống công lý khoan dung. Trong những năm 1960, tỷ lệ bị kết án giảm và tội phạm bị kết án được thụ án trong thời gian ngắn hơn. Xu hướng này là do chủ trương mở rộng nhân quyền quá lâu và quá xa. Cùng lúc đó, các chính trị gia tăng cường đối xử mềm dẻo đối với tội phạm như nhà kinh tế học Gary Becker đã phân tích: “vì họ lo sợ sự phân biệt chủng tộc cực đoan” và “do người Mỹ gốc Phi và người Tây Ban Nha phạm những tội có mức độ nghiêm trọng không giống nhau”. Vì vậy, nếu bạn thuộc tuýp người muốn phạm tội thì bạn được khuyến khích: bạn sẽ bị kết tội nhẹ hơn, và nếu bị kết án, thời gian thụ án cũng ngắn hơn. Do tội phạm sẵn sàng “đón nhận” sự ưu đãi này nên kết quả là tỷ lệ tội phạm tăng vọt. Những khuyến khích này cuối cùng cũng bị cắt giảm, mặc dù đôi khi việc này khiến tình hình chính trị trở nên rối loạn. Nếu tội phạm liên quan đến ma túy trước đây được tự do và được tha trước thời hạn thì giờ đây chúng bị bỏ tù. Từ năm 1980 đến 2000, số người

vào tù vì phạm tội buôn bán ma túy tăng gấp 15 lần. Rất nhiều bản án khác, đặc biệt là tội phạm bạo lực, bị xét xử nặng hơn. Hậu quả tổng thể để lại vô cùng lớn. Khoảng năm 2000, có hơn hai triệu người ngồi tù, tăng gấp bốn lần so với năm 1972. Một nửa trong số tội phạm này gia tăng vào những năm 1990.

Mối liên quan giữa hình phạt tăng lên và tỷ lệ tội phạm giảm đi rất rõ ràng. Thời gian trong tù đầy khắc nghiệt là vũ khí răn đe tội phạm đường phố và ngăn chặn những kẻ có ý định phạm tội. Một vài nhà tội phạm học đã tìm ra điều nghe có vẻ logic này. Một nghiên cứu năm 1977 mang tên “Lệnh đình chỉ xây nhà tù” cho rằng tỷ lệ tội phạm có xu hướng tăng cao khi tỷ lệ bị giam giữ cao, nghiên cứu này kết luận rằng tội phạm sẽ chỉ giảm nếu tỷ lệ bị giam giữ giảm. (May mắn thay, các quản giáo không phải vì việc này mà mất việc. Nhà khoa học chính trị John J. DiIulio Jr. sau này nhận xét: “Rõ ràng cần phải có một đề tài cấp tiến sẽ nghiên cứu về tội phạm để xem giam giữ tội phạm nguy hiểm liệu có làm giảm tỷ lệ tội phạm”). Những tranh luận về “lệnh đình chỉ” này chủ yếu là do nhầm lẫn cơ bản giữa mối tương quan và thuyết nhân quả. Hãy xem xét một cuộc tranh luận của Thị trưởng một thành phố, ông này thấy rằng khi đội bóng rổ của thành phố giành giải vô địch bóng rổ thế giới thì dân chúng đã ăn mừng rất náo nhiệt. Vị thị trưởng bị ảnh hưởng bởi mối tương quan này nhưng, như tác giả của “lệnh đình chỉ”, nên đã không hiểu rõ ý nghĩa của sự việc. Vì vậy, những năm tiếp theo, thị trưởng đã ra sắc lệnh rằng nhân dân chỉ được bắt đầu kỷ niệm giải vô địch thế giới về môn bóng rổ trước cú ném bóng đầu tiên – hành động này sẽ đảm bảo một chiến thắng, theo tâm trạng bối rối của ngài thị trưởng.

Tất nhiên có rất nhiều nguyên nhân khiến chúng ta không muốn tăng số lượng tù nhân. Không phải tất cả mọi người đều thích việc nhiều người Mỹ, đặc biệt là người Mỹ da đen, sống đằng sau những song sắt nhà tù. Cũng không có nhà tù nào bắt đầu tìm hiểu nguyên nhân dẫn tới phạm tội, vốn rất đa dạng và phức tạp. Cuối cùng, nhà tù không phải là một giải pháp tiết kiệm: vì mỗi năm chính phủ Mỹ tốn khoảng 25.000 đô-la để giam giữ tù nhân. Nhưng nếu mục tiêu ở đây là lý giải tỷ lệ tội phạm giảm vào những năm 1990, thì việc giam giữ là một trong những yếu tố chính. Nó góp phần làm giảm khoảng một phần ba tỷ lệ tội phạm.

Một nguyên nhân khác làm giảm tỷ lệ tội phạm thường gắn liền với việc tổng giam là: tăng áp dụng án tử hình. Giữa những năm 1980 và 1990, số tử

tù ở Mỹ tăng gấp bốn lần khiến nhiều người kết luận rằng trong bối cảnh tranh cãi kéo dài nhiều thập kỷ, án tử hình đã góp phần làm giảm tỷ lệ tội phạm. Có hai nguyên nhân quan trọng khiến án tử hình chưa phải là nguyên nhân thật sự của việc giảm tỷ lệ tội phạm.

Một là, hiếm khi hình phạt tử hình được tiến hành ở Mỹ và thời gian trì hoãn thi hành dài khiến tội phạm không bị nhứt chí vì sự đe dọa của án tử hình. Mặc dù số lượng án tử hình tăng gấp bốn lần chỉ trong một thập kỷ nhưng vẫn còn 478 tử tù trên toàn nước Mỹ trong những năm 1990. Bất cứ người cha, người mẹ nào từng nói với đứa con hư đốn của mình là “giờ ta sẽ đếm từ 1 đến 10 và sẽ phạt con thật đấy” đều hiểu sự khác nhau giữa việc răn đe và dọa nạt suông. Ví dụ, bang New York không áp dụng hình phạt tử hình đối với tội phạm phi tổ chức kể từ khi áp dụng luật tử hình năm 1995. Thậm chí trong số các tử tù, tỷ lệ tử hình hàng năm chỉ là 2%, so với 7% số thành viên của các băng đảng xã hội đen hàng năm phải đối mặt với cái chết. Nếu như cuộc sống tử tù an toàn hơn cuộc sống lang thang nguy hiểm trên đường phố thì thật khó để tin rằng nỗi sợ bị tử hình là nguyên nhân chính làm giảm tỷ lệ tội phạm. Giống như hình phạt 3 đô-la áp dụng đối với cha mẹ đến đón con muộn ở trường mẫu giáo Israel, động cơ tiêu cực của hình phạt tử hình không đủ nghiêm khắc để một tên tội phạm thay đổi hành vi của mình.

Điểm chưa hoàn thiện thứ hai trong lập luận về hình phạt tử hình còn rõ ràng hơn. Giả sử hình phạt tử hình làm nhứt chí tội phạm. Vậy có bao nhiêu tội phạm thật sự bị nhứt chí? Nhà kinh tế học Isaac Ehrlich, trong một tài liệu trích dẫn năm 1975, đã rất lạc quan cho rằng tử hình một tội nhân thì hạn chế được bảy tên tội phạm giết người. Bây giờ chúng ta thử làm phép tính. Năm 1991, có 14 án tử hình được thi hành ở Mỹ. Năm 2001 số này là 66. Theo tính toán của Ehrlich, 52 trường hợp tăng thêm này sẽ làm giảm 364 kẻ giết người vào năm 2001 – đây chắc chắn là con số giảm không nhỏ, nhưng thực tế chỉ có dưới 4% tội phạm giết người giảm trong năm đó. Vì vậy, thậm chí những người ủng hộ mạnh mẽ nhất cho giải pháp hình phạt tử hình thì cũng phải thừa nhận rằng nó chỉ góp 4% vào việc giảm tỷ lệ tội phạm giết người trong những năm 1990. Và bởi vì hình phạt tử hình hầu như chỉ được áp dụng đối với loại tội phạm giết người nên hiệu quả răn đe các loại tội phạm bạo lực khác không đáng kể.

Vì vậy, có thể là hình phạt tử hình đang được thực hiện ở Mỹ hiện nay không thật sự gây ảnh hưởng lớn đối với việc giảm tỷ lệ tội phạm. Thậm chí,

rất nhiều người vốn từng ủng hộ quan điểm này thì đến nay phải công nhận thực tế trên. Harry A. Blackmun, thẩm phán Tòa án tối cao Mỹ, năm 1994 đã kết luận rằng: “Xét về mặt đạo đức và trí tuệ, tôi cảm thấy cả về rằng việc áp dụng các hình phạt tử hình đã thất bại”. Gần 20 năm sau khi bỏ phiếu tán đồng áp dụng hình phạt tử hình, ông nói: “Tôi sẽ không lê máy chém đi khắp nơi nữa”.

Vì vậy, không phải hình phạt tử hình, cũng không phải nhờ nền kinh tế phát triển mạnh mẽ mà tỷ lệ tội phạm giảm đi. Tất nhiên không phải các tội phạm tự dẫn xác vào tù mà phải có người điều tra, bắt giam, tìm chứng cứ phạm tội rồi mới kết án. Điều này tự nhiên sẽ dẫn tới việc quy tỷ lệ tội phạm giảm là do hai nguyên nhân sau:

1. Chính sách mới trong ngành cảnh sát
2. Số lượng cảnh sát tăng

Hãy xem xét nguyên nhân thứ hai trước. Số lượng cảnh sát tính trên đầu người ở Mỹ trong những năm 1990 tăng khoảng 14%. Tuy nhiên, có phải chỉ cần tăng số lượng cảnh sát thì sẽ làm giảm tỷ lệ tội phạm không?

Câu trả lời dường như là “có” nhưng việc chứng minh nó thì không dễ dàng. Đó là vì khi tội phạm tăng thì dân chúng kêu la, yêu cầu được bảo vệ và cần nhiều tiền hơn để trả cho cảnh sát. Vì vậy, nếu bạn chỉ nhìn vào mối tương quan đơn giản giữa cảnh sát và tội phạm thì xu hướng sẽ là có nhiều tội phạm hơn. Tất nhiên, điều này không có nghĩa cảnh sát là nguyên nhân làm tăng tỷ lệ tội phạm, nó cũng không giống như một số nhà tội phạm học từng tranh luận rằng tỷ lệ tội phạm sẽ giảm nếu tội nhân được giải phóng khỏi nhà tù.

Để thấy được nguyên nhân – kết quả, chúng ta cần một bối cảnh trong đó nhiều cảnh sát được thuê hơn vì những lý do hoàn toàn không liên quan đến tỷ lệ tội phạm tăng. Giả sử, nếu cảnh sát được điều động ngẫu nhiên đến một số thành phố và không có mặt ở các thành phố khác, liệu chúng ta có thể thấy tội phạm giảm ở những thành phố có nhiều cảnh sát hơn hay không.

Thực tế cho thấy các chính trị gia trúng cử nhờ những cuộc bỏ phiếu vội vàng đã tạo ra một bối cảnh chính xác. Trong những tháng gần đến ngày bầu cử, các thị trưởng thường cố gắng tổ chức và giữ cho cuộc bỏ phiếu đúng trình tự và đúng luật bằng cách thuê thêm cảnh sát, kể cả khi tỷ lệ tội phạm

đang chứng lại. Vì vậy, bằng cách so sánh tỷ lệ tội phạm ở những thành phố có bầu cử (thuê thêm nhiều cảnh sát) với những thành phố không có bầu cử (không thêm cảnh sát), ta có thể phủ nhận ảnh hưởng của việc tăng số lượng cảnh sát khiến tình hình tội phạm gia tăng. Câu trả lời “có” ở trên là đúng: thêm cảnh sát làm giảm đáng kể tỷ lệ tội phạm.

Hãy nhìn lại giai đoạn trước và tìm hiểu tại sao tội phạm lại tăng đột biến. Từ năm 1960 đến năm 1985, số lượng cảnh sát giảm hơn 50% so với số lượng tội phạm. Trong một số trường hợp, thuê thêm cảnh sát bị xem như là vi phạm về đẹp của sự tự do trong thời đại. Trong vài trường hợp khác, thuê thêm cảnh sát là quá tốn kém. Giảm 50% số cảnh sát đồng nghĩa với giảm 50% năng lực bắt tội phạm. Cùng với tính khoan hồng như đã trích dẫn ở trên của hệ thống pháp luật – phòng xử án, việc giảm số lượng cảnh sát đã khuyến khích mọi người phạm tội.

Vào những năm 1990, tình hình có thay đổi. Xu hướng giữ gìn an ninh khác với việc thuê thêm cảnh sát ở khắp các thành phố trên đất nước. Không chỉ cảnh sát đóng vai trò là đối trọng với tội phạm mà họ còn có thể tổng giam tội phạm dù chưa bắt được quả tang. Việc thuê thêm cảnh sát góp phần làm giảm 10% tội phạm vào thập niên 1990.

Hãy xem xét một yếu tố khác nữa cũng rất phổ biến để giảm tỷ lệ tội phạm đó là chính sách mới trong ngành cảnh sát.

Có lẽ không có một giả thuyết nào cuốn hút hơn niềm tin rằng lực lượng cảnh sát thông minh sẽ chấm dứt nạn tội phạm. Công chúng sẽ lạc quan hơn nếu hàng loạt anh hùng cảnh sát xuất hiện để chống tội phạm.

Câu chuyện ấn tượng nhất diễn ra ở thành phố New York, nơi ngài Thị trưởng Rudolph Giuliani mới trúng cử và vị cảnh sát trưởng được lựa chọn cẩn thận (William Bratton), thề sẽ cải thiện tình trạng tội phạm hiện đang vô cùng nghiêm trọng của thành phố. Bratton đã tiến hành một phương pháp tiếp cận mới trong việc giữ gìn an ninh. Ông thành lập một đội đặc vụ NYPD để đưa ra những ý tưởng mới. Thay vì nâng niu những người chỉ huy tài ba, Bratton đòi hỏi ở họ tinh thần trách nhiệm cao. Thay vì dựa duy nhất vào cách thức làm việc cũ của những cảnh sát lỗi thời, ông giới thiệu các giải pháp công nghệ mới như CompStat – một phương pháp xử lý các điểm nóng tội phạm bằng tin học hóa.

Ý tưởng mới hấp dẫn nhất mà Bratton mang lại cho cuộc sống bắt nguồn

từ thuyết cửa sổ vỡ, thuyết này được hai nhà tội phạm học James Q. Wilson và George Kelling đưa ra. Theo thuyết cửa sổ vỡ, những tình huống phạm tội nhỏ nếu không được điều chỉnh sẽ trở nên tồi tệ và nghiêm trọng hơn: Nếu ai đó làm vỡ cửa sổ và thấy nó không được sửa ngay tức khắc, thì anh ta sẽ nhận được một tín hiệu là có thể làm vỡ nốt phần còn lại của cái cửa sổ đó và cũng có nghĩa là có thể đốt cháy cả tòa nhà.

Để mặc những tên giết người man rợ ở khắp nơi, các cảnh sát của Bratton bắt đầu giữ gìn an ninh bằng việc ngăn chặn những hành động như: nhảy khỏi cửa quay của xe điện ngầm, cầm chảo quá hung hăng, tiểu tiện trên đường phố, lấy một cái chổi cao su bẩn lau kính chắn gió của ô tô...

Hầu hết người dân New York đều thích biện pháp đàn áp thẳng tay này. Nhưng họ đặc biệt thích ý tưởng của Bratton và Giuliani: bóp nghẹt những lỗi nhỏ này như bóp nghẹt nguồn cung cấp ôxy cho những yếu tố cấu thành tội phạm. Những kẻ nhảy cửa quay tàu điện ngầm của ngày hôm nay rất có thể là kẻ giết người của ngày hôm qua. Kẻ nghiện ma túy đi tiểu trong hẻm có lẽ đang trên đường đi cướp.

Khi tội phạm bạo lực bắt đầu giảm đáng kể thì người dân New York vui mừng quá đỗi, họ chất đầy những cây nguyệt quế ca ngợi ngài thị trưởng tài ba và ngài cảnh sát trưởng có khuôn mặt lưỡi rìu với giọng nói vùng Boston. Nhưng hai người hùng lại không khéo léo trong việc chia sẻ vinh quang. Ngay sau khi tình trạng tội phạm của thành phố trở lại như cũ, Bratton buộc phải từ chức, chứ không phải là Giuliani – người xuất hiện trên trang bìa của tạp chí Time, Ông là cảnh sát trưởng vồn vện trong 27 tháng.

Thành phố New York đã là một điển hình tại Mỹ cho chiến lược giữ gìn an ninh trong suốt thời gian tỷ lệ tội phạm giảm vào những năm 1990. Tỷ lệ tội phạm giết người giảm từ 30,7/100.000 dân trong năm 1990 xuống còn 8,4/100.000 dân vào năm 2000, tương ứng 73,6%. Nhưng bản phân tích chi tiết về số liệu đã chỉ ra rằng chính sách mới trong ngành cảnh sát ít có hiệu quả đối với việc tỷ lệ tội phạm giảm đột ngột.

Thứ nhất, tỷ lệ tội phạm bắt đầu giảm vào năm 1990. Cuối năm 1993, tỷ lệ tội phạm trộm cắp tài sản và tội phạm bạo lực bao gồm cả tội phạm giết người đã giảm gần 20%. Tuy nhiên, khi đó Rudolph Giuliani chưa trở thành thị trưởng thành phố New York và mãi cho đến đầu năm 1994 Bratton mới xuất hiện. Tội phạm đã giảm trước khi cả hai người hùng này xuất hiện trên

chính trường. Và nó tiếp tục giảm rất lâu sau khi Bratton từ chức.

Thứ hai, chiến lược giữ gìn an ninh trật tự mới đi kèm với những thay đổi đáng kể trong lực lượng cảnh sát: gánh nặng tài chính. Giữa năm 1991 và 2001, số lượng đặc vụ NYPD tăng 45%, gấp ba lần mức trung bình trên toàn quốc. Như đã bàn luận ở trên, số lượng cảnh sát tăng không kể đến những chiến lược mới đã được chứng minh là làm giảm tỷ lệ tội phạm. Bằng một phương pháp tính toán theo truyền thống thì việc mở rộng lực lượng cảnh sát ở New York được kỳ vọng là sẽ làm giảm 18% tỷ lệ tội phạm so với tỷ lệ trung bình trên toàn quốc. Nếu so sánh tỷ lệ 18% này và tỷ lệ cảnh sát tăng lên thì thành phố New York sẽ không dẫn đầu quốc gia với tỷ lệ tội phạm giảm 73,6% nữa. Nhiều cảnh sát mới thực ra do David Dinkins – vị Thị trưởng từng bị Giuliani đánh bại – thuê. Dinkins đã rất nỗ lực trong việc đảm bảo một cuộc bầu cử an ninh và đúng luật khi biết rằng đối thủ của ông là Giuliani, một cựu công tố viên liên bang. (Hai ông này cũng đã chạy đua bốn năm với nhau trước khi bầu cử). Vì vậy, những người tin Giuliani có thể làm giảm tỷ lệ tội phạm vẫn tiếp tục làm theo Giuliani, và vì uy tín của mình đã khiến Dinkins lại thuê tất cả những cảnh sát đó. Cuối cùng, tất nhiên, số lượng cảnh sát tăng đã giúp cả hai, nhưng điều này giúp Giuliani nhiều hơn là cho Dinkins.

Bằng chứng mạnh mẽ nhất chống lại tuyên bố cho rằng sự đổi mới cảnh sát của New York đã làm giảm tỷ lệ tội phạm là một thực tế đơn giản và rõ ràng: Tội phạm giảm ở mọi nơi trong suốt những năm 1990 chứ không chỉ ở New York. Một vài thành phố khác đã thử chiến lược của New York và tất nhiên, không thành phố nào giống thành phố nào cả. Ở Los Angeles, thành phố có tiếng là tình hình an ninh kém, tội phạm cũng đã giảm với tỷ lệ ngang bằng ở New York.

Thật sai lầm khi cho rằng cảnh sát đặc vụ không tốt. Bill Bratton hoàn toàn xứng đáng với lòng tin của nhân dân trong việc tiếp thêm sinh lực cho lực lượng cảnh sát New York. Nhưng có quá ít bằng chứng chứng tỏ chiến lược của ông là thần dược đối với việc giảm tội phạm mà cả ông lẫn cơ quan truyền thông đều nhận ra. Tiếp tục đo lường ảnh hưởng của việc đổi mới ngành cảnh sát – Los Angeles là một ví dụ, nơi chính Bratton là Cảnh sát trưởng vào cuối năm 2002. Trong khi tiến hành một số chính sách đổi mới đã thành công ở New York, Bratton tuyên bố rằng ưu tiên hàng đầu và cao nhất của ông là tìm kiếm nguồn ngân sách để thuê thêm hàng ngàn cảnh sát mới.

Bây giờ chúng ta hãy cùng nghiên cứu thêm hai nguyên nhân khác góp phần làm giảm tỷ lệ tội phạm:

Luật quản lý súng và vũ khí chặt chẽ hơn

Những thay đổi trong vấn đề ma túy và thị trường ma túy

Đầu tiên là vấn đề súng. Những tranh cãi về chủ đề này luôn gây ra bầu không khí căng thẳng. Phe ủng hộ dùng súng cho rằng luật quản lý súng quá chặt chẽ; phe đối lập cho rằng luật quản lý súng rất phù hợp. Những người thông minh nhìn thế giới khác nhau? Vấn đề súng đã làm dấy lên một loạt vấn đề phức tạp khác, làm nảy sinh câu hỏi: liệu có ai đó tình cờ nắm giữ và sử dụng súng?

Có lẽ nên quay lại và đặt ra câu hỏi rất sơ đẳng như: Súng là gì? Tất nhiên, nó là một công cụ dùng để giết người, nhưng quan trọng hơn, một khẩu súng là một thứ phá vỡ trật tự tự nhiên.

Một khẩu súng luôn chiến thắng trong mọi cuộc tranh luận. Hãy nói xem khi một gã du côn và một thanh niên bình thường lời qua tiếng lại trong một quán rượu, điều gì dẫn đến ẩu đả? Rõ ràng chàng thanh niên kia sẽ bị đánh bại, vì thế tại sao lại bận tâm đến đánh lộn? Trật tự vẫn còn nguyên. Nhưng nếu chàng thanh niên có một khẩu súng, anh ta sẽ chiếm ưu thế. Trong bối cảnh này, súng có thể dẫn đến bạo lực nhiều hơn.

Giờ hãy thay gã du côn thô bạo và anh chàng thanh niên bằng một nữ sinh đi lang thang trong đêm khuya thì bất ngờ gặp kẻ cướp. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chỉ tên cướp có súng? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chỉ cô nữ sinh có súng? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu cả hai đều có súng? Phe đối lập cho rằng khẩu súng cần bị tước đoạt khỏi bàn tay của tên cướp từ đầu. Phe ủng hộ cho rằng cô nữ sinh cần có một khẩu súng để ngăn cản cái gọi là trật tự tự nhiên: người xấu mới có súng. (Nếu nữ sinh sợ tên cướp thì trong trường hợp này súng sẽ làm giảm bạo lực). Bất cứ tên cướp nào cũng có vũ khí, nhất là đối với một quốc gia như Mỹ (có một khu chợ đen buôn bán vũ khí) thì ai cũng có khả năng nắm giữ một khẩu súng.

Ở Mỹ có nhiều súng đến nỗi nếu bạn đưa một khẩu súng cho bất kỳ ai thì bạn sẽ phải chạy trốn khỏi người đó trước khi bạn chạy khỏi súng. Gần hai phần ba tội phạm giết người ở Mỹ có liên quan đến việc dùng súng, một tỷ lệ lớn hơn bất cứ nước công nghiệp nào. Tỷ lệ tội phạm giết người cũng cao

hơn bất cứ quốc gia nào. Vì vậy, có thể nói tỷ lệ tội phạm giết người cao một phần do súng quá sẵn trên thị trường. Các nghiên cứu trên thực tế cũng công nhận sự thật này.

Nhưng súng không phải là toàn bộ câu chuyện. Ở Thụy Sĩ, tất cả đàn ông đều được cấp phát một khẩu súng trường để tham gia nghĩa vụ dân quân và được phép cất súng ở nhà. Thụy Sĩ có số súng ngăn trung bình trên đầu người nhiều hơn bất kỳ quốc gia nào trên thế giới, nhưng đây lại là quốc gia an toàn nhất trên thế giới. Nói cách khác, súng không gây ra tội phạm. Như vậy, biện pháp cấm dùng súng rất kém hiệu quả. Và do súng – không giống một tép cocain, một chiếc ô tô hoặc một cái quần – nó tồn tại khá lâu, kể cả khi chặn nguồn sản xuất, thì vẫn còn vô số những khẩu súng cũ lưu hành.

Hãy cùng xem xét một loạt sáng kiến quản lý súng gần đây để thấy ảnh hưởng của việc này đối với tình hình tội phạm vào những năm 1990.

Luật quản lý súng nổi tiếng nhất là luật Brady được thông qua năm 1993, luật này đòi hỏi phải kiểm tra lý lịch nhân thân và có khoảng thời gian chờ đợi trước khi một người có thể mua một khẩu súng. Giải pháp này có vẻ hấp dẫn các chính trị gia nhưng chẳng có ý nghĩa gì đối với các nhà kinh tế. Tại sao? Bởi vì điều tiết thị trường hợp pháp chắc chắn sẽ thất bại khi vẫn tồn tại thị trường đen buôn bán cùng một mặt hàng. Súng rẻ và dễ mua nên tội phạm chuyên nghiệp không có động cơ để thực hiện các thủ tục rườm rà khi mua súng ở quầy bán súng địa phương và sau đó còn phải đợi cả một tuần. Vì thế Luật Brady đã chứng tỏ sự bất lực trong việc làm giảm tội phạm. (Một nghiên cứu về những phạm nhân đã bị giam giữ cho biết chỉ có khoảng 1% phạm nhân đã mua súng theo luật). Các luật quản lý súng ở cấp địa phương khác nhau cũng đã thất bại. Cả Washington D.C. và Chicago đều thi hành luật cấm súng trước khi tội phạm bắt đầu giảm trên khắp đất nước vào những năm 1990 nhưng cả hai thành phố này đều không phải là những thành phố dẫn đầu về việc giảm tỷ lệ tội phạm của Mỹ. Một trở ngại chứng minh hiệu quả khiêm tốn này là việc tăng thời gian ở tù, áp dụng cứng nhắc đối với bất cứ ai bị bắt vì tội sở hữu vũ khí trái phép. Nhưng có rất nhiều phòng để giam giữ. Nếu như hình phạt tử hình được áp dụng đối với phạm nhân sử dụng vũ khí trái phép và hình phạt này được thi hành thì tội phạm liên quan đến vũ khí chắc chắn lại tăng.

Một vấn đề nổi cộm khác của tình trạng tội phạm những năm 1990 được đề cập nhiều trong các bản tin đó là vấn đề mua lại súng. Chắc hẳn bạn còn

nhớ hình ảnh một đồng vũ khí sáng lấp lánh đầy đe dọa xung quanh ngài thị trưởng, viên cảnh sát trưởng và các chính trị gia. Nó tạo ra một bức ảnh đẹp nhưng cũng chứa đầy ẩn ý nếu gắn với vấn đề mua lại súng. Những khẩu súng được mua lại thường là vật gia bảo hoặc đồ chơi. Khoản tiền nhận được của người bán súng thường là 50 hoặc 100 đô-la – rõ ràng không phải là sự khởi đầu thích hợp cho bất kỳ ai thật sự có ý định sử dụng súng. Số lượng súng được nộp không trùng với số lượng súng mới ra thị trường. Nếu xem xét số lượng súng ở Mỹ và số lượng tội phạm giết người mỗi năm, tỷ lệ một khẩu súng cụ thể được sử dụng để giết người trong năm đó là 1/10.000. Chương trình mua lại súng thu được gần 1.000 súng, có nghĩa là chỉ có 1.000 mạng sống được cứu. Điều này không đủ để tạo một tác động lớn lên việc giảm tỷ lệ tội phạm.

Sau đó, có một cuộc tranh cãi trực tuyến – Chúng ta cần nhiều súng hơn ở trên phố, nhưng phải nằm trong tay của những người tử tế (giống như trường hợp cô nữ sinh ở trên, thay vì tên cướp). Nhà kinh tế học John R. Lott Jr. là người đề xuất ý tưởng này. Lời kêu gọi của ông được thể hiện trong cuốn sách *Càng nhiều súng, tội phạm càng giảm*, trong cuốn sách này ông tranh luận rằng tội phạm bạo lực đã giảm trong khu vực mà các công dân được phép mang vũ khí. Lý thuyết của ông có thể gây ngạc nhiên nhưng cũng đáng suy nghĩ. Nếu tội phạm nghĩ là nạn nhân tiềm năng của hãn có thể có vũ khí thì hãn có thể bị nhụt chí và không gây tội nữa. Phe đối lập gọi Lott là nhà tư tưởng ủng hộ súng chuyên nghiệp, người đã làm cho vấn đề thêm trầm trọng bằng cách tạo ra một tên giả, “Mary Rosh”, để bảo vệ học thuyết của mình trong vụ tranh luận trực tuyến. Rosh, tự xưng là một học trò cũ của Lott, đã ca ngợi trí tuệ, thái độ công bằng và tài thu phục nhân tâm của Lott. Cô ta viết: “Tôi phải nói rằng ông là giáo sư giỏi nhất mà tôi từng học”. “Tôi sẽ không biết rằng ông là người theo ‘cánh tả’”. Một nhóm sinh viên thường xuyên tham dự bất kỳ lớp nào có ông giảng dạy. Cuối cùng, Lott phải nói rằng tốt nhất chúng tôi nên thử theo học các lớp khác do các giáo sư khác truyền dạy thì sẽ lĩnh hội được nhiều phương pháp giảng dạy đa dạng hơn.” Có một số tố cáo cho rằng trên thực tế, Lott đã sáng tạo ra dữ liệu điều tra ủng hộ lý thuyết nhiều súng/ít tội phạm của ông. Không tính đến việc dữ liệu đó có bị làm giả hay không, giả thuyết gây ngạc nhiên của Lott dường như không đúng. Khi các học giả khác tìm cách sao chép kết quả nghiên cứu của ông, họ thấy rằng luật về quyền được mang súng không làm giảm số lượng tội phạm.

Hãy xem xét cách giải thích về nguyên nhân làm giảm tội phạm tiếp theo: thị trường ma túy thay đổi. Cocain là chất gây nghiện mạnh đến nỗi đã tạo ra một thị trường lợi nhuận khổng lồ hoạt động suốt ngày đêm. Tuy nhiên, chỉ những tên cầm đầu của băng nhóm tội phạm mới trở nên giàu có. Điều này khiến cho những tên lính chạy hàng càng liều mạng để đạt được mục đích của chúng (trở thành trùm ma túy). Phần lớn trong số chúng đều sẵn sàng giết địch thủ cho dù có cùng hay khác băng đảng. Nhiều trận đấu súng xuất hiện ở những góc phố có thể bán ma túy. Những tên giết người man rợ thường buôn bán ma túy và bắn giết lẫn nhau (hai hoặc ba tên), không những thế, trái ngược với những quy ước xã hội, một vài tên nghiện hút có thể bắn chủ cửa hàng chỉ để lấy vài đô-la. Kết quả là tỷ lệ tội phạm bạo lực tăng lên đáng kể. Một nghiên cứu chỉ ra rằng hơn 25% tội phạm giết người ở thành phố New York năm 1988 có liên quan đến ma túy.

Bạo lực liên quan đến ma túy bắt đầu giảm xuống vào khoảng năm 1991. Điều này khiến nhiều người nghĩ rằng ma túy tự nó biến mất. Không, thuốc phiện ngày càng phổ biến hơn. Gần 5% những kẻ bị bắt giữ ở Mỹ có dính líu đến ma túy (có khi lên tới 6%) đôi khi người ta còn phải dành một số phòng khẩn cấp để giam giữ những kẻ nghiện ma túy.

Vậy lợi nhuận khổng lồ từ việc buôn bán thuốc phiện biến đi đâu? Giá cocain sụt giảm hàng năm và càng rẻ khi cây thuốc phiện được trồng phổ biến hơn. Bọn buôn ma túy bắt đầu hạ giá và lợi nhuận biến mất. Sự bùng nổ ma túy giống như bong bóng thị trường chứng khoán Nasdaq cuối cùng sẽ nổ tung. (Hãy nghĩ về thể hệ đầu tiên của kẻ buôn bán ma túy như những triệu phú Microsoft và thể hệ thứ hai là Pets.com). Khi những tên buôn bán ma túy kỳ cựu bị bắt hoặc bị tổng giam thì những tên buôn bán ma túy trẻ cho rằng lợi nhuận ngày càng ít ỏi không đáng với cái giá phải trả (sinh mạng). Cuộc tranh đấu vì lợi nhuận từ ma túy đã không còn hấp dẫn. Chẳng nghĩa lý gì khi giết một tên ăn trộm thuốc phiện và tất nhiên chết là hết.

Vì thế, bạo lực cũng giảm đi. Từ năm 1991 đến 2001, tỷ lệ giết người giữa những thanh niên da đen chuyên buôn bán ma túy giảm 48%. (Một yếu tố nhỏ khác góp phần làm giảm tỷ lệ tội phạm giết người bắt nguồn từ việc một số tên buôn bán ma túy chỉ gây sát thương hơn là giết chết kẻ thù; phương pháp bạo lực này bị xem là hèn hạ và hiển nhiên hình phạt sẽ nhẹ hơn so với tội giết người). Như đã nêu trên, sự sụp đổ của thị trường ma túy đã chiếm 15% nguyên nhân trong việc làm giảm tỷ lệ tội phạm vào thập niên

1990 của thế kỷ XX – một con số đáng kể khi mà tội phạm ma túy làm tăng hơn 15% tỷ lệ tội phạm trong những năm 1980. Nói cách khác, sự tan rã của các băng nhóm buôn bán ma túy làm giảm tỷ lệ tội phạm bạo lực, đó là chưa kể đến việc giảm những đau khổ do ma túy gây ra.

Hai nguyên nhân cuối cùng làm giảm tỷ lệ tội phạm liên quan đến hai xu hướng thuộc về nhân khẩu học. Xu hướng thứ nhất được các cơ quan truyền thông đại chúng trích dẫn nhiều lần là cơ cấu tuổi của dân số.

Cho đến khi tội phạm giảm mạnh, không ai đề cập tới thuyết này. Trên thực tế, trường phái “bể máu” của khoa học về tội phạm đang dẫn chúng ta đến một giả thuyết trái ngược – tỷ lệ dân số trẻ tăng lên sẽ sản sinh ra một thế hệ siêu dã thú khiến cho dân tộc trở nên thấp kém. James Q. Wilson đã viết vào năm 1995: “Xa xa phía chân trời, sau một đám mây, gió sẽ sớm mang đến cho chúng ta. Dân số sẽ lại ngày một trẻ hơn... Hãy sẵn sàng”.

Nhưng nhìn chung, tỷ lệ trẻ vị thành niên so với tổng dân số ngày càng thấp. Các nhà tội phạm học như Wilson và James Alan Fox đã nhầm lẫn khi nghiên cứu dữ liệu về nhân khẩu học. Trên thực tế, trong những năm 1990, số lượng người cao tuổi trong cơ cấu dân số tăng lên. Trong khi cơ quan Y tế và an ninh xã hội có thể lo ngại về tình trạng này thì một người Mỹ bình thường ít khi lo sợ tỷ lệ người già gia tăng. Không có gì đáng ngạc nhiên khi biết rằng người già không có xu hướng phạm tội. Số tội phạm ở độ tuổi 65 chỉ bằng 1/5 số tội phạm ở độ tuổi thanh thiếu niên. Đó là nguyên nhân khiến giả thuyết về việc giảm tỷ lệ tội phạm theo cơ cấu tuổi của dân số có tính thuyết phục cao: bởi vì khi người ta càng nhiều tuổi, người ta càng trở nên già dặn, càng nhiều người già dặn thì càng ít tội phạm. Nhưng nhìn một cách tổng thể vào dữ liệu thì thấy rằng dân số già của nước Mỹ không có tác động gì tới việc làm giảm tỷ lệ tội phạm những năm 1990. Sự thay đổi thuộc về nhân khẩu học là một quá trình quá chậm và khó nhận biết – bạn không thể từ một thanh thiếu niên trở thành công dân cao cấp chỉ trong một vài năm – để giải thích cho việc giảm đột ngột tỷ lệ tội phạm.

Tuy nhiên, có một sự thay đổi khác không tiên đoán được và diễn tiến lâu dài về nhân khẩu học đã làm số lượng tội phạm giảm mạnh vào những năm 1990.

Hãy dành ít phút quay trở lại Rumani vào năm 1966. Nicolae Ceausescu đã tuyên bố một cách bất ngờ và không cảnh báo trước rằng phá thai là bất

hợp pháp. Trẻ em được sinh ra ở thời kỳ thi hành luật cấm phá thai có xu hướng phạm tội nhiều hơn những trẻ em được sinh ra trước đó. Tại sao như vậy? Những nghiên cứu ở các khu vực khác của Đông Âu và Scandinavia từ thập niên 1930 đến 1960 cũng chỉ ra kết luận tương tự. Trong hầu hết các trường hợp này, phá thai không bị cấm hoàn toàn, nhưng một phụ nữ phải nhận được sự cho phép từ phía quan tòa để có thể được nạo hút một lần. Nghiên cứu chỉ ra rằng trong những trường hợp phụ nữ bị từ chối không cho phá thai, thường không thích đứa trẻ và không mang đến cho con mình một gia đình tốt. Khi xem xét vấn đề thu nhập, độ tuổi và sức khỏe của bà mẹ, các nhà nghiên cứu thấy rằng những đứa trẻ sinh ra ngoài mong muốn này có xu hướng trở thành tội phạm nhiều hơn.

Nước Mỹ có một lịch sử phá thai khác với châu Âu. Những ngày đầu tiên thành lập quốc gia, Mỹ cho phép ưu tiên phá thai để “nhanh chóng hóa” khi có những chuyển động đầu tiên của thai nhi, thường vào khoảng tuần thứ 16-18 của thai kỳ. Tuy nhiên tới năm 1828, New York trở thành bang đầu tiên hạn chế nạo hút thai; và từ đó cho tới 1900, điều này là bất hợp pháp trên toàn lãnh thổ Hoa Kỳ. Phá thai ở thế kỷ XX thường rất nguy hiểm và rất đắt. Vì vậy, có ít phụ nữ nghèo phá thai hơn. Họ cũng hiếm khi dùng các biện pháp tránh thai. Kết quả là họ sinh nhiều con hơn.

Vào cuối những năm 1960, nhiều bang đã cho phép phá thai trong những trường hợp đặc biệt như: bị hiếp dâm, loạn luân, hoặc gây nguy hiểm tới sinh mạng của người mẹ. Trước năm 1970, tại năm bang, New York, California, Washington, Alaska và Hawaii, phá thai là hợp pháp và được áp dụng rộng rãi. Ngày 22/01/1973, phá thai là hợp pháp trên toàn bộ nước Mỹ theo quy định của tòa án tối cao. Quan điểm chủ đạo do quan tòa Harry Blackmun viết, đã nói lên một cách cụ thể tình thế khó khăn của những người mẹ tương lai:

Những thiệt hại mà nhà nước gây ra cho sản phụ thông qua việc phủ nhận hoàn toàn quyền lựa chọn sinh con hay phá thai đã quá rõ ràng... Bốn phận làm mẹ có thể khiến cho cuộc sống và tương lai của các bà mẹ trở nên khốn đốn. Những tổn hại về tâm lý có thể xảy ra. Tinh thần và thể chất của các bà mẹ bị ảnh hưởng vì phải chăm sóc và nuôi dưỡng những đứa trẻ bên cạnh nỗi đau liên quan đến chúng. Ngoài ra, họ còn có thể không đủ khả năng nuôi dưỡng, chăm sóc con cái.

Tòa án tối cao đã lên tiếng bênh vực cho những người mẹ ở Rumania và Scandinavia: Một phụ nữ không muốn sinh con thường có lý do chính đáng.

Có thể cô ấy chưa kết hôn hoặc không có một cuộc hôn nhân hạnh phúc. Cũng có thể quá nghèo nên không thể nuôi con. Hoặc cho là cuộc sống của mình thiếu ổn định, việc nghiện rượu và sử dụng ma túy sẽ làm hại tới sức khỏe của em bé. Có thể cô ấy tin rằng mình còn quá trẻ hoặc chưa được giáo dục đầy đủ để có thể trở thành một bà mẹ tốt. Có thể cô ấy sẽ muốn sinh con nhưng trong một vài năm tới chứ không phải bây giờ. Có hàng trăm lý do khiến người phụ nữ cảm thấy rằng mình không thể mang lại một cuộc sống đầy đủ để nuôi một đứa con khỏe mạnh bình thường.

Trong một năm đầu sau Luật Roe vs. Wade, khoảng 750.000 phụ nữ đã phá thai ở Mỹ (cứ bốn trẻ em được sinh ra thì có một ca nạo hút thai). Trước năm 1980, số phụ nữ phá thai là 1,6 triệu (cứ 2,25 đứa trẻ được sinh ra thì có một ca bị nạo hút). Ở một đất nước có 225 triệu dân, 1,6 triệu ca phá thai mỗi năm – đồng nghĩa với việc cứ 140 người Mỹ thì có một người phá thai. Trong những năm đầu sau cái chết của Nicolae Ceausescu, quyền phá thai được phục hồi ở Rumani, chỉ có 1/22 trẻ Rumani bị nạo hút.

Trước thời kỳ có Luật Roe vs. Wade, chỉ con gái của những gia đình trung và thượng lưu mới có thể sắp xếp và mua được một ca phá thai an toàn và bất hợp pháp. Nhưng thay vì phải tiến hành bất hợp pháp như trước đây mất 500 đô-la thì bây giờ bất cứ phụ nữ nào cũng có thể dễ dàng được phép phá thai, và chỉ tốn chưa tới 100 đô-la.

Những phụ nữ nào được hưởng lợi từ Luật Roe vs. Wade? Thường là những phụ nữ chưa kết hôn hoặc chưa đến tuổi vị thành niên hoặc rất nghèo, và đôi khi có cả ba lý do trên. Tương lai của những đứa trẻ (nếu được sinh ra) sẽ ra sao? Một nghiên cứu chỉ ra rằng những đứa trẻ không được sinh ra vào những năm đầu khi phá thai được hợp pháp hóa, sẽ có nguy cơ sống trong đói nghèo nhiều hơn 50% so với mức trung bình; và khoảng 60% những đứa trẻ đó lớn lên chỉ có mẹ hoặc cha. Thời thơ ấu nghèo khó và gia đình chỉ có bố hoặc mẹ – là hai yếu tố dự báo rõ nhất về việc đứa trẻ sẽ trở thành tội phạm trong tương lai. Lớn lên trong một gia đình chỉ có cha hoặc mẹ sẽ nhân đôi khuynh hướng phạm tội của đứa trẻ trong tương lai. Trường hợp người mẹ còn quá trẻ cũng vậy. Một nghiên cứu khác chỉ ra rằng người mẹ thiếu giáo dục là yếu tố đóng vai trò then chốt trong việc đẩy người con phạm tội.

Nói cách khác, các yếu tố khiến hàng triệu phụ nữ Mỹ phá thai dường như cũng cảnh báo rằng những đứa trẻ ấy nếu được sinh ra sẽ có một cuộc sống không hạnh phúc và dễ đi vào con đường tội lỗi.

Chắc chắn hợp pháp hóa việc phá thai ở Mỹ dẫn đến vô số hệ quả. Tình trạng giết trẻ em ngay sau khi sinh giảm đáng kể. Những cuộc hôn nhân chớp nhoáng cũng như số trẻ em được nhận làm con nuôi (dẫn đến việc bùng nổ tình trạng nhận con nuôi ngoại quốc) cũng giảm mạnh. Tỷ lệ mang thai tăng gần 30%, nhưng tỷ lệ sinh thực ra giảm còn 6%, điều này chỉ ra rằng rất nhiều phụ nữ đang sử dụng biện pháp phá thai để kế hoạch hóa gia đình – một cách bảo hiểm thô bạo và hiệu quả.

Tuy nhiên, phải mất nhiều năm để tìm ra hiệu quả đáng kể nhất của luật hợp pháp hóa phá thai, đó là ảnh hưởng tích cực của nó đối với tỷ lệ phạm tội. Vào đầu những năm 1990, khi thế hệ trẻ em đầu tiên được sinh ra sau thời kỳ Luật Roe vs. Wade ở độ tuổi thanh thiếu niên, tỷ lệ tội phạm bắt đầu giảm. Tất nhiên, lũ trẻ này có ít những cơ hội để trở thành tội phạm. Tỷ lệ tội phạm tiếp tục giảm vì một thế hệ già và không muốn có con rơi. Phá thai được hợp pháp hóa dẫn đến ít trường hợp sinh con ngoài ý muốn hơn. Không sinh con ngoài ý muốn làm giảm tội phạm, do vậy hợp pháp hóa phá thai khiến cho tỷ lệ tội phạm giảm mạnh.

Xét về mặt đạo đức, giả thuyết này có thể sẽ gây ra một loạt phản ứng chẳng hạn như cảm thấy mất lòng tin, ghê tởm và nhiều lời phản đối. Phản kháng đầu tiên là nghi ngờ về tính trung thực của giả thuyết. Có lẽ mối liên hệ giữa tỷ lệ phá thai và tỷ lệ tội phạm chỉ mang tính tương quan chứ không phải là quan hệ nhân quả.

Chúng ta thường dễ tin vào những điều báo chí lý giải: tội phạm giảm là do biện pháp kiểm soát súng chặt chẽ, số lượng cảnh sát tăng, nền kinh tế đang phát triển. Chúng ta thường có một khuynh hướng kết nối quan hệ nhân quả với những thứ chúng ta có thể sờ thấy hoặc cảm nhận được, chứ không phải với một số nguyên nhân sâu xa. Đặc biệt chúng ta tin vào những nguyên nhân gần gũi chẳng hạn như: một con rắn cắn một người bạn của bạn, anh ta kêu thét vì đau rồi chết. Bạn kết luận rắn cắn chết anh ta. Trong hầu hết các thời đại, ý kiến này là hoàn toàn đúng. Nhưng khi đi từ nguyên nhân đến kết quả, thường có một cái bẫy – tư duy “mở và đóng”. Giờ chúng ta mỉm cười khi nghĩ về nền văn hóa cổ đại từng có những sai lầm – ví dụ, chiến binh tin rằng cường hiếp trinh nữ sẽ mang đến chiến thắng trên chiến trường. Nhưng chúng ta lại quá dễ dàng chấp nhận những nguyên nhân sai lầm, thường là do sự thúc giục của một chuyên gia công bố phát hiện trong đó quyền lợi của ông ta được bảo đảm.

Vậy, làm thế nào chúng ta có thể kết luận rằng mối liên kết giữa tội phạm và phá thai là một quan hệ nhân quả chứ không chỉ mang tính tương quan giản đơn?

Có một cách để kiểm tra tác động của việc nạo phá thai lên tỷ lệ tội phạm là xem xét dữ liệu tội phạm trong năm bang nơi phá thai là hợp pháp, trước khi tòa án tối cao mở rộng quyền phá thai tới phần còn lại của đất nước. Ở New York, California, Washington, Alaska và Hawaii, một phụ nữ có thể phá thai hợp pháp trong ít nhất hai năm trước thời Luật Roe vs. Wade. Thực vậy, tỷ lệ tội phạm tại 5 bang này giảm sớm hơn so với 45 bang khác và quận Columbia. Trong giai đoạn 1988-1994, số lượng tội phạm bạo lực ở những bang hợp pháp hóa phá thai sớm giảm 13% so với các bang khác; Trong giai đoạn 1994-1997, tỷ lệ tội phạm giết người giảm 23% so với các bang khác.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu như thành quả đó chẳng qua là do ngẫu nhiên? Chúng ta có thể tìm thấy gì khác từ dữ liệu để thiết lập mối liên hệ giữa việc phá thai và phạm tội?

Một yếu tố nữa cần xem xét là mối tương quan giữa tỷ lệ phá thai và tỷ lệ tội phạm của từng bang. Những bang có tỷ lệ phá thai lớn nhất vào thập niên 1970 thường có số lượng tội phạm giảm nhiều nhất vào thập niên 1990, trong khi đó, những bang có tỷ lệ phá thai thấp thì tỷ lệ giảm tội phạm ít hơn. (Mối tương quan này tồn tại ngay cả khi ta kiểm soát các yếu tố khác tác động lên tỷ lệ tội phạm như: trường hợp bị giam giữ, lượng cảnh sát, tình trạng nền kinh tế). Từ năm 1985, những bang có tỷ lệ phá thai cao giảm gần 30% tội phạm so với những bang có tỷ lệ phá thai thấp. Tuy nhiên, không có mối liên hệ nào giữa tỷ lệ phá thai với tỷ lệ tội phạm trước thập niên 1980 – thời điểm nhóm vị thành niên đầu tiên bước vào thời kỳ phạm tội không được sinh ra do bị ảnh hưởng bởi luật hợp pháp hóa phá thai – chỉ ra rằng Luật Roe vs. Wade là một sự kiện đã phá bỏ quy mô tội phạm.

Thậm chí có nhiều mối tương quan khác, cả tích cực lẫn tiêu cực, chỉ ra quan hệ mật thiết giữa việc phá thai và phạm tội. Trong những bang có tỷ lệ phá thai cao, số lượng tội phạm giảm mạnh sau khi Luật Roe vs. Wade được thông qua. Tương tự, những nghiên cứu của Australia và Canada cũng chỉ ra mối quan hệ nhân quả giữa nạo việc phá thai được hợp pháp hóa và tỷ lệ phạm tội. Do đó, không chỉ hàng ngàn tội phạm trẻ tuổi không được sinh ra mà hàng ngàn bà mẹ trẻ vị thành niên độc thân cũng sẽ biến mất – vì nhiều bé gái bị nạo hút nếu ra đời cũng sẽ theo khuynh hướng của chính mẹ chúng.

Việc phát hiện ra phá thai là một trong những yếu tố lớn nhất làm giảm tỷ lệ tội phạm trong lịch sử Hoa Kỳ là một phát hiện gây chấn động mạnh. Người theo thuyết Darwin ít hơn người theo thuyết Swifti; nó gợi lại một lời tuyên bố sâu sắc đã rất lâu của G.K. Chesterton: Khi không có đủ mũ thì không nên giải quyết vấn đề bằng cách cắt bớt một số đầu đi. Tội phạm giảm, theo ngôn ngữ của kinh tế học, là “lợi ích không dự tính trước” của việc phá thai đã được hợp pháp hóa. Nhưng nếu mọi người đánh giá vấn đề phá thai dựa trên quan điểm đạo đức và tôn giáo thì họ có thể bị sốc vì ý nghĩ nỗi buồn của một cá nhân biến thành sự tốt đẹp cho cả cộng đồng.

Thực ra, có rất nhiều người xem phá thai tự nó đã là tội phạm bạo lực. Một luật gia đã gọi phá thai được hợp pháp hóa còn tồi tệ hơn kiếp nô lệ (vì nó liên quan tới cái chết) hoặc cuộc tàn sát người Do Thái Holocaust (vì số người phá thai ở Mỹ thời hậu Luật Roe vs. Wade là gần 37 triệu vào năm 2004, đông hơn rất nhiều so với con số 6 triệu người dân Do Thái bị giết ở châu Âu). Dù người ta có cảm nhận mạnh mẽ về phá thai hay không thì vẫn tồn tại lời buộc tội. Anthony V. Bouza, một sĩ quan cảnh sát cấp cao cũ ở cả Bronx và Minneapolis, phát hiện ra điều này khi ông làm việc cho chính phủ Minnesota năm 1994. Vài năm trước đó, Bouza đã viết một cuốn sách, trong đó ông đã gọi phá thai là “thiết bị ngăn chặn tội phạm chỉ có hiệu quả trong quốc gia này từ cuối những năm 1960”. Khi quan điểm của Bouza được công bố trước khi diễn ra tranh cử, số phiếu bầu cho ông đã giảm mạnh. Và Bouza đã không trúng cử.

Tuy nhiên, khi đề cập vấn đề phá thai thì một câu hỏi sẽ được đặt ra trong đầu: Chúng ta cho phép phá thai để có ít tội phạm hơn? Có thể đưa ra một con số cụ thể cho vấn đề phức tạp này không?

Các nhà kinh tế học có một thói quen tìm hiểu cận kề về việc gắn những con số vào lời giải cho một vấn đề phức tạp. Hãy xem nỗ lực để cứu loài cú Bắc Cực lông chấm tròn khỏi họa tuyệt chủng. Một nghiên cứu kinh tế cho thấy rằng để bảo vệ khoảng 5.000 con cú thì chi phí cơ hội của ngành đốn gỗ và các ngành khác sẽ lên tới 46 tỷ đô-la (tức là hơn 9 triệu đô-la/cú). Sau khi hãng dầu Exxon Valdez gặp phải sự cố tràn dầu năm 1989, một nghiên cứu khác dự báo số tiền mà mỗi hộ gia đình Mỹ phải trả để tránh thảm họa này là 31 đô-la. Kinh tế học thậm chí có thể định giá một phần cơ thể nhất định. Hãy xem mức độ bồi thường của bang Connecticut cho những thương tật lao động.

Phần cơ thể bị thương hoặc bị mất	Số tiền bồi thường/tuần
Ngón tay thứ nhất	36
Ngón tay thứ 2	29
Ngón tay thứ 3	21
Ngón tay thứ 4	17
Ngón tay cái (bàn tay phải)	63
Ngón tay cái (bàn tay trái)	54
Bàn tay phải	168
Bàn tay trái	155
Cánh tay phải	208
Cánh tay trái	194
Ngón chân cái	28
Các ngón chân khác	9
Bàn chân	125
Mũi	35
Mắt	157
Thận	117
Gan	347
Tụy tạng	416
Tím	520
Vú	35
Buồng trứng	35
Dương vật	35
Toàn bộ cơ quan sinh dục nam	35-104
Âm đạo	35-104

Các cuộc tranh luận đã đặt ra những câu hỏi như: đâu là giá trị tương đối giữa một bào thai và một đứa trẻ mới chào đời? Nếu phải đối mặt với nhiệm vụ vô cùng khó khăn là hy sinh cuộc sống của một đứa trẻ mới sinh cho vô số những bào thai, bạn sẽ chọn phương án nào? Hãy suy nghĩ xem, hiển nhiên là

không có câu trả lời đúng – nhưng nó giúp ta hiểu rõ tác động của phá thai đối với tội phạm.

Đối với những người tin có kiếp trước thì đây là một phép tính đơn giản. Người thứ nhất tin rằng cuộc sống bắt đầu từ lúc mang thai sẽ cho rằng giá trị của một đứa trẻ mới sinh ra so với giá trị của một bào thai theo tỷ lệ 1:1. Người thứ hai tin rằng quyền của một người phụ nữ là trên hết mọi yếu tố khác sẽ tranh luận rằng không có số bào thai nào bằng một đứa trẻ mới sinh.

Nhưng hãy xem người thứ ba. Anh ta không tin rằng một bào thai có giá trị tương đương với một đứa trẻ mới sinh theo tỷ lệ 1:1, và cũng không tin rằng một bào thai không có giá trị gì. Trong cuộc tranh luận, khi buộc phải gán một giá trị quan hệ, anh ta sẽ quyết định một đứa trẻ mới sinh có giá trị bằng 100 bào thai.

Hằng năm, có khoảng 1,5 triệu người nạo thai ở Mỹ. Đối với người có quan điểm một trẻ em mới sinh có giá trị bằng 100 bào thai thì 1,5 triệu ca nạo thai tương đương với 15.000 mạng sống đã mất đi. 15.000 mạng sống – đúng bằng số người chết vì bị giết mỗi năm ở Hoa Kỳ. Và con số này nhiều hơn số lượng tội phạm giết người bị xử tử hàng năm. Vì vậy, theo quan điểm của nhà kinh tế học thì đối với ai đó xem một bào thai chỉ giá trị bằng 1% của một con người thì việc đổi tỷ lệ phá thai cao lấy tỷ lệ tội phạm thấp là vô cùng kém hiệu quả.

Mỗi quan hệ giữa phá thai và tội phạm chỉ xảy ra khi chính phủ cho phép phụ nữ có quyền phá thai theo ý muốn. Phụ nữ sẽ chỉ sinh con khi có thể nuôi dưỡng đứa bé tốt. Nếu quyết định không thể nuôi con, cô ta thường chọn phương án nạo hút thai.

Nhưng một khi người phụ nữ đó quyết định sẽ sinh con, câu hỏi được đặt ra là: các bậc cha mẹ sẽ phải làm gì khi đứa trẻ được sinh ra?

Levitt đã sớm nhận ra rằng sự ủng hộ mà anh ta nhận được từ Đại học Chicago còn nhiều hơn cả việc nghiên cứu. Trong năm Levitt nhận công tác, vợ anh đã sinh con đầu lòng, cháu bé được đặt tên là Andrew. Một ngày sau khi Andrew vừa tròn một tuổi, cậu bé đã bị sốt nhẹ. Bác sỹ chẩn đoán cậu bị nhiễm trùng tai. Khi cậu bé tiếp tục bị nôn vào sáng hôm sau, cha mẹ đã mang cậu tới bệnh viện. Ngay ngày hôm sau Andrew đã tử vong do viêm màng não.

Trong cơn hoảng loạn và đau đớn, Levitt lại vướng một khóa sắp tốt nghiệp cần phải giảng dạy. Chính Gary Becker – người được trao giải Nobel khi đó xấp xỉ 70 tuổi – đã giảng thay cho anh. Một đồng nghiệp khác, D. Gale Johnson, đã gửi thiệp chia buồn tới Levitt và anh vẫn luôn xúc động mỗi khi nhắc lại kỷ ức đó.

Từ những năm 80, Levitt và Johnson, nhà kinh tế học về ngành nông nghiệp, bắt đầu nói chuyện với nhau thường xuyên hơn. Levitt được biết con gái của Johnson là một trong những người Mỹ đầu tiên nhận con nuôi từ Trung Quốc. Một thời gian sau, Levitt cũng nhận con gái nuôi và đặt tên là Amanda. Ngoài Amanda, vợ chồng Levitt cũng sinh thêm được một bé gái nữa, bây giờ đã gần ba tuổi, và một bé trai. Nhưng dù thế nào thì cái chết của Andrew vẫn là một nỗi đau khôn nguôi. Gia đình Levitt đã trở thành bạn thân với gia đình có bé gái đã nhận gan hiến tặng của Andrew. (họ cũng hiến tặng cả tim của Andrew cho một trẻ em nhưng không may bị tử vong). Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi một học giả như Levitt theo đuổi những đề tài thực tế trong cuộc sống, lại nghiên cứu về cái chết.

Levitt và Jeannette đã tham gia một nhóm ủng hộ các ông bố bà mẹ chịu hoàn cảnh bất hạnh. Levitt đã bị sốc khi biết có nhiều đứa trẻ chết đuối trong bể bơi. Đó là những cái chết không được báo chí quan tâm như cái chết của một đứa trẻ nghịch súng.

Levitt rất tò mò và cố gắng tìm kiếm dữ liệu về số trẻ bị chết đuối trong bể bơi. Anh ta đã ghi chép đầy đủ kết quả và viết thành một bài báo gửi tới The Chicago Sun-Times. Bài báo đó đã mô tả một sự thật đáng buồn. Chính nhờ nó mà Levitt trở nên nổi tiếng. “Nếu bạn có một khẩu súng và một cái bể bơi trong vườn. Cái bể bơi có nguy cơ giết chết một đứa trẻ cao hơn 100 lần so với khẩu súng”.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

5. ĐIỀU GÌ LÀM NÊN BẬC CHA MẸ TUYỆT VỜI?

Liệu trên đời có nghiên cứu nào từng cố gắng biến đổi khoa học thành nghệ thuật làm cha mẹ hay chưa?

Trong nhiều năm qua, một số chuyên gia dạy cách làm phụ huynh đã xuất hiện. Ai từng thử làm theo lời khuyên của họ đều có thể gặp hoàn cảnh khó xử. Đôi khi lời khuyên của các chuyên gia rất khác nhau. Có lúc họ đột nhiên nhất trí cho nhau rằng kinh nghiệm truyền thống là sai và kiến thức mới là đúng. Ví dụ, nuôi con bằng sữa mẹ là cách duy nhất đảm bảo sức khỏe và trí thông minh cho trẻ, nhưng có lúc bú bình mới là câu trả lời. Đứa trẻ phải nằm ngửa mà ngủ, cho đến lúc người ta khuyên là nó phải nằm sấp mới tốt. Gan động vật thì hoặc là (a) độc, hoặc (b) tối cần thiết cho phát triển trí não. Yêu cho roi cho vọt, nhưng đánh trẻ em lại đáng bị đi tù.

Trong cuốn sách *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children*, Ann Hulbert thuật lại một số câu chuyện về các “chuyên gia dạy nghệ thuật làm cha mẹ” mâu thuẫn với nhau và với chính họ như thế nào. Những mâu thuẫn này đôi lúc cũng thú vị nhưng thường thì chúng gây ra lo sợ. Trong bộ sách *Babywise*, Gary Ezzo ủng hộ các bậc cha mẹ áp dụng một “chiến lược quản trị trẻ em” để “trở thành bậc cha mẹ hoàn hảo”. Ông ta nhấn mạnh tầm quan trọng của việc sớm huấn luyện trẻ em ngủ một mình suốt đêm. Nhưng Ezzo lại cảnh cáo rằng mất ngủ sẽ “ảnh hưởng tiêu cực đến hệ thần kinh trung ương đang phát triển của đứa trẻ” và dẫn đến chứng chậm hiểu. Trong khi đó các chuyên gia bệnh vực “quan điểm ngủ chung” lại cho rằng ngủ riêng có hại cho tâm lý của trẻ và phải cho trẻ lên “giường ngủ gia đình”. Còn các tác nhân kích thích thì sao? Năm 1983, T. Berry Brazelton cho rằng một đứa trẻ khi ra đời “đã được chuẩn bị tuyệt vời cho vai trò tìm tòi về bản thân và thế giới xung quanh.” Brazelton ủng hộ việc kích thích trẻ sớm tự vận động – tức là tạo nên một đứa trẻ “có khả năng tương tác”. Tuy nhiên, 100 năm trước, L. Emmett Holt quan ngại rằng trẻ em không phải là “đồ chơi”. Vì vậy, Holt tin rằng không được “bắt buộc hay thúc ép thái quá” trong hai năm đầu đời của trẻ; trí não phát triển rất nhanh trong

quãng thời gian này và kích thích quá độ có thể dẫn đến “tác hại vô cùng lớn”. Ông cũng tin là không nên dỗ một đứa trẻ đang khóc, trừ khi nó đau. Holt giải thích rằng một đứa trẻ phải được khóc 15-30 phút/ngày, “Đó chính là bài thể dục của bé”.

Một chuyên gia điển hình về nghệ thuật làm cha mẹ, cũng như các chuyên gia trong mọi lĩnh vực, thường có vẻ tự tin thái quá. Các chuyên gia ít khi tranh cãi về các khía cạnh của vấn đề, mà thường chỉ cố gắng “cầm cò” ở một khía cạnh. Lý do là vì những chuyên gia dè dặt hoặc mơ hồ thì thường ít gây chú ý. Một chuyên gia phải rất bạo dạn nếu anh ta muốn đưa ý tưởng của mình vào kiến thức phổ thông. Cơ may lớn nhất để anh ta làm được như vậy là cố gắng lôi kéo tình cảm của công chúng, vì cảm tính là kẻ thù của tranh luận lý tính. Và khi cảm tính đã tham gia thì cảm giác sợ hãi lẫn át những thứ còn lại. Một con thú hung dữ, vũ khí huỷ diệt hàng loạt của Iraq, dịch bò điên, hội chứng chết non: làm sao chúng ta lại không chú ý đến lời khuyên của chuyên gia về những chuyện đó, khi mà cũng giống như ông bác kể chuyện ma cho bầy cháu nhỏ, anh ta làm chúng ta bốt run?

Chẳng ai nhảy cảm với trò dọa dẫm của chuyên gia bằng các bậc phụ huynh. Tâm lý sợ hãi, trên thực tế, là một phần cơ bản nhất của nghệ thuật làm cha mẹ. Phụ huynh, rốt cuộc, chỉ là người chăm nom cho sinh mạng của một tạo vật – mà ngay từ đầu đã bơ vơ hơn bất kỳ sinh vật nào khác. Vì thế, phần lớn phụ huynh dùng năng lực làm cha mẹ của họ vào việc sợ hãi.

Vấn đề là ở chỗ: họ thường sợ những thứ không đáng sợ. Thực ra đó không phải là lỗi của họ. Phân biệt sự thật với tin đồn luôn luôn là một việc khó khăn, đặc biệt là đối với các bậc cha mẹ bận rộn. Và những lời khuyên vô tư từ các chuyên gia – không hề nói điều gì tạo áp lực đối với các bậc phụ huynh đáng mến – có sức thuyết phục khiến họ khó mà phân biệt nổi. Những sự kiện thực tế mà các bậc cha mẹ cố nhặt nhanh thường được đánh bóng hoặc thổi phồng, hoặc bị tách rời khỏi ngữ cảnh để phục vụ cho chương trình truyền hình...

Hãy xem cha mẹ của một cô bé tám tuổi, tạm gọi là Molly. Hai cô bạn thân nhất của cô bé, Amy và Imani, sống ngay cạnh nhà. Cha mẹ Molly biết rằng cha của Amy có một khẩu súng trong nhà, vì thế họ cấm Molly đến chơi nhà Amy. Thay vào đó, Molly rất hay ở chơi nhà Imani, vì ở đây có một bể bơi ở sân sau. Cha mẹ Molly cảm thấy yên tâm vì đã lựa chọn đúng đắn để bảo vệ con gái mình.

Nhưng theo dữ kiện thống kê, lựa chọn của họ chẳng thông minh chút nào. Mỗi năm, ở nước Mỹ, tỷ lệ chết đuối của trẻ em là 1 bé/11.000 bể bơi gia đình. (Nước Mỹ có 6 triệu bể bơi, nghĩa là khoảng 550 trẻ em dưới 10 tuổi chết đuối mỗi năm). Trong khi đó, tỷ lệ trẻ em chết vì súng là 1 bé/1.000.000 khẩu súng. (Ở đất nước với khoảng 200 triệu khẩu súng, điều đó có nghĩa là khoảng 175 trẻ dưới 10 tuổi chết vì súng mỗi năm). Xác suất chết vì bể bơi (1/11.000) so với chết vì súng (1/1.000.000) không hề tương đương: Khả năng Molly chết khi bơi lội ở nhà Imani cao hơn gấp 100 lần so với do chơi súng ở nhà Amy.

Nhưng phần lớn chúng ta, cũng như cha mẹ của Molly, là những kẻ đánh giá rủi ro rất tồi. Peter Sandman, một người tự nhận là “chuyên gia tư vấn rủi ro” ở Princeton, bang New Jersey, chỉ ra rằng vào đầu năm 2004, chỉ sau một ca bệnh bò điên duy nhất ở Mỹ, là cả một sự điên cuồng về thịt bò. Sandman phát biểu trên tạp chí New York Times, “Thực tế cái rủi ro làm người ta sợ và cái rủi ro làm người ta chết là rất khác nhau”.

Sandman đưa ra một bảng so sánh giữa bệnh bò điên (cực kỳ đáng sợ nhưng lại cực kỳ hiếm) và sự phát tán mầm bệnh về đường ruột qua thực phẩm trong nhà bếp gia đình điển hình (cực kỳ phổ biến, song lại không đáng sợ). “Rủi ro mà bạn kiểm soát được ít hơn nhiều so với những rủi ro mà bạn không kiểm soát được”, Sandman nói. “Trong trường hợp bò điên, bạn có cảm giác như nó vượt khỏi tầm kiểm soát của bản thân. Bạn không thể biết trong miếng thịt bạn mua có mầm bệnh hay không. Bạn không thấy được, không ngửi được. Trong khi đó, rác bẩn trong nhà bếp lại hoàn toàn nằm trong quyền kiểm soát của bạn. Bạn có thể rửa sạch miếng giẻ, bạn có thể cọ sạch sàn.”

Nguyên lý “kiểm soát” của Sandman có thể giải thích tại sao phần lớn người ta lại sợ bay trên máy bay hơn là lái xe hơi. Ý nghĩ của họ như sau: Vì tôi lái chiếc xe, tôi chính là người nắm giữ sự an toàn của bản thân; vì tôi không điều khiển được chiếc máy bay, tôi phụ thuộc vào vô số nhân tố bên ngoài.

Thế thì cái gì chúng ta nên sợ hơn, lái xe hay là đi máy bay?

Sẽ tốt hơn nếu trước tiên chúng ta đặt một câu hỏi: chính xác là chúng ta sợ cái gì? Sợ chết. Cứ cho là như thế. Nhưng nỗi sợ chết cần phải được làm rõ hơn. Tất nhiên mọi người đều biết là tất cả họ rồi sẽ chết, và chúng ta

thường lo sợ về điều đó. Nhưng nếu ai đó bảo rằng khả năng tử vong trong năm tới của bạn là 10%, chắc hẳn bạn sẽ lo lắng hơn, đến mức có thể thay đổi cả lối sống. Và nếu ai đó bảo rằng khả năng tử vong vào phút tới của bạn là 10%, chắc là bạn sẽ hoảng sợ. Như vậy, chính cái khả năng chết ngay làm bạn sợ – nghĩa là cách hợp lý nhất để đo lường nỗi sợ chết là thời gian.

Nếu bạn có một chuyến đi và được quyền lựa chọn lái xe hoặc đi máy bay, có lẽ bạn phải cân nhắc tỷ lệ chết dựa trên thời gian lái xe so với thời gian đi máy bay. Sự thật là ở nước Mỹ có nhiều người chết trong các tai nạn giao thông đường bộ hơn (khoảng 40.000 người) so với tai nạn hàng không (dưới 1.000 người). Nhưng đúng là người ta đi xe nhiều hơn đi máy bay. (Số người chết trong các tai nạn thuyền bè mỗi năm còn nhiều hơn trong các tai nạn máy bay; như chúng ta đã thấy trong ví dụ so sánh bể bơi và súng ống, nước nguy hiểm hơn nhiều người tưởng). Cả hai phương án đều có thể (hoặc, thực ra, không thể) dẫn đến cái chết như nhau.

Nhưng nỗi sợ hãi phát triển rất nhanh trong thời hiện tại. Đây chính là lý do tại sao các chuyên gia lệ thuộc vào nó; trong một thế giới ngày càng mất bình tĩnh đối với các tiến trình dài hạn, tâm lý sợ hãi là trò chơi hiệu nghiệm. Hãy thử tưởng tượng bạn là một quan chức chính phủ tìm kiếm ngân sách để chống lại một trong hai sát thủ: tấn công khủng bố và bệnh tim. Bạn nghĩ cái nào dễ khiến quốc hội mở kết sắt ra hơn? Khả năng một người bất kỳ nào đó bị giết trong một cuộc tấn công khủng bố chắc chắn nhỏ hơn khả năng người đó tự làm nghẽn động mạch của mình bằng thức ăn nhanh và chết vì nhồi máu cơ tim. Nhưng một cuộc tấn công khủng bố lại xảy ra ngay bây giờ; chết vì nhồi máu thì còn xa và đó là một thảm họa im lìm. Hành động khủng bố nằm ngoài vòng kiểm soát; khoai tây chiên (thức ăn nhanh) thì không. Cũng quan trọng như nhân tố kiểm soát là cái mà Peter Sandman gọi là nhân tố kinh sợ. Chết vì khủng bố (hay vì chứng bò điên) bị coi là rất đáng kinh sợ; nhưng chết vì đau tim hay vì một vài lý do khác lại không.

Sandman là một chuyên gia làm việc cho cả hai phía đối lập nhau. Có lúc ông giúp một nhóm các nhà bảo vệ môi trường phơi bày mối nguy hại đối với sức khỏe công chúng. Lúc khác, khách hàng của ông lại là vị giám đốc công ty bán đồ ăn nhanh muốn giải quyết một vụ bê bối với vi khuẩn E.coli. Sandman tối giản kinh nghiệm chuyên gia của mình bằng một công thức ngắn gọn: Rủi ro = Nguy hiểm + Tổn hại. Đối với vị giám đốc đồ ăn nhanh, Sandman đưa ra cách giải quyết “giảm bớt tổn hại”; đối với các nhà bảo vệ

môi trường, đó là “gia tăng tổn hại.”

Thế thì tại sao bể bơi ít đáng sợ hơn súng? Ý nghĩ rằng đứa trẻ bị bắn xuyên qua ngực bởi khẩu súng nhà hàng xóm thật là bi thảm, kinh khiếp – tóm lại là cực kỳ tổn hại. Bể bơi lại không gợi nên ý niệm đó. Một phần lý do bắt nguồn từ yếu tố quen thuộc. Cũng giống như người ta đi xe hơi nhiều hơn đi máy bay, phần lớn chúng ta có nhiều kinh nghiệm bơi trong bể bơi hơn là bắn súng. Nhưng chỉ cần có 30 giây là một đứa trẻ có thể chết đuối và điều đó thường diễn ra êm ả. Một đứa trẻ có thể chết đuối ngay trong mực nước nông chỉ vài chục phân. Trong khi đó, để tránh chết đuối lại rất dễ dàng: một người lớn đứng trông, một hàng rào quanh bể bơi, một ổ khóa ở cửa sau để đứa trẻ chập chững không thể ra ngoài mà không ai biết.

Nếu mọi bậc cha mẹ đều đề phòng theo cách này, có thể cứu được mạng sống của 400 đứa trẻ Mỹ mỗi năm. Như thế đã là gấp đôi số sinh mạng được cứu bởi hai sáng kiến khác được quảng bá rộng rãi: cũi an toàn và ghế ngồi trẻ em trên xe hơi. Các số liệu cho thấy ghế ngồi nhiều lắm chỉ có ích trên lý thuyết. Chắc chắn là để trẻ ngồi ở băng sau an toàn hơn là cho chúng ngồi trên lòng bố mẹ ở băng trước, nơi mà chúng có thể sẽ văng ra ngoài khi có tai nạn. Nhưng chuyện an toàn ở đây lại là ngăn ngừa trẻ em chơi súng, chứ không phải buộc chúng vào chiếc ghế ngồi trị giá 200 đô-la. Tuy thế, nhiều bậc cha mẹ lại phóng đại lợi ích của chiếc ghế đến mức họ lặn lội đến tận đồn cảnh sát khu vực hay trạm cứu hỏa để chúng được lắp đúng cách. Hành động của họ vì tình yêu thương, chắc chắn rồi, nhưng đó cũng là nỗi ám ảnh khi làm cha mẹ. (Các bậc cha mẹ bị ám ảnh cho rằng họ biết họ là ai và thường tự hào về điều đó; các bậc cha mẹ không bị ám ảnh nhận biết ai là người bị ám ảnh và có khuynh hướng chế giễu những người đó).

Phần lớn các phát minh trong lĩnh vực an toàn cho trẻ em đều đi kèm với một sản phẩm mới được quảng cáo rầm rộ. (Có đến gần 5 triệu ghế ngồi xe hơi cho trẻ em bán ra hàng năm). Các sản phẩm này thường đáp ứng một vài nỗi sợ hãi đang lên, hay như thuật ngữ của Peter Sandman, tổn hại dễ bẹp nguy cơ. Hãy so sánh con số 400 trẻ được cứu nhờ một vài biện pháp đề phòng áp dụng cho bể bơi với số trẻ cứu được bởi những cuộc vận động âm ỉ hơn: đóng gói hàng hoá sao cho an toàn đối với trẻ em (khoảng 50 trẻ/năm), quần áo ngủ khó cháy (10 trẻ), giữ trẻ em tránh xa túi hơi an toàn trên xe (có chưa đến 5 trẻ bị túi hơi giết chết kể từ khi túi hơi ra đời) và dây rút an toàn trên quần áo trẻ em (2 trẻ).

Khoan đã. Bạn tự nhủ. Có quan trọng khi các vị phụ huynh bị các chuyên gia và nhân viên tiếp thị lôi kéo? Chẳng phải chúng ta nên tán đồng mọi nỗ lực, dù là bé nhỏ để giúp cho bọn trẻ được an toàn hơn? Chẳng phải các bậc cha mẹ đã có đủ thứ phải lo lắng? Rốt cuộc, cha mẹ là người chịu trách nhiệm về một trong những thứ quan trọng nhất mà chúng ta đều biết, đó là định hình nhân cách của trẻ. Phải vậy không?

Vai trò của cha mẹ được gọi ra từ một câu hỏi giản đơn: Cha mẹ thật sự quan trọng như thế nào?

Rõ ràng làm cha mẹ không tốt là vấn đề cực kỳ nghiêm trọng. Khi mối liên quan giữa vấn đề nạo thai và tội phạm được làm rõ thì những đứa trẻ không mong muốn, hẳn nhiên sẽ bị bỏ mặc hoặc lạm dụng, và có những kết cục tệ hơn hẳn những đứa trẻ được cha mẹ hoan hỉ đón đợi. Nhưng những bậc cha mẹ hoan hỉ đó thực ra có thể làm tròn bốn phận vì con cái tới mức nào?

Các nhà khoa học đã mất hàng thập kỷ để nghiên cứu về câu hỏi này. Rất nhiều nghiên cứu, bao gồm cả nghiên cứu đối với các cặp song sinh bị chia tách từ lúc ra đời, đã kết luận rằng gen chịu trách nhiệm đối với khoảng 50% nhân cách và khả năng của trẻ.

Vậy nếu tự nhiên gánh phân nửa trách nhiệm đối với số phận của đứa trẻ, cái gì chịu trách nhiệm với nửa còn lại? Chắc chắn đó phải là quá trình nuôi dưỡng – từ những bản nhạc cổ điển Mozart cho trẻ em, cả các bài thuyết giáo trong nhà thờ, những chuyến đi thăm viện bảo tàng, bài học tiếng Pháp, việc mặc cả, âu yếm, mắng mỏ, cho đến trừng phạt, toàn bộ những thứ đó tạo nên công việc làm cha mẹ. Nhưng làm thế nào để giải thích một nghiên cứu nổi tiếng khác, Dự án Con nuôi Colorado – đã theo dõi cuộc đời của 245 trẻ em được nhận làm con nuôi và phát hiện ra rằng thực tế không có mối liên quan nào giữa những nét nhân cách của đứa trẻ với nhân cách của cha mẹ nuôi? Hoặc những nghiên cứu khác cho thấy tính cách của một đứa trẻ không bị ảnh hưởng nhiều cho dù có được gửi vào nhà trẻ hay không, có đủ cha mẹ hay chỉ có một người, mẹ có đi làm hay không, có hai mẹ hay hai cha hay chỉ có một cha, một mẹ?

Sự mất cân đối giữa ảnh hưởng của quá trình sinh thành – dưỡng dục được đề cập trong một cuốn sách xuất bản năm 1998 của một tác giả ít nổi tiếng, tên là Judith Rich Harris. Cuốn sách nhan đề The Nurture Assumption

đã lên án các bậc cha mẹ thích chiếm hữu, cuốn sách có tính khiêu khích đến nỗi nó có đến hai tiêu đề phụ: Tại sao trẻ em lại làm theo cách riêng của chúng? (Why Children Turn Out the Way They Do) và Các bậc cha mẹ có ít ảnh hưởng hơn bạn nghĩ, còn bạn bè thì ảnh hưởng nhiều hơn (Parents Matter Less than You Think and Peers Matters More). Harris chỉ rõ rằng các bậc cha mẹ sai lầm nếu nghĩ rằng họ góp một phần lớn vào nhân cách của đứa trẻ. Niềm tin ấy, theo bà, là một “hoang tưởng văn hóa”. Harris chỉ ra rằng ảnh hưởng từ trên xuống của cha mẹ bị đè bẹp bởi ảnh hưởng theo số đông của áp lực tác động hàng ngày từ bạn chơi và bạn học.

Sự vô lý mà cuốn sách của Harris – người đã lên chức bà, không hề có bằng tiến sĩ hay học vị – đã gây nên sự ngạc nhiên và bức bối. “Công chúng có lý khi nói rằng, ‘Lại nữa’”, một người điểm sách viết. “Năm nọ chúng ta được bảo rằng sự kết nối giữa cha mẹ và con là chìa khóa, năm sau lại được bảo rằng chúng tự hình thành nhân cách. Rồi có người cho rằng khuyến khích là điều quan trọng. [Nào là] 5 năm đầu tiên là giai đoạn quan trọng nhất; không, 3 năm đầu mới quan trọng; không, chỉ năm đầu tiên thôi. Hãy quên những điều đó đi: Tất cả chỉ do gen mà thôi!”

Nhưng lý thuyết của Harris lại được tán thành bởi những chuyên gia hàng đầu. Một trong số họ là Steven Pinker, một nhà tâm lý học nhận thức có nhiều kinh nghiệm và là tác giả của nhiều cuốn sách bán chạy, người mà trong cuốn sách Black Slate đã gọi quan điểm của Harris là “đáng suy nghĩ” (theo nghĩa tốt). “Các bậc cha mẹ theo kiểu truyền thống khi tham gia chữa trị tâm lý, trở lại sống thời trẻ thơ của họ trong 50 phút, luôn chống lại và tìm cách đồ riệt những bất hạnh của họ là do cách đối xử của cha mẹ,” Pinker cho biết. “Nhiều nghiên cứu tìm hiểu về tuổi thơ như là nguồn gốc của bi kịch và vinh quang cho tuổi trưởng thành. ‘Các chuyên gia về nghệ thuật làm cha mẹ’ khiến phụ nữ thấy mình như quái vật nếu họ ra khỏi nhà để đi làm hay quên đọc truyện cho con nghe trước khi đi ngủ. Tất cả những thành kiến sâu sắc ấy phải được xem xét lại.”

Hay chính họ cần phải nghĩ lại? Cha mẹ phải đóng vai trò quan trọng chứ, bạn tự nhủ. Bên cạnh đó, cho dù quan hệ bạn bè ảnh hưởng lớn đến thế nào tới đứa trẻ, không phải chính cha mẹ là người chọn bạn cho bé hay sao? Đó là lý do mà cha mẹ phải vất vả lựa chọn hàng xóm, trường học, bạn bè?

“Cha mẹ quan trọng đến đâu?” vẫn là một câu hỏi hay. Nó cũng là một câu hỏi cực kỳ phức tạp. Để xác định ảnh hưởng của cha mẹ tới con cái,

chúng ta sẽ đo lường theo mặt nào của đứa trẻ: nhân cách? điểm số ở trường? cách cư xử? năng lực sáng tạo? tiền lương của nó khi trưởng thành? Thế còn những yếu tố như: gen di truyền, môi trường gia đình, tầng lớp kinh tế xã hội, học hành, óc suy xét, vận may, bệnh tật, v.v... sẽ tác động ra sao tới trẻ?

Hãy xem xét câu chuyện của hai đứa trẻ, một da trắng và một da đen.

Cậu bé da trắng lớn lên ở ngoại ô Chicago với cha mẹ có hiểu biết rộng và tự mình tham gia cải cách nhà trường. Cha của cậu, có một công việc liên quan sản xuất, thường hay đưa cậu đi bộ ngoài trời. Mẹ cậu làm nội trợ nhưng vẫn tới trường và có bằng cử nhân. Cậu bé hạnh phúc và học rất tốt. Thầy giáo nghĩ rằng cậu là một thiên tài toán học bẩm sinh. Cha mẹ khuyến khích và cực kỳ tự hào khi cậu học nhảy cóc một lớp. Cậu có một đứa em ngưỡng mộ mình và đứa em cũng rất thông minh. Gia đình còn thường xuyên tổ chức các buổi họp mặt văn học ở nhà.

Cậu bé da đen sinh ra ở Daytona Beach, bang Florida và bị mẹ đẻ bỏ rơi khi mới hai tuổi. Cha của cậu có một công việc bán hàng kha khá, nhưng lại nghiện rượu nặng. Ông ta thường xuyên đánh đập cậu bằng đầu vòi tưới vườn bằng sắt. Một đêm, khi cậu bé 11 tuổi đang trang trí cây Giáng sinh trên bàn – cây Giáng sinh đầu tiên mà cậu có – thì cha đánh đập một người bạn gái của ông ta trong bếp. Ông ta đánh bà ta mạnh đến nỗi răng gãy văng đến tận gốc cây Giáng Sinh, nhưng cậu biết là tốt nhất không nên lên tiếng. Ở trường học, cậu chẳng cố gắng gì. Chẳng mấy chốc cậu đã bán ma túy, quậy phá hàng xóm và sử dụng súng. Cậu luôn cố tình đi ngủ trước khi cha đi ngủ về và ra khỏi nhà trước khi cha thức dậy. Thế rồi người cha vào tù vì tội quấy rối và xâm hại tình dục. Mới mười hai tuổi, cậu bé đã phải tự lực mà sống.

Bạn không buộc phải tin theo kiểu những bậc cha mẹ bị ám ảnh và nghĩ rằng cậu bé thứ hai không hề có cơ hội nào còn cậu bé thứ nhất thì có được cơ hội. Có thể cậu bé thứ hai, người phải chịu thêm cản trở của việc phân biệt chủng tộc, lại hóa ra có một cuộc sống đầy ý nghĩa? Có thể cậu bé thứ nhất với đủ điều kiện để thành công, lại thất bại vì lý do nào đó? Và số mệnh của mỗi cậu bé được cha mẹ đóng góp bao nhiêu phần?

Người ta có thể lý luận muôn đời về những gì tạo nên cha mẹ hoàn hảo. Vì hai lý do, các tác giả cuốn sách này không làm như thế. Lý do thứ nhất là không ai trong số chúng tôi tự xưng là chuyên gia về nghệ thuật làm cha mẹ (mặc dù chúng tôi có đến sáu đứa con dưới năm tuổi). Lý do thứ hai là chúng

tôi thường bị thuyết phục bởi các dữ liệu thống kê thực tế hơn là lý thuyết làm cha mẹ.

Một số đặc điểm của một đứa trẻ – ví dụ như nhân cách, hoặc tính sáng tạo – không phải dễ mà đo lường được bởi dữ kiện. Nhưng sức học ở trường thì đo được. Và vì thế, phần lớn các bậc cha mẹ nhất trí rằng giáo dục là cốt lõi của việc định hình một đứa trẻ, sẽ là hợp lý nếu bắt đầu bằng cách phân tích một tập hợp dữ kiện lấy từ trường học.

Những dữ kiện liên quan đến việc chọn trường, một vấn đề mà phần lớn người ta cảm nhận mạnh mẽ theo hướng này hay hướng khác. Những người tin vào việc chọn trường cho rằng tiền đóng thuế của họ cho phép họ có quyền gửi con cái đến những trường học tốt nhất có thể được. Các nhà phê bình lo ngại rằng chọn lựa trường học sẽ khiến những học sinh kém nhất lại phải đi học ở những trường tồi nhất. Thế nhưng, dường như các bậc cha mẹ đều tin rằng con cái họ chỉ có thể lớn khôn nếu chúng được học ở một trường phù hợp, nơi hội tụ đầy đủ học thuật, giáo trình, tính thân thiện và môi trường an toàn.

Việc lựa chọn trường học xuất hiện sớm trong hệ thống trường học tại Chicago (CPS). Đó là bởi vì CPS, cũng như phần lớn các trường ở khu vực thành thị khác, có một số ít học sinh da màu. Mặc dù trong vụ Brown kiện Ủy ban Giáo dục Topeka năm 1954, tòa án tối cao của Hoa Kỳ đã phán quyết rằng các trường học phải xóa bỏ nạn phân biệt chủng tộc, nhưng nhiều học sinh da đen của CPS vẫn tiếp tục đi học ở những trường có nhiều người da đen. Vì vậy, vào năm 1980, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ và Ủy ban Giáo dục Chicago đã phối hợp với nhau để điều chỉnh sự chênh lệch này tại các trường trong thành phố. Người ta đã quyết định rằng học sinh mới vào trường có thể xin học ở bất kỳ trường nào trong quận.

Ngoài bề dày lịch sử, có nhiều lý do để chương trình lựa chọn trường học của CPS trở thành đối tượng nghiên cứu tốt. Nó cung cấp một bộ dữ liệu đồ sộ – Chicago có hệ thống trường học lớn thứ ba trong nước, sau New York và Los Angeles – với nhiều trường để lựa chọn (hơn 60 trường trung học). Tỷ lệ lựa chọn hệ thống này khá cao, có đến gần một nửa số học sinh của CPS chuyển đến từ các trường lân cận. Nhưng khía cạnh hay nhất của chương trình CPS – nhìn từ lợi ích của nghiên cứu – là cách thức chọn trường ở đây.

Người ta dự đoán trước rằng để ngổ cồng của các trường tại đây cho toàn

bộ học sinh Chicago sẽ tạo nên cảnh hỗn loạn. Những trường có điểm thi và tỷ lệ tốt nghiệp cao hơn chắc chắn sẽ nhận được đơn xin học tới tấp, khiến chúng không thể thỏa mãn yêu cầu của mọi học sinh.

Để công bằng, CPS sử dụng một kiểu xổ số. Đối với các nhà nghiên cứu, đây đúng là một ân huệ đáng kể. Các nhà khoa học về hành vi sẽ khó có thể tạo ra được một thử nghiệm tốt hơn trong phòng thí nghiệm. Cũng giống như các nhà khoa học chọn ra con chuột thí nghiệm một cách ngẫu nhiên để bỏ vào nhóm bị khảo sát hay nhóm đối chứng, ban giám đốc hệ thống trường học ở Chicago cũng làm như vậy. Hãy tưởng tượng, có hai học sinh, về mặt thống kê thì hoàn toàn như nhau, ai cũng muốn vào một trường vừa mới, vừa tốt. Vì kết quả bốc thăm, một người được vào trường mới, còn người kia ở lại. Bây giờ hãy hình dung chúng ta nhân số học sinh đó lên hàng nghìn lần. Kết quả là một thí nghiệm tự nhiên ở quy mô khổng lồ. Việc thí nghiệm không phải là mục đích của những người phụ trách CPS, nhưng khi nhìn nhận theo góc độ này, cách bốc thăm như vậy cho ta một cơ hội tuyệt vời để đo lường xem việc lựa chọn trường học (nói chính xác là lựa chọn một trường học tốt hơn) thật sự quan trọng ra sao.

Thế dữ kiện cho thấy điều gì?

Câu trả lời sẽ không làm hài lòng các bậc cha mẹ bị ám ảnh: trong trường hợp này, lựa chọn trường học chẳng quan trọng gì cả. Liệu có đúng là những học sinh Chicago đi bốc thăm chọn trường có nhiều khả năng tốt nghiệp hơn những học sinh không đi chọn? Việc chọn trường tạo nên khác biệt? Đó chỉ là ảo giác. Bằng chứng là ở phép so sánh này: Các học sinh thắng khi bốc thăm và đi học ở những trường “tốt hơn” không hề khá hơn những học sinh có cùng trình độ nhưng bị thua khi bốc thăm và phải ở lại trường cũ. Tức là, một học sinh quyết định rời trường cũ để bước vào CPS sẽ tốt nghiệp cho dù có cơ hội theo học ở một ngôi trường mới hay không. Hóa ra những điều có vẻ như là lợi thế nhờ đi học ở trường mới lại không dính dáng gì đến ngôi trường mới ấy cả. Ý nghĩa của sự kiện này là ở chỗ các học sinh và phụ huynh đã chọn bỏ trường cũ để sang CPS có xu hướng thông minh hơn và có nhiều động lực hơn đối với việc học hành. Nhưng về mặt thống kê mà nói, họ không thu lượm được thêm kiến thức khi chuyển trường.

Có đúng là các học sinh bị bỏ lại ở trường cũ sẽ gặp khó khăn hơn? Không, họ vẫn tiếp tục thi cử ở cùng trình độ như trước đó.

Tuy nhiên, cũng có một nhóm học sinh ở Chicago thấy được sự thay đổi kỳ diệu: đó là những người đi học trường kỹ thuật hoặc trường dạy nghề. Các học sinh này về thực chất đã đạt trình độ khá hơn trước và tốt nghiệp với tỷ lệ cao hơn ước đoán dựa trên mức độ thể hiện của họ trước đó. Như thế, chương trình chọn trường của CPS có giúp một phân khúc nhỏ học sinh chuẩn bị để có một nghề nghiệp chắc chắn bằng cách cung cấp cho họ những kỹ năng thực hành. Nhưng chương trình này không chứng tỏ rằng nó khiến ai đó trở nên thông minh hơn.

Có lẽ nào việc chọn trường lại không hề quan trọng như thế? Không phụ huynh nào, dù là ở dạng bị ám ảnh hay không, lại sẵn sàng tin như vậy. Nhưng khoan đã: có thể đó là do chủ thể nghiên cứu CPS là học sinh trung học – những người có thể khó thay đổi. “Có quá nhiều học sinh vào trung học nhưng lại không chuẩn bị để học trung học,” Richard P. Mills, Ủy viên Hội đồng Giáo dục bang New York, mới đây đã nhận xét, “Bọn trẻ chỉ biết đọc, viết, làm toán ở mức độ tiểu học. Chúng ta phải sửa chữa vấn đề này từ những cấp học thấp hơn.”

Thực vậy, các nghiên cứu đã chứng thực mối lo ngại của Mills. Khi phân tích sự chênh lệch về thu nhập giữa người da trắng và da đen – thường thì người da đen thu nhập ít hơn đáng kể – các học giả phát hiện ra rằng sự chênh lệch ấy thực ra sẽ được xoá bỏ tận gốc nếu tính đến điểm thi của người da đen từ lớp tám trở xuống (vốn đã luôn thấp hơn ngay tại cấp học này). Nói cách khác, chênh lệch thu nhập da trắng – da đen nhiều khả năng là do chênh lệch giáo dục da trắng – da đen, mà lẽ ra đã phải được theo dõi từ nhiều năm trước. “Giảm được chênh lệch điểm số giữa trẻ em da trắng – da đen,” tác giả của một nghiên cứu viết, “sẽ giúp xoá bỏ nạn phân biệt chủng tộc tốt hơn bất kỳ chiến lược nào khác cần hỗ trợ về mặt chính trị.”

Vậy sự chênh lệch điểm số giữa trẻ em da trắng và da đen từ đâu mà ra? Nhiều lý thuyết đã được đưa ra trong những năm qua: nghèo đói, gen di truyền, hiện tượng “thụt lùi mùa hè” (người da đen mất kiến thức cơ bản nhiều hơn người da trắng khi trường học nghỉ hè), thiên vị chủng tộc khi thi cử hay trong nhận thức của giáo viên và người da đen phản ứng lại cách cư xử “giống dân da trắng.”

Trong tài liệu nhan đề *The Economics of Acting White*, Roland G. Fryer Jr., nhà kinh tế học người da đen trẻ tuổi, tốt nghiệp trường Harvard, chỉ ra rằng một số học sinh da đen “khiến người ta nản lòng khủng khiếp khi cố

thuyết phục họ thực hiện một vài hành vi nào đó (chẳng hạn như học hành, tập múa ballet, v.v...). chỉ vì sợ bị người khác cho rằng mình đang cố hành động như dân da trắng (và bị gọi là ‘đồ bán rẻ’). Việc bị gán một biệt danh như thế, ở một vài cộng đồng, có thể dẫn đến những hình phạt từ tẩy chay cho đến đánh đập, hoặc bị giết”. Fryer trích dẫn trường hợp của một cậu bé tên là Kareem Abdul-Jabbar, sau này đổi tên là Lew Alcindor, đi học lớp bốn ở một trường mới và phát hiện ra rằng mình đọc còn giỏi hơn học sinh lớp bảy: “Khi tụi bạn biết được điều đó, tôi trở thành mục tiêu... Đó là lần đầu tiên tôi xa nhà, lần đầu tiên ném trái một môi trường toàn da đen, và tôi nhận ra rằng mình bị trừng phạt vì tất cả những gì tôi đã được dạy là đúng đắn. Tôi được toàn điểm A và bị căm ghét, tôi phát âm đúng giọng và bị gọi là đồ rác rưởi. Tôi phải học thứ ngôn ngữ mới chỉ để có thể đương đầu với những lời đe dọa. Tôi cư xử tử tế vì từng là một cậu bé ngoan và phải trả giá cho điều đó.”

Fryer cũng là tác giả của tài liệu Nhận thức về khoảng cách điểm số giữa học sinh da đen – da trắng trong hai năm đầu đi học (Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School). Bài báo này sử dụng thông tin lấy từ dữ kiện của chính phủ để chỉ rõ khoảng cách giữa trẻ em da trắng và da đen. Thú vị hơn nữa, dữ kiện này trả lời được câu hỏi mà mọi bậc phụ huynh – dù là da trắng, da đen – muốn hỏi: Những nhân tố nào có và không ảnh hưởng đến khả năng học tập ở trường của trẻ?

Vào cuối những năm 1990, Bộ Giáo dục Hoa Kỳ thực hiện một dự án đồ sộ gọi là Nghiên cứu Thời thơ ấu (Early Childhood Longitudinal Study – ECLS). Dự án ECLS nhằm đo lường thành tích học tập của hơn 20.000 trẻ em từ nhà trẻ cho đến lớp năm. Đối tượng nghiên cứu được lựa chọn trên khắp đất nước để đại diện được cho nhiều tầng lớp học sinh Hoa Kỳ.

Dự án ECLS đo lường thành tích học tập của học sinh và thu thập các thông tin điều tra điển hình về từng đứa trẻ: chủng tộc, giới tính, cấu trúc gia đình, vị thế xã hội, trình độ giáo dục của cha mẹ, v.v... Việc nghiên cứu còn đi xa hơn những điểm cơ bản đó. Nó bao gồm cả những cuộc phỏng vấn phụ huynh học sinh (giáo viên cũng như ban giám hiệu) có danh sách câu hỏi nhiều hơn so với các phỏng vấn điển hình của chính phủ: liệu phụ huynh có đánh đập con em không, nếu có thì có thường xuyên không; liệu họ có đưa con em đến thư viện hay bảo tàng không; con em họ xem ti vi đến mức độ nào.

Kết quả là chúng ta tích trữ được một bộ dữ kiện cực kỳ phong phú – mà nếu biết đặt câu hỏi thích hợp, sẽ đưa ra nhiều đáp án đáng ngạc nhiên.

Bằng cách áp dụng một mẹo thường dùng của các nhà kinh tế học: phân tích hồi quy, Levitt đã sử dụng các kỹ thuật thống kê để xác định những tương quan khó nắm bắt.

Tương quan đơn giản chỉ là một thuật ngữ của ngành thống kê, dùng để chỉ hai biến số cùng thay đổi. Trời lạnh và tuyết là hai nhân tố tương quan cộng hưởng. Trong khi đó, nắng và mưa lại là hai nhân tố tương quan đối lập. Rất dễ phân tích và đưa ra kết luận nếu như chỉ có một cặp biến số; nhưng khi có một bộ hàng trăm biến số, sẽ khó hơn nhiều. Phân tích hồi quy là công cụ cho phép nhà kinh tế học sắp xếp những cột dữ liệu khổng lồ. Điều này có thể thực hiện được bằng cách giữ nguyên giá trị các biến số, trừ hai biến số cần tập trung khảo sát, và biểu diễn xem hai biến số này cùng biến đổi với nhau như thế nào.

Trong một thế giới hoàn hảo, nhà kinh tế học có thể thực hiện thí nghiệm giống hệt như nhà vật lý hay nhà sinh học: thiết lập hai mẫu thí nghiệm, xem xét ngẫu nhiên một mẫu và đo lường kết quả. Nhưng nhà kinh tế hiếm khi có được môi trường thí nghiệm tuyệt đối như vậy. (Chính vì lý do đó mà xã hội chọn trường ở Chicago lại là một sự kiện tuyệt vời).

Nhà kinh tế học thường chỉ có một tập hợp dữ kiện với nhiều biến số, không biến số nào trong số đó được tạo ra một cách ngẫu nhiên, một số liên quan với nhau còn số khác lại không. Từ mớ hỗn độn đó, anh ta phải xác định xem những nhân tố nào tương quan với nhau và những nhân tố nào không tương quan.

Trong trường hợp dữ kiện của dự án ECLS, có thể nghĩ tới phân tích hồi quy bằng cách thực hiện các nhiệm vụ sau: chuyển đổi dữ liệu của từng học sinh trong tổng số 20.000 thành một dạng bảng mạch điện với một số công tắc. Mỗi công tắc biểu diễn một nhóm các dữ kiện của một đứa trẻ: điểm số môn toán lớp một, điểm số môn toán lớp ba, điểm số môn tập đọc lớp một, điểm số môn tập đọc lớp ba, trình độ văn hóa của người mẹ, thu nhập của người cha, số sách tại nhà, ảnh hưởng tương đối của hàng xóm, v.v...

Một nhà nghiên cứu có thể rút ra những hiểu biết sâu sắc từ tập hợp dữ kiện rất phức tạp này. Anh ta có thể xếp những đứa trẻ có cùng một số đặc tính – nghĩa là tất cả những bảng mạch có một công tắc bật về cùng một

hướng – và xác định đặc tính duy nhất mà chúng không chung nhau. Làm như vậy anh ta phân biệt được ảnh hưởng thật sự của từng công tắc trong bảng mạch và chỉ ra hiệu quả của chiếc công tắc đó – hoặc tất cả các công tắc – trở nên rõ ràng.

Cứ cho là chúng ta sẽ tìm hiểu từ dữ kiện dự án ECLS về mối liên hệ giữa việc làm cha mẹ và giáo dục con cái: có nhiều sách ở nhà có khiến cho trẻ em học tốt ở trường không? Phân tích hồi quy không trả lời chính xác được câu hỏi này, nhưng nó có thể trả lời một câu hỏi hơi khác một chút: một đứa trẻ có nhiều sách ở nhà có xu hướng học tốt hơn một đứa trẻ không có sách hay không? Sự khác biệt giữa hai câu hỏi là sự khác biệt giữa quan hệ nhân quả (câu 1) và tương quan (câu 2). Phân tích hồi quy có thể cho thấy mối tương quan, nhưng không chứng minh được quan hệ nhân quả. Hơn nữa, có nhiều cách mà hai biến số có thể tương quan với nhau. X có thể gây ra Y, Y có thể gây ra X hoặc có khi lại có một nhân tố khác gây ra cả X và Y. Chỉ hồi quy không thì không thể cho bạn biết trời có tuyết vì lạnh, hay trời lạnh vì có tuyết, hay là cả hai hiện tượng chỉ đơn giản là cùng diễn ra.

Dữ kiện của dự án ECLS chứng tỏ rằng một đứa trẻ có nhiều sách ở nhà thường thường đạt điểm kiểm tra cao hơn một đứa trẻ không có sách. Vì thế, các nhân tố này liên quan đến nhau. Nhưng điểm kiểm tra cao còn tương quan với nhiều nhân tố khác nữa. Nếu bạn chỉ so sánh đứa trẻ có nhiều sách với đứa trẻ không có sách, câu trả lời sẽ không mấy chính xác. Có thể số sách ở nhà một đứa trẻ không cho thấy cha mẹ nó làm ra bao nhiêu tiền. Điều chúng ta muốn làm là so sánh hai đứa trẻ giống nhau ở mọi phương diện trừ một điểm- trong trường hợp này, là số sách nó có ở nhà – và xem thử yếu tố đó có tạo nên sự khác biệt trong kết quả học tập hay không.

Phải nói là phân tích hồi quy mang tính nghệ thuật hơn là khoa học. (Về khía cạnh này, nó cũng giống như nghệ thuật làm cha mẹ). Nhưng một chuyên gia nhiều kinh nghiệm có thể sử dụng phân tích hồi quy để biết mối tương quan có ý nghĩa đến đâu và thậm chí biết được liệu mối tương quan ấy có biểu thị một quan hệ nhân quả nào hay không.

Vậy phân tích số liệu của dự án ECLS cho ta biết những gì về năng lực học tập của học sinh? Rất nhiều điều. Điều đầu tiên là về khoảng cách điểm số giữa học sinh da trắng và da đen.

Người ta đã theo dõi từ lâu và thấy rằng trẻ em da đen, kể cả trước khi đặt

chân vào trường học, luôn thua kém các bạn cùng lứa da trắng của mình. Hơn nữa, khả năng học tập của trẻ da đen khó đo lường được ngay cả khi kiểm soát một loạt nhiều biến số. (Để kiểm soát một biến số, điều cốt yếu là phải loại trừ được ảnh hưởng của nó, giống như người chơi golf chấp điểm đối thủ của mình. Trong trường hợp của ECLS, nhà nghiên cứu phải kiểm soát được bất kỳ con số nào biểu hiện sự yếu thế của một học sinh da đen so với một học sinh trung bình). Nhưng những dữ kiện này lại đưa ra một câu chuyện khác. Sau khi kiểm soát một vài biến số – bao gồm cả thu nhập và trình độ văn hóa của phụ huynh đứa trẻ, và tuổi sinh con đầu lòng của người mẹ – khoảng cách điểm số giữa trẻ da trắng và da đen trên thực tế đã bị loại trừ vào thời điểm những đứa trẻ này bước vào trường học.

Phát hiện này đã khuyến khích chúng tôi tìm hiểu kỹ hơn. Nó có nghĩa là trẻ em da đen đã tiếp tục thu được lợi ích liên quan đến bạn bè da trắng của chúng. Nó cũng có nghĩa là dù gì đi nữa, khoảng cách đã nói vẫn có thể móc nối với hàng loạt nhân tố đã được xác định. Dữ kiện cho thấy rằng các trẻ em da đen học kém ở trường không phải vì chúng là da đen, mà vì chúng thường xuất thân từ những gia đình ít học và thu nhập thấp. Nếu một đứa trẻ da đen và một đứa trẻ da trắng điển hình, có cùng môi trường kinh tế xã hội, sẽ có khả năng như nhau trong việc học toán và tập đọc khi vào nhà trẻ.

Đó có phải là một tin tốt không? Không hoàn toàn. Trước hết, bởi vì đứa trẻ da đen điển hình thường xuất thân từ một gia đình ít học và thu nhập thấp, khoảng cách đã đề cập đúng là có thực: ở mức trung bình, trẻ da đen vẫn luôn có điểm số thấp hơn. Còn tệ hơn nữa, ngay cả khi loại trừ ảnh hưởng của thu nhập và trình độ văn hóa của phụ huynh, khoảng cách về trình độ học văn giữa trẻ em da đen – da trắng này lại xuất hiện chỉ sau hai năm kể sau khi vào cấp một. Cuối năm lớp một, trẻ da đen đã thua kém hẳn đứa trẻ da trắng bình đẳng với nó về mặt thống kê. Và khoảng cách này gia tăng một cách vững chắc qua lớp hai và lớp ba.

Vì sao vậy? Đó là một câu hỏi hóc búa và phức tạp. Nhưng một trong số các câu trả lời có thể là trên thực tế ngôi trường mà trẻ da đen điển hình theo học không phải là ngôi trường của trẻ da trắng điển hình và trẻ da đen điển hình thường phải đi học ở những trường học có chất lượng kém. Ngay cả 50 năm sau vụ Brown kiện Hội đồng Giáo dục, nhiều trường học tại Hoa Kỳ trên thực tế vẫn còn bị chia rẽ. Dự án ECLS khảo sát khoảng 1.000 trường, lấy mẫu 20 trẻ em ở mỗi trường. Trong 35% số trường này, không một trẻ da đen

nào được lấy mẫu. Trẻ da trắng điển hình trong nghiên cứu của dự án ECLS đi học ở những trường chỉ có 6% học sinh là người da đen; trong khi đó, đứa trẻ da đen điển hình đi học ở những trường có 60% học sinh là người da đen.

Vậy có phải vì những trường da đen là trường kém? Thú vị thay, chúng không hề tồi tệ chút nào theo cách đánh giá truyền thống. Về khía cạnh sĩ số, trình độ giáo viên, tỷ lệ máy tính trên đầu học sinh, trường da trắng và trường da đen tương tự nhau. Nhưng một ngôi trường da đen điển hình có những chỉ số rắc rối cao hơn rất nhiều, ví dụ như vấn đề băng đảng, cò quay trước cổng trường và thiếu hụt ngân quỹ PTA. Các trường da đen này cung cấp một môi trường mà đơn giản chỉ là không có lợi cho học tập.

Học sinh da đen không phải là người duy nhất bị thiệt thòi khi theo học những trường kém cỏi. Học sinh da trắng ở những trường đó cũng học kém. Trên thực tế, không có một khoảng cách đáng kể nào giữa những trường kém chất lượng và những trường tốt trong một vài năm đầu đi học nếu chúng ta loại bỏ ảnh hưởng của quá trình học tập của học sinh. Nhưng học sinh ở các trường kém chất lượng, dù là da trắng hay da đen, đều thua kém học sinh ở trường tốt. Có thể các nhà giáo dục và nhà nghiên cứu đã sai lầm khi nêu bật vấn đề khoảng cách điểm số giữa trẻ em da trắng và da đen; chính khoảng cách giữa trường kém chất lượng và trường tốt mới là vấn đề cơ bản. Hãy xem xét một thực tế đó là dữ kiện của dự án ECLS cho thấy học sinh da đen ở trường tốt không hề thua kém học sinh da trắng cùng trường; và học sinh da đen ở trường tốt khá hơn hẳn học sinh da trắng ở trường kém.

Rõ ràng là môi trường học tập có ảnh hưởng lớn đến quá trình học tập của học sinh. Liệu chúng ta có thể phát biểu tương tự như vậy về cách giáo dục của phụ huynh? Liệu những bản nhạc của Mozart mà họ cho con cái nghe có ý nghĩa không? Đọc truyện đêm khuya trước khi trẻ đi ngủ nữa? Chuyển nhà ra ngoại ô có đáng không? Trẻ em có cha mẹ nhận trợ cấp PTA có khá hơn những đứa mà cha mẹ chưa bao giờ nghe nói đến PTA?

Dữ kiện đa dạng của dự án ECLS cung cấp một số mối tương quan khá thuyết phục giữa hoàn cảnh cá nhân của đứa trẻ và năng lực học tập của nó. Ví dụ, khi loại trừ tất cả các nhân tố khác, rõ ràng học sinh xuất thân từ nông thôn kém hơn mức trung bình. Trong khi đó, trẻ ngoại ô ở khoảng giữa, còn trẻ thành thị thường có điểm cao hơn trung bình. (Có thể lý do là vì thành thị hấp dẫn nhiều người lao động có trình độ văn hóa cao hơn, và gen di truyền khiến con cái của họ thông minh hơn). Nói chung, học sinh nữ có điểm thi

cao hơn học sinh nam, và người châu Á có điểm thi cao hơn người da trắng – mặc dù người da đen, như chúng ta đã đề cập, có điểm thi tương tự người da trắng với nền tảng gia đình tương tự, ở những trường tương tự.

Hãy sử dụng phân tích quan hệ nhân quả, kinh nghiệm thường thức và nghệ thuật làm cha mẹ để xem xét danh sách bao gồm 16 nhân tố sau đây. Theo dữ kiện của dự án ECLS, tám nhân tố trong số đó cho thấy một mối tương quan mạnh mẽ – dương hoặc âm – với điểm thi. Tám yếu tố còn lại không quan trọng gì cả. Hãy thử đoán xem đó là những yếu tố nào.

Trẻ có cha mẹ học thức cao.

Trẻ có gia đình nguyên vẹn.

Cha mẹ của trẻ có vị trí kinh tế – xã hội cao.

Cha mẹ trẻ vừa chuyển nhà đến nơi có hàng xóm tốt.

Mẹ của trẻ ở độ tuổi từ 30 trở lên khi sinh con đầu lòng.

Mẹ của trẻ ở nhà chăm sóc con từ lúc sinh đến khi bé vào nhà trẻ.

Trẻ nhẹ cân khi sinh.

Trẻ có đi học lớp vỡ lòng.

Ở nhà, cha mẹ trẻ nói tiếng Anh.

Cha mẹ thường xuyên đưa con đi thăm các viện bảo tàng.

Trẻ là con nuôi.

Trẻ hay bị đánh đập.

Cha mẹ trẻ tham gia PTA.

Trẻ thường xuyên xem ti vi.

Trẻ có nhiều sách ở nhà.

Ngày nào cha mẹ cũng đọc sách cho trẻ nghe.

Sau đây là tám yếu tố tương quan mạnh mẽ với điểm thi:

Trẻ có cha mẹ có học thức.

Cha mẹ của trẻ có vị trí kinh tế – xã hội cao.

Mẹ của trẻ ở độ tuổi từ 30 trở lên khi sinh con đầu lòng.

Trẻ nhẹ cân khi sinh.

Ở nhà, cha mẹ trẻ nói tiếng Anh.

Trẻ là con nuôi.

Cha mẹ trẻ tham gia PTA.

Trẻ có nhiều sách ở nhà.

Và đây là những yếu tố không tương quan với điểm thi:

Trẻ có gia đình nguyên vẹn.

Cha mẹ trẻ vừa chuyển nhà đến nơi có hàng xóm tốt.

Mẹ của trẻ ở nhà chăm sóc con từ lúc sinh đến khi bé vào nhà trẻ.

Trẻ có đi học lớp vỡ lòng.

Cha mẹ thường xuyên đưa con đi thăm các viện bảo tàng.

Trẻ hay bị đánh đập.

Trẻ thường xuyên xem ti vi.

Ngày nào cha mẹ cũng đọc sách cho con nghe.

Bây giờ chúng ta sẽ so sánh từng cặp một:

Quan trọng: Trẻ có cha mẹ có học thức.

Không quan trọng: Trẻ có gia đình nguyên vẹn.

Đứa trẻ mà cha mẹ có học thức thường học tốt ở trường; chuyện này không có gì đáng ngạc nhiên. Một gia đình học thức thường có xu hướng coi trọng việc học. Điểm mấu chốt là ở chỗ các phụ huynh có chỉ số IQ cao thường là người có học vấn – trí thông minh thường mang tính di truyền cao. Nhưng gia đình trẻ có nguyên vẹn hay không lại không quan trọng. Cũng như các nghiên cứu trước đó đã cho thấy cấu trúc gia đình ít ảnh hưởng đến tính cách của trẻ, nó cũng không có vẻ gì ảnh hưởng đến khả năng học hành của trẻ. Điều này không có nghĩa rằng các gia đình phải chia tách dù muốn dù

không. Tuy nhiên, điều này mang ý nghĩa tích cực đối với 20 triệu học sinh tại nước Mỹ đang được nuôi nấng bởi các bậc cha mẹ đơn thân.

Quan trọng: Cha mẹ của trẻ có vị trí kinh tế – xã hội cao.

Không quan trọng: Cha mẹ trẻ vừa chuyển nhà đến nơi có hàng xóm tốt.

Vị trí kinh tế – xã hội cao cực kỳ ảnh hưởng đến điểm thi, điều này có lý. Vị trí kinh tế – xã hội cao cho thấy thành công nói chung – gọi đến chỉ số IQ cao và học vấn cao – và các bậc phụ huynh thành công thường có con cái thành công. Nhưng việc chuyển nhà đến nơi có hàng xóm tốt hơn lại không cải thiện khả năng học tập của trẻ ở trường. Nhà đẹp hơn không giúp cải thiện điểm số của các môn toán hay tập đọc, cũng giống như đôi giày đẹp không làm bạn nhảy được cao hơn.

Quan trọng: Mẹ của trẻ ở độ tuổi từ 30 trở lên khi sinh con đầu lòng.

Không quan trọng: Mẹ của trẻ ở nhà chăm sóc con từ lúc sinh đến khi bé vào nhà trẻ.

Người mẹ có con đầu lòng lúc ngoài 30 tuổi thường mong muốn thấy con cái học hành tốt. Người mẹ như vậy thường là phụ nữ muốn học hành cao hoặc đạt được gì đó trong sự nghiệp. Cô ta cũng mong muốn có con hơn là những người mẹ trẻ. Điều này không có nghĩa là người mẹ nhiều tuổi hơn khi sinh con đầu lòng là người mẹ tốt hơn, nhưng cô ta khiến cho bản thân mình – và con cái của mình – có một vị trí nhiều lợi thế hơn. (Đáng ghi nhận rằng lợi thế này không tồn tại đối với những người mẹ trẻ cố đợi đến 30 tuổi mới sinh con thứ hai. Dữ kiện ECLS cho thấy đứa con thứ hai cũng chẳng giỏi giang gì hơn đứa con thứ nhất). Ngược lại, người mẹ ở nhà không đi làm cho đến khi con mình đi nhà trẻ lại chẳng có lợi thế gì. Các bậc phụ huynh bị ám ảnh sẽ thấy khó chịu với thực tế này – thế thì lợi ích của những lớp học tại gia của mẹ và con là gì?

Quan trọng: Trẻ khi sinh nhẹ cân.

Không quan trọng: Trẻ có đi học lớp vỡ lòng.

Trẻ sinh nhẹ cân thường học kém. Có thể là sinh non ảnh hưởng xấu đến sự trưởng thành của trẻ. Cũng có thể là sinh nhẹ cân là điềm báo trước cha mẹ chăm sóc không tốt, vì một người mẹ hút thuốc hoặc nghiện rượu hoặc đối đãi không tốt với đứa trẻ trong bụng, không có vẻ gì sẽ thay đổi theo

chiều hướng ngược lại khi con ra đời. Một đứa trẻ thiếu cân thường sinh ra trong một gia đình nghèo – và vì thế, đi học lớp vỡ lòng. Nhưng theo dữ kiện của dự án ECLS, lớp vỡ lòng không giúp cải thiện điểm số của trẻ. Có thể đây là lý do: Thay vì mất cả ngày bên cạnh người mẹ có học vấn kém và làm việc quá sức của mình, đứa trẻ lại mất cả ngày bên cạnh người mẹ có học vấn kém và làm việc quá sức của người khác. (Và bên cạnh một đám trẻ tương tự). Thực tế cho thấy có chưa đến 30% giáo viên dạy lớp vỡ lòng có bằng cử nhân. Tiền lương cho công việc này cũng thấp – khoảng 21.000 đô-la/năm cho giáo viên dạy lớp vỡ lòng, so với 40.000 đô-la/năm cho giáo viên nhà trẻ công lập – không đủ hấp dẫn giáo viên giỏi.

Quan trọng: Ở nhà, cha mẹ trẻ nói tiếng Anh.

Không quan trọng: Cha mẹ thường xuyên đưa con đi thăm các viện bảo tàng.

Trẻ có cha mẹ nói tiếng Anh thường học tốt hơn trẻ có cha mẹ không nói tiếng Anh. Điều này cũng chẳng có gì đáng ngạc nhiên. Mỗi tương quan được chứng minh rõ hơn với năng lực học tập của các học sinh gốc Latin trong dự án ECLS. Tính cả nhóm, học sinh gốc Latin có điểm thi kém hơn vì cha mẹ chúng không nói tiếng Anh. (Tuy nhiên, chúng thường đuổi kịp các bạn khác khi học lên cao hơn). Thế còn trường hợp ngược lại thì sao: Nếu cha mẹ không chỉ giỏi tiếng Anh mà còn dành cả ngày nghỉ cuối tuần mở mang kiến thức văn hóa của con cái bằng cách đưa chúng đi thăm bảo tàng? Thật đáng tiếc. Nhồi nhét văn hóa có thể là niềm tin cơ bản của các phụ huynh bị ám ảnh, nhưng tài liệu của dự án ECLS không cho thấy tương quan nào giữa các chuyến thăm bảo tàng với điểm thi cả.

Quan trọng: Trẻ là con nuôi.

Không quan trọng: Trẻ hay bị đánh đập.

Có một mối tương quan rõ rệt – tương quan âm – giữa việc làm con nuôi và điểm thi. Tại sao? Các nghiên cứu chỉ ra rằng khả năng học tập của đứa trẻ bị ảnh hưởng bởi chỉ số IQ của cha mẹ đẻ hơn là của cha mẹ nuôi. Những bà mẹ bỏ rơi con mình thường có chỉ số IQ thấp hơn hẳn những bậc cha mẹ nuôi. Cũng có một lời giải thích khác về khả năng kém cỏi của con nuôi, mặc dù nghe có vẻ đáng trách, phù hợp với lý thuyết kinh tế cơ bản về tính vị kỷ: do biết rằng đứa con mình sắp sinh sẽ bị cho đi làm con nuôi nên bà mẹ bỏ con thường không chăm sóc thai nhi trước khi sinh cẩn thận bằng người

phụ nữ nuôi đứa trẻ đó. (Hãy xem xét lại, trước khi chê trách, cách bạn đối xử với chiếc xe của chính mình như thế nào so với chiếc xe đi thuê). Nhưng nếu một đứa trẻ là con nuôi có thiên hướng thi điểm thấp thì một đứa trẻ hay bị đánh đập lại không. Điều này có thể khiến mọi người ngạc nhiên – không phải vì việc đánh đập tự nó gây hại mà bởi vì, như người ta thường nói, đánh đập được coi là việc làm ngu ngốc. Vì thế, chúng ta thường cho rằng các phụ huynh đánh đập con cái là những người ngu ngốc theo cách nào đó. Có thể không phải như thế. Hoặc có thể có những kiểu đánh đập khác trong thực tế không được biết tới. Hãy nhớ rằng các cuộc điều tra của dự án ECLS bao gồm cả việc phỏng vấn phụ huynh. Vì thế, một người cha hay người mẹ phải trả lời trực tiếp cho một nhân viên điều tra của chính phủ và thừa nhận rằng có đánh đập con mình hay không. Điều này cho thấy rằng người phụ huynh đó hoặc là ngu ngốc, hoặc là người trung thực. Có thể là mức độ quan trọng của tính trung thực đối với việc làm phụ huynh tốt, lớn hơn là của việc đánh đập đối với việc làm phụ huynh tồi.

Quan trọng: Cha mẹ trẻ tham gia PTA.

Không quan trọng: Trẻ thường xuyên xem ti vi.

Một đứa trẻ có cha mẹ tham gia PTA thường học tốt hơn – điều này cho thấy rằng các bậc phụ huynh chú trọng vào việc học hành thường tham gia PTA, chứ không phải việc tham gia PTA khiến con cái họ thông minh hơn. Trong khi đó, dữ kiện ECLS không chỉ ra mối tương quan nào giữa điểm thi của trẻ và thời gian xem truyền hình. Ngược với kinh nghiệm thường thức, xem ti vi không làm trí não trẻ biến thành bã đậu. (Ở Phần Lan, nơi mà hệ thống giáo dục được xem là tốt nhất thế giới, phần lớn trẻ em không đến trường trước bảy tuổi nhưng thường tự học đọc bằng cách xem phim truyền hình Mỹ có phụ đề tiếng Phần Lan). Tuy nhiên, sử dụng máy tính ở nhà cũng chẳng biến đứa trẻ thành nhà bác học Einstein: dữ kiện ECLS không cho thấy mối tương quan nào giữa việc sử dụng máy tính và điểm thi ở trường.

Và sau đây là cập nhân tối cuối cùng:

Quan trọng: Trẻ có nhiều sách ở nhà.

Không quan trọng: Ngày nào cha mẹ cũng đọc sách cho con nghe.

Như đã nói ở trên, đứa trẻ có nhiều sách ở nhà quả thực có điểm thi tốt hơn. Nhưng đọc sách cho trẻ nghe thường xuyên lại không ảnh hưởng đến

điểm số.

Điều này có vẻ là một câu đố. Nó đẩy chúng ta quay lại với câu hỏi đầu tiên: Cha mẹ thật sự quan trọng đến mức nào và theo cách nào?

Hãy bắt đầu với một tương quan dương: nhiều sách trong nhà nghĩa là điểm cao hơn. Phần lớn người ta nhìn vào tương quan này và suy ra một quan hệ nhân quả rõ ràng. Nghĩa là: cậu bé Isaiah có nhiều sách ở nhà; Isaiah đạt điểm cao khi kiểm tra tập đọc ở trường; chắc chắn đó là vì mẹ hoặc cha cậu thường đọc cho cậu nghe. Nhưng cô bạn Emily của Isaiah, cũng có rất nhiều sách ở nhà, lại chẳng mấy khi sờ đến chúng. Cô bé suốt ngày may đồ cho búp bê Bratz hay xem hoạt hình. Và Emily cũng có điểm cao như Isaiah. Trong khi đó, cậu bé Ricky bạn của Isaiah và Emily không có quyển sách nào ở nhà cả. Nhưng Ricky ngày nào cũng đến thư viện cùng với mẹ mình, Ricky là một kẻ nghiện đọc. Thế nhưng cậu ta lại có điểm kém hơn Emily hay Isaiah.

Chúng ta làm thế nào bây giờ? Nếu đọc sách không ảnh hưởng gì đến điểm thi tiểu học, chẳng lẽ chỉ sự hiện diện của mớ sách trong nhà cũng có thể làm cho trẻ thông minh lên? Chẳng lẽ kiến thức trong sách lại thẩm thấu một cách kỳ lạ vào đầu óc đứa trẻ? Nếu thế, có lẽ chỉ cần chở một bao tải sách đến tất cả các gia đình có trẻ sắp đi học.

Trên thực tế, đó chính là điều mà thống đốc bang Illinois đã thử thực hiện. Đầu năm 2004, thống đốc Rod Blagojevich tuyên bố kế hoạch gửi một cuốn sách mỗi tháng đến tất cả trẻ em ở Illinois từ khi được sinh ra đến khi đi mẫu giáo. Kế hoạch này tốn 26 triệu đô-la/năm. Blagojevich cho rằng đó là một sự can thiệp sống còn trong một bang mà 40% học sinh lớp ba chỉ có khả năng biết đọc như lớp dưới. “Khi bạn có sách và sách là của bạn”, ông nói, “thì chúng trở thành một phần trong cuộc sống và ắt hẳn sẽ có ý nghĩa nào đó...”

Và thế là tất cả trẻ em sinh ra ở Illinois sẽ có một thư viện gồm 60 cuốn sách vào lúc chúng đi học. Liệu điều này có nghĩa rằng tất cả bọn chúng sẽ có điểm tập đọc tốt hơn?

Hầu như chắc chắn là không. (Mặc dù chúng ta không thể biết chắc được: cuối cùng, cơ quan lập pháp Illinois phủ quyết kế hoạch này). Rốt cuộc, dữ kiện ECLS không nói lên rằng sách trong nhà là nguyên nhân của điểm cao; mà chỉ chứng minh rằng hai điều đó tương quan với nhau.

Vậy mối tương quan này phải được giải thích như thế nào? Đây là một giả thuyết hợp lý: phần lớn phụ huynh mua nhiều sách thường thông minh và có học thức (truyền trí thông minh và đạo đức làm việc cho con cái mình), hoặc chăm lo hết mực cho việc học hành nói riêng, và cho con cái nói chung (tạo nên một môi trường khuyến khích và thưởng học tập). Các bậc phụ huynh như vậy có thể tin rằng – cũng nhiệt thành như vị Thống đốc Illinois tin tưởng – mọi cuốn sách của trẻ đều là bùa phép giải phóng trí thông minh. Nhưng họ có thể sai. Vì một cuốn sách trên thực tế chỉ có ý nghĩa như một dấu hiệu hơn là một nguyên nhân của tạo nên trí thông minh.

Thế thì tất cả những thứ đó nói lên điều gì về tầm quan trọng của phụ huynh nói chung? Hãy xem lại tám yếu tố ECLS có tương quan với điểm thi ở trường.

Tóm lại, tám yếu tố có mối tương quan tới điểm thi khiến chúng ta liên tưởng tới đặc điểm của phụ huynh, còn tám yếu tố không tương quan với điểm thi khiến chúng ta liên tưởng tới những gì phụ huynh cố gắng thực hiện. Phụ huynh có học thức, thành công và sống lành mạnh thường có con cái đạt điểm thi cao; nhưng một đứa trẻ đi bảo tàng, bị đánh đập, theo học lớp vỡ lòng, được nghe đọc sách thường xuyên, hay ngồi lì trước ti vi thì không tác động gì tới điểm thi.

Đối với các bậc phụ huynh – và những chuyên gia về nghệ thuật làm cha mẹ – bị ám ảnh bởi kỹ thuật “chăm nuôi” con trẻ, đây có thể là một tin đáng buồn, thực tế là nghệ thuật làm cha mẹ có vẻ được đánh giá quá cao.

Nhưng điều đó không có nghĩa là phụ huynh không quan trọng. Rõ ràng là họ rất quan trọng. Có một câu đố hóc búa: lúc bạn cầm trong tay một cuốn sách về nghệ thuật làm cha mẹ, lúc đó đã quá muộn. Phần lớn những thứ quan trọng đã được quyết định từ trước – bạn là ai, bạn cưới ai, bạn có cuộc sống như thế nào. Nếu bạn thông minh, làm việc chăm chỉ, học vấn cao, lương bổng hậu và lấy được người tốt tương đương thì con cái bạn có nhiều khả năng thành công. Nhưng những điều bạn làm với tư cách là phụ huynh không quan trọng lắm; điều quan trọng là ‘bạn là ai’. Về khía cạnh này, một người phụ huynh độc đoán nhất cũng giống như một ứng cử viên chính trị tin rằng tiền sẽ giúp họ thắng cử (mặc dù sự thực là tất cả tiền bạc trên thế giới này cũng chẳng khiến cho một ứng cử viên đắc cử nếu cử tri không thích anh ta).

Trong tài liệu có tên gọi The Nature and Nurture of Economic Outcomers, nhà kinh tế học Bruce Sacerdote đề cập tới cuộc tranh cãi giữa hai quá trình sinh thành và dưỡng dục bằng cách nghiên cứu định lượng dài hạn đối với hiệu quả của công việc làm cha mẹ. Ông sử dụng ba nghiên cứu về việc thu nhận con nuôi, hai của Mỹ và một của Anh, mỗi nghiên cứu đều bao gồm dữ liệu rất chi tiết về con nuôi, cha mẹ nuôi và cha mẹ đẻ của chúng. Sacerdote phát hiện ra rằng cha mẹ nuôi thường thông minh hơn, có học vấn hơn và thu nhập cao hơn cha mẹ đẻ. Nhưng lợi thế của cha mẹ nuôi ảnh hưởng rất ít đến khả năng học tập của trẻ. Tương tự như những kết luận rút ra từ dữ kiện của dự án ECLS, trẻ được nhận làm con nuôi thường có điểm thi tương đối kém ở trường; bất kỳ ảnh hưởng nào từ cha mẹ nuôi đều có vẻ bị át đi bởi sức mạnh di truyền. Nhưng Sacerdote cũng phát hiện ra rằng cha mẹ nuôi không phải là không có ảnh hưởng gì. Khi đứa con nuôi trở thành người lớn, chúng trưởng thành theo hướng thoát khỏi định mệnh mà chỉ số IQ đã định trước. So sánh với những đứa trẻ tương tự không được nhận làm con nuôi, những đứa con nuôi có nhiều khả năng đi học đại học, có một công việc lương cao và thường kết hôn khi đã trưởng thành. Sacerdote kết luận rằng ảnh hưởng từ cha mẹ nuôi đã tạo nên sự khác biệt.

Levitt cho rằng mình nên viết một bài báo nào đó về đề tài: tên của những người da đen. Anh ta muốn biết liệu một người với cái tên thuần da đen thì có phải chịu thiệt thòi về kinh tế hay không. Câu trả lời là ‘không’ – trái ngược với những nghiên cứu khác gần đây. Tuy nhiên, giờ đây, Levitt có một thắc mắc lớn hơn: Liệu văn hóa của người da đen có phải là nguyên nhân gây nên sự phân biệt chủng tộc hay nó chỉ là hậu quả? Đối với một nhà kinh tế học, thậm chí đối với Levitt, ‘định lượng văn hóa’ là một chủ đề khó, gây nhiều tranh cãi, nhưng cũng đầy hứng khởi.

- Tạp chí New York Times, 03/08/2003

6. ĐIỀU GÌ LÀM NÊN BẬC CHA MẸ TUYỆT VỜI PHẦN II: TÊN CỦA ĐỨA CON CÓ QUAN TRỌNG KHÔNG?

Cho dù có bị ám ảnh hay không, bất cứ bậc cha mẹ nào cũng muốn tin tưởng là mình đang tạo ra một mẫu người đặc biệt mà họ muốn con cái họ sau này sẽ trở thành. Nếu không như vậy, sao phải mất công lo nghĩ nhiều?

Niềm tin vào quyền làm cha mẹ biểu hiện rõ rệt trong hành động đầu tiên: đặt tên cho con. Như bất cứ bậc cha mẹ hiện đại nào đều đã biết, ngành kinh doanh đặt tên cho trẻ đang bùng nổ, được minh chứng từ sự nở rộ vô cùng phong phú các loại sách báo, trang web và số lượng nhà tư vấn chuyên đặt tên cho trẻ. Nhiều bậc cha mẹ có vẻ tin tưởng rằng đứa trẻ sẽ không thể thành đạt nếu không được đặt một cái tên phù hợp. Những cái tên được coi là mang đậm tính thẩm mỹ hay thậm chí tiềm ẩn cả sức mạnh.

Điều này có thể lý giải nguyên nhân tại sao vào năm 1958, một người đàn ông ở thành phố New York tên là Robert Lane đã quyết định gọi bé trai của mình là Winner (Người chiến thắng). Gia đình nhà Lane đã sống trong một khu nhà quy hoạch ở Harlem – một khu nhà ổ chuột vài đứa con, mỗi đứa đều có một cái tên khá đặc biệt. Nhưng ông bố Robert Lane có linh cảm đặc biệt về cậu nhóc này. Winner Lane: làm sao nhóc có thể thất bại khi có một cái tên như vậy?

Ba năm sau, gia đình nhà Lane có thêm một bé trai nữa, là đứa thứ bảy và cũng là đứa con út. Có nhiều lý do mà ngày nay chẳng ai có thể xác định được! Ông bố Robert đã quyết định đặt tên cho cậu con út là Loser (Kẻ chiến bại). Không phải Robert không vui vì có thêm một cậu nhóc; mà chỉ bởi ông ta có vẻ chỉ thích thú với việc chơi chữ. Đầu tiên là Winner, bây giờ là Loser. Nhưng nếu Winner Lane được cho là khó có thể bị thất bại, vậy Loser Lane có thể thành công hay không?

Trên thực tế Loser Lane đã thành công. Sau này cậu đã nhận được học bổng vào trường dự bị đại học, tốt nghiệp trường Lafayette ở bang Pennsylvania và công tác tại Cục cảnh sát New York (đây cũng là niềm mong mỏi bấy lâu của mẹ cậu), ở đó Loser làm thám tử và cuối cùng là trở thành cảnh sát. Mặc dù cậu không giấu giếm cái tên của mình, nhưng nhiều người không thoải mái khi gọi cậu bằng cái tên đó. “Vì vậy, tôi có một đồng tên”, lúc này cậu cho biết, “từ Jimmy cho tới James hay bất kỳ cái tên nào mà họ muốn gọi tôi. Timmy chẳng hạn. Nhưng hiếm khi họ gọi tôi là Loser.” Có lần cậu nói: “họ đã đổi thành một cái tên kiểu Pháp ‘Losier’”. Với đồng nghiệp, Loser được gọi bằng cái tên Lou.

Còn điều gì xảy ra với cậu anh trai có cái tên không thể thất bại? Điều đáng kể nhất của Winner Lane, giờ đây đã hơn 40 tuổi, là một chuỗi dài những thành tích phạm tội: hơn ba chục lần bị bắt vì tội trộm cắp, bạo lực, vi phạm pháp luật, chống lại người thi hành công vụ và nhiều vụ gây rối khác.

Lúc này Loser và Winner không đối thoại được với nhau. Ông bố đã đặt tên cho hai cậu con trai cũng không còn sống trên đời nữa. Rõ ràng, Robert Lane đã sai – cái tên không nói lên số phận – có lẽ ông ta đã gây ra mâu thuẫn giữa hai cậu con trai của mình.

Và gần đây có trường hợp của Temptress (Gái điếm), một cô gái 15 tuổi đã bị triệu ra trước Tòa án Gia đình của Hạt Albany ở New York. Ngài Thẩm phán, ông W. Dennis Duggan, đã nhấn mạnh rất nhiều về cái tên lạ lẫm của kẻ phạm tội. Một cậu con trai tuổi vị thành niên, tên là Amcher, đã được đặt tên theo vật đầu tiên mà cha mẹ cậu nhìn thấy khi đến bệnh viện: cái biển hiệu của Phòng Cấp cứu Bệnh viện Trung tâm Y khoa Albany. Nhưng Duggan cho rằng cái tên Temptress là cái tên kỳ quặc và gây tổn thương ghê gớm nhất mà ông từng thấy.

“Tôi đưa cô gái ấy ra khỏi phòng tòa án để có thể nói chuyện với bà mẹ về việc tại sao lại đặt tên cho con gái mình là Temptress,” vị thẩm phán nhớ lại, “Bà ta nói rằng bà đã xem bộ phim The Cosby Show và rất thích nhân vật nữ diễn viên trẻ. Tôi nói với bà tên người nữ diễn viên đó thực ra là Tempestt Bledsoe. Bà ta đáp lại rằng mãi sau này mới phát hiện ra là họ đã gõ tên đó sai lỗi chính tả. Tôi hỏi rằng bà có biết nghĩa của từ “temptress” hay không và được trả lời là cũng phát hiện ra điều đó sau ít lâu. Con gái bà đã có những hành vi vượt khỏi tầm kiểm soát, trong đó có cả việc đưa đàn ông về nhà khi mẹ đi làm. Tôi hỏi bà mẹ rằng có bao giờ nghĩ là con gái bà đã sống giống

như chính cái tên của cô ta. Và hầu như tất cả mọi chuyện đều do cái tên gây ra.”

Thực ra có phải Temptress “sống đúng với cái tên” như ngài thẩm phán Duggan đã nói? Hay cô gái đó sẽ không vướng vào rắc rối nếu bà mẹ của cô đặt tên cho cô là Chastity (Trinh nữ)?

Không hề quá khi cho rằng Temptress đã không có được phụ huynh lý tưởng. Không chỉ bà mẹ sẵn lòng đặt tên cho con gái là Temptress ngay từ ban đầu, mà bà ấy còn không đủ thông minh để biết rằng từ đó có nghĩa thế nào. Ở chừng mực nào đó, điều này cũng không có gì đáng ngạc nhiên khi cậu con trai tên là Amcher phải ra hầu tòa. Những người không mấy bận tâm khi quyết định một cái tên đặt cho con họ dường như cũng không phải là những bậc cha mẹ hoàn hảo.

Liệu cái tên mà bạn đặt cho con sẽ ảnh hưởng tới cuộc sống của chúng sau này? Hay chính là cuộc sống của bạn đã ảnh hưởng tới cái tên của con? Điều này có thật sự quan trọng?

Đúng như thực tế, Loser và Winner, Temptress và Amcher đều là người da đen. Chuyện về những cái tên chỉ mô tả tính hiếu kỳ hay nó còn gợi lên điều gì đó lớn lao hơn khi bàn luận về mặt văn hóa của chúng?

Mỗi thế hệ dường như đều sản sinh ra một vài vị học giả là những người phát triển ý niệm về văn hóa của dân da đen. Roland G. Fryer Jr., một nhà kinh tế học trẻ tuổi người da đen, đã phân tích hiện tượng “lỗi hành xử kiểu da trắng” và khoảng cách điểm thi giữa học sinh da trắng và da đen. Anh từng là một học sinh trung học bình thường xuất thân từ một gia đình có cuộc sống bấp bênh, được nhận vào trường Đại học Texas ở bang Arlington với một suất học bổng học thể thao. Có hai sự kiện đã xảy ra với Roland trong thời gian học đại học: anh ta nhanh chóng nhận ra rằng mình sẽ không bao giờ có thể tham gia vào các giải của Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia (NFL) hay Giải Bóng rổ Quốc gia (NBA); và lần đầu tiên trong đời Roland học hành thật sự nghiêm túc, và nhận ra rằng mình rất thích các môn học ở trường. Sau khi tốt nghiệp tại trường Penn State và Đại học Chicago, Fryer đã trở thành giảng viên đại học Harvard ở tuổi 25. Tiếng tăm về khả năng tư duy nhanh nhạy của anh cũng được khẳng định.

Nhiệm vụ của Fryer là nghiên cứu thành tích yếu kém của người da đen. “Ai cũng có thể kể vanh vách số liệu thống kê về những điều kém cỏi của

người da đen,” anh nói, “bạn có thể thấy sự khác biệt giữa người da trắng và da đen trong dữ liệu về trẻ em sinh ngoài hôn thú, tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh, hay tuổi thọ trung bình. Người da đen là nhóm có điểm số SAT thấp nhất. Người da đen kiếm được ít tiền hơn người da trắng. Ngày nay người da đen vẫn chưa tiến bộ gì nhiều. Điều cơ bản là tôi muốn tìm ra nguyên nhân tại sao người da đen thua kém người da trắng và tôi muốn dành trọn cuộc đời mình cho công việc này.”

Bên cạnh những cách biệt về kinh tế và trình độ xã hội giữa người da đen và người da trắng, Fryer cũng gây ngạc nhiên khi đề cập sự khác biệt về văn hóa. Người da trắng và da đen thường xem những chương trình truyền hình khác nhau. (Chương trình bóng đá đêm thứ Hai là chương trình duy nhất thường xuất hiện trong danh sách mười chương trình dẫn đầu của cả hai nhóm; chương trình hài kịch có tên là Seinfeld , một trong những chương trình được người da trắng ưa thích nhất trong lịch sử, lại chưa từng đứng trong danh sách 50 chương trình dẫn đầu của người da đen). Họ hút các loại thuốc lá khác nhau. (Thuốc lá Newport chiếm 75% thị phần trong nhóm thanh thiếu niên da đen và 12% trong nhóm thanh thiếu niên da trắng; thanh thiếu niên da trắng chủ yếu hút Marlboro). Và các ông bố, bà mẹ da đen đặt tên cho con cái họ rõ ràng là khác hẳn với tên thường được đặt cho những đứa trẻ da trắng.

Fryer bắt đầu bản thảo: Liệu có phải văn hóa khác biệt của người da đen là nguyên nhân gây ra khoảng cách kinh tế giữa người da đen và người da trắng, hay đơn thuần chỉ phản ánh sự khác biệt? Cũng như với nghiên cứu ECLS, Fryer đã tìm kiếm câu trả lời từ rất nhiều nguồn dữ liệu: thông tin trên giấy khai sinh của mỗi đứa trẻ sinh ở California kể từ năm 1961. Các dữ liệu từ hơn 16 triệu giấy khai sinh, bao gồm thông tin cơ bản như: họ tên, giới tính, chủng tộc, cân nặng và tình trạng hôn nhân của bố mẹ, cũng như các thông tin quan trọng khác về bố mẹ: mã vùng sinh sống (cho biết tình trạng kinh tế, xã hội và thành phần chủng tộc), phương thức thanh toán tiền cho bệnh viện (đây lại cũng là một chỉ số kinh tế) và trình độ học vấn.

Các số liệu của bang California đã chứng minh sự khác nhau giữa cách đặt tên cho con cái của các ông bố, bà mẹ da đen và da trắng. Trong khi những bậc cha mẹ thuộc nhóm người da trắng và Mỹ-Á đặt tên cho con khá giống nhau; có một chút khác biệt giữa các cặp bố mẹ người da trắng và người Mỹ gốc Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, nhưng sự khác biệt rất ít so với sự

khác biệt giữa cách đặt tên của bố mẹ người da trắng và da đen.

Các số liệu cũng chỉ ra rằng sự khác biệt giữa người da trắng và da đen gần đây đã trở thành một hiện tượng. Cho tới đầu những năm 1970, vẫn tồn tại sự trùng lặp đáng kể giữa tên của người da trắng và da đen. Những bé gái được sinh ra vào năm 1970 trong khu vực người da đen sống, được đặt cái tên phổ biến trong cộng đồng da đen gấp đôi so với cộng đồng người da trắng. Tuy nhiên, tới năm 1980, những bé gái mới sinh được đặt những cái tên phổ biến trong cộng đồng người da đen gấp 20 lần. (Tên của con trai dịch chuyển cũng theo chiều hướng này nhưng tỷ lệ không cao bằng – có thể do cha mẹ thuộc mọi chủng tộc đều thấy ít mạo hiểm khi đặt tên cho con trai hơn là con gái). Nếu xét về khu vực và thời gian của xu hướng thay đổi này, ta sẽ thấy ở nhiều khu vực thành thị đông đúc – nơi phong trào của người Mỹ gốc Phi hoạt động bùng phát – nguyên nhân chính của việc đặt tên đậm chất dân da đen là do phong trào Black Power. Phong trào này tìm mọi cách làm nổi bật văn hóa gốc Phi và phản bác lại tư tưởng coi văn hóa của người da đen là thấp kém. Nếu cuộc cách mạng đặt tên cho con quả thực hình thành từ phong trào Black Power thì đây là một trong những hệ quả dai dẳng nhất của phong trào. Những kiểu tóc quăn ngày nay còn rất hiếm, kiểu áo len sặc sỡ, rộng thùng thình còn hiếm hoi hơn; Người sáng lập ra tổ chức Black Panther là Bobby Seale, nổi tiếng với việc kinh doanh đồ thịt nướng.

Nhiều tên của trẻ em da đen ngày nay dường như chỉ dành cho người da đen. Hơn 40% bé gái da đen sinh ở California trong một năm được đặt một cái tên mà chỉ có khoảng 1/100.000 bé gái da trắng sở hữu cái tên tương tự. Đáng chú ý hơn là tới gần 30% bé gái da đen được đặt một cái tên rất độc đáo so với những đứa trẻ, cả da đen và da trắng được sinh ra cùng năm đó tại California. (Trong đó, 228 bé được đặt tên là Unique trong thập niên 1990, và những cái tên tựa tựa như Uneek, Uneque và Uneqqee). Ngay cả những cái tên thuần da đen phổ biến nhất cũng đã có sự pha trộn với người da trắng. Trong số 626 bé gái được đặt tên là Deja trong những năm 1990, đã có tới 591 bé da đen. Trong số 454 bé gái được đặt tên là Precious, có tới 431 bé da đen. Còn với 318 bé tên là Shanices, có tới 310 bé da đen.

Họ là những ông bố, bà mẹ như thế nào khi đặt cho con cái tên mang đậm chất da đen như vậy? Dữ liệu đã đưa ra một câu trả lời rõ ràng: những bà mẹ còn ở tuổi vị thành niên không được học hành, thu nhập thấp và sống không hôn thú tại khu vực của dân da đen thường đặt cho con họ những cái tên đậm

chất da đen. Theo quan điểm của Fryer, đặt cho con một cái tên thuần da đen là dấu hiệu gắn kết với cộng đồng người da đen. “Nếu tôi đặt tên cho con mình là Madison,” một ông bố nói, “người ta có thể nghĩ là, ‘Ôi trời, vậy ra anh muốn sống trên đường ray tàu sao?’” “Nếu những đứa trẻ học toán và học múa ba lê sẽ bị cho là “kiểu của dân da trắng,” Fryer nói, vậy thì những bà mẹ đặt tên con là Shanices sẽ được coi là “kiểu của dân da đen.”

Cuộc nghiên cứu của bang California đã cho thấy nhiều bậc phụ huynh da trắng đặt tên theo một xu hướng khác. Hơn 40% trẻ em da trắng được đặt một cái tên thuần da trắng gấp bốn lần so với những cái tên da trắng thông thường khác. Hãy xem những cái tên như Connor và Cody, Emily và Abigail. Liên tục trong giai đoạn mười năm trở lại đây, mỗi một tên trong số những cái tên này đã được đặt cho ít nhất 2.000 em bé da trắng tại California – ít hơn 2% so với trẻ em da đen.

Vậy những tên nào là “thuần da trắng” và “thuần da đen”?

20 cái tên cho con gái “thuần da trắng”:

1. Molly	6. Madeline	11. Jenna	16. Holly
2. Amy	7. Katelyn	12. Heather	17. Allison
3. Claire	8. Emma	13. Katherine	18. Kaitlyn
4. Emily	9. Abigail	14. Caitlin	19. Hannah
5. Katie	10. Carly	15. Kaitlin	20. Kathryn

20 cái tên cho con gái “thuần da đen”:

1. Imani	6. Nia	11. Jada	16. Jasmin
2. Ebony	7. Deja	12. Tierra	17. Jazmin
3. Shanice	8. Diamond	13. Tiara	18. Jasmine
4. Aaliyah	9. Asia	14. Kiara	19. Alexis
5. Precious	10. Aliyab	15. Jazmine	20. Raven

20 cái tên cho con trai “thuần da trắng”:

1. Jake	6. Dustin	11. Cole	16. Dylan
2. Connor	7. Luke	12. Lucas	17. Maxwell
3. Tanner	8. Jack	13. Bradley	18. Hunter
4. Wyatt	9. Scott	14. Jacob	19. Brett
5. Cody	10. Logan	15. Garrett	20. Colin

20 cái tên cho con trai “thuần da đen”:

1. DeShawn	6. Malik	11. Demetrius	16. Darius
2. DeAndre	7. Trevon	12. Reginald	17. Xavier
3. Marquis	8. Tyrone	13. Jamal	18. Terrance
4. Darnell	9. Willie	14. Maurice	19. Andre
5. Terrell	10. Dominique	15. Jalen	20. Darryl

Vậy, vấn đề ở đây là gì, nếu bạn có một cái tên thuần da trắng hay một cái tên thuần da đen? Qua nhiều năm, hàng loạt “nghiên cứu điều tra” đã cố gắng xác định khả năng mọi người chấp nhận những cái tên. Trong một cuộc nghiên cứu điều tra cụ thể, một chuyên gia nghiên cứu gửi hai bản sơ yếu lý lịch giống nhau (không có thực), một bản với cái tên da trắng truyền thống và một bản khác với cái tên nghe giống tên của người dân tộc thiểu số hoặc nhập cư, tới các nhà tuyển dụng. Bản sơ yếu lý lịch với cái tên “da trắng” luôn nhận được nhiều phản hồi gọi phỏng vấn hơn.

Theo nghiên cứu, nếu cái tên DeShawn Williams và Jake Williams cùng gửi các bản sơ yếu lý lịch giống nhau tới một nhà tuyển dụng, Jake Williams sẽ có khả năng được gọi nhiều hơn. Điều này có nghĩa là những cái tên có vẻ là người da đen sẽ chịu thiệt hại về mặt kinh tế. Cuộc nghiên cứu đó chỉ mang tính chất tìm hiểu nhưng bị hạn chế vì họ không thể giải thích tại sao DeShawn không được gọi phỏng vấn. Liệu có phải anh ta bị loại bởi vì nhà tuyển dụng theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc và tin rằng DeShawn Williams là người da đen? Hay nhà tuyển dụng loại anh ta bởi vì “DeShawn” nghe có vẻ giống như tên của một người xuất thân từ gia đình có trình độ học vấn thấp và thu nhập ít ỏi? Một bản sơ yếu lý lịch với những đầu mối không đáng tin cậy – theo nghiên cứu gần đây thì hơn 50% thông tin của các bản sơ yếu lý lịch không chính xác – vậy Cái tên “DeShawn” nghe có vẻ như xuất thân hèn kém, khiến nhà tuyển dụng cho là không đáng tin cậy.

Các cuộc nghiên cứu điều tra về người da đen – da trắng cũng không dự đoán được điều gì có thể diễn ra trong một cuộc phỏng vấn tuyển dụng. Sẽ thế nào nếu nhà tuyển dụng theo chủ nghĩa phân biệt chủng tộc và nếu người đó vô tình đồng ý phỏng vấn một ứng viên da đen có cái tên nghe giống như tên da trắng? Nhà tuyển dụng có còn muốn tuyển ứng viên da đen đó nữa không sau khi đã gặp mặt trực tiếp? Hay cuộc phỏng vấn sẽ trở nên tồi tệ và phí phạm thời gian của ứng viên. Liệu cái tên thuần da trắng có gây thiệt hại kinh tế cho những người da đen sở hữu nó hay không? Cũng phân tích theo

hướng đó, một người da đen có một cái tên da trắng phải chịu thiệt hại kinh tế trong cộng đồng người da đen và lợi thế của một cái tên thuần da đen sẽ tác động tới người sở hữu nó như thế nào trong cộng đồng người da đen? Các cuộc nghiên cứu điều tra không thể đo lường kết quả thực tế trong cuộc sống của những cái tên giả định DeShawn Williams và Jake Williams nên họ không thể đánh giá những tác động to lớn hơn của một cái tên thuần da đen.

Có lẽ DeShawn nên đổi tên.

Mọi người vẫn thường xuyên đổi tên. Nhân viên văn phòng của Tòa án Dân sự thành phố New York gần đây đã thông báo rằng những yêu cầu thay đổi tên đang ở mức cao. Một số yêu cầu thay đổi kỳ cục cũng hoàn toàn là vì lý do thẩm mỹ. Một cặp vợ chồng trẻ là Natalie Jeremijenko và Dalton Conley gần đây đã đổi tên cậu con trai bốn tuổi của họ là Yo Xing Heyno Augustus Eisner Alexander Weiser Knuckles Jeremijenko-Coley. Một số người thay đổi tên với lý do kinh tế: sau khi một lái xe taxi ở New York tên là Michael Goldberg bị bắn vào đầu năm 2004 – theo báo cáo ghi lại Goldberg thực ra là người Sikh sinh ở Ấn Độ – anh ta đã đổi tên vì nghĩ rằng sẽ có lợi hơn nếu mang một cái tên Do Thái khi nhập cảnh vào New York. Quyết định của Goldberg có thể đã làm mọi người cảm thấy khó hiểu bởi truyền thống từ lâu là những cái tên Do Thái thường bị đổi. Vì vậy, Issur Danielovitch trở thành Kirk Douglas, Zelman Moses đổi tên là William Morris Agency.

Vấn đề là, Zelman Moses cũng vẫn vậy nếu anh ta không trở thành William Morris. Liệu DeShawn Williams có trở nên tốt hơn không nếu anh ta tự gọi mình là Jake Williams hay Connor Williams? Thật thú vị khi nghĩ về điều này – cũng như về ý tưởng phát một đồng sách cho trẻ em sẽ khiến bọn chúng thông minh hơn.

Mặc dù không thể sử dụng các cuộc nghiên cứu điều tra để đo lường chính xác về tầm quan trọng của một cái tên, nhưng số liệu về tên của California lại có thể làm được.

Bằng cách nào? Dữ liệu của bang California không chỉ bao gồm những con số thống kê quan trọng về trẻ em mà còn chứa đựng các thông tin về trình độ học vấn, thu nhập của bà mẹ, quan trọng hơn cả là ngày sinh của người đó. Thông tin cuối cùng có thể giúp xác định hàng trăm ngàn bà mẹ sinh ra ở California và sau đó liên hệ với bản khai sinh của họ. Dữ liệu này tiết lộ một kết luận mới mẻ: có khả năng tìm ra thông tin cá nhân của bất kỳ

phụ nữ nào. Đây là chuỗi dữ liệu mà các chuyên gia nghiên cứu mơ tưởng tới vì nó giúp họ xác định những đứa trẻ sinh ra trong hoàn cảnh giống nhau, sau đó 20-30 năm chúng trở thành người như thế nào. Trong số hàng trăm ngàn phụ nữ như vậy, theo dữ liệu của bang California, có nhiều người thấy chán những cái tên thuần da đen trong khi số khác lại không. Người ta đã sử dụng phương pháp phân tích ngược để kiểm soát các nhân tố có thể ảnh hưởng tới cuộc sống nhằm đo lường tác động của một nhân tố đơn lẻ – trong trường hợp này là tên họ của người phụ nữ ảnh hưởng như thế nào tới trình độ học vấn, thu nhập và sức khỏe.

Vậy, cái tên quan trọng như thế nào?

Các dữ liệu cho thấy, thông thường một người với cái tên thuần da đen – dù cho đó là một phụ nữ tên là Imani hay một người đàn ông tên là DeShawn – sẽ trải qua một cuộc sống không mấy tốt đẹp như một người phụ nữ tên Molly hay một người đàn ông tên Jake. Nhưng lỗi không hẳn ở cái tên của họ. Nếu hai cậu con trai da đen, Jake Williams và DeShawn Williams, được sinh ra ở cùng một nơi, cùng hoàn cảnh gia đình và kinh tế, chúng sẽ có địa vị xã hội như nhau. Nhưng những phụ huynh đặt tên con là Jake không có chiều hướng muốn sống cùng nơi hay muốn có cùng hoàn cảnh kinh tế giống với những người đặt tên con là DeShawn. Và điều này lý giải tại sao, thông thường, cậu bé tên Jake sẽ có chiều hướng kiếm được nhiều tiền hơn và có học vấn tốt hơn cậu bé tên DeShawn. Cậu bé mang cái tên DeShawn sẽ bị hạn chế nhiều khả năng vì xuất phát điểm là con của một người độc thân, học vấn kém và thu nhập thấp. Tên của cậu ta sẽ là dấu hiệu chứ không phải nguyên nhân cho biết thành quả trong cuộc sống của DeShawn. Cũng như một đứa trẻ ở nhà không có cuốn sách nào sẽ khó có thể làm bài kiểm tra tốt ở trường, cậu bé tên là DeShawn sẽ không dễ đạt được thành đạt trong cuộc sống.

Và sẽ ra sao nếu DeShawn thay đổi tên của cậu ta thành Jake hay Connor: tình cảnh của cậu ta liệu có thay đổi? Theo như dự đoán, bất kỳ ai bận tâm về việc thay tên đổi họ vì mục đích kinh tế – giống như những học sinh trung học năm đầu tiên ở Chicago trước trò may rủi chọn trường – ít nhất sẽ được khích lệ rất nhiều, mà sự khích lệ lại có thể là dấu hiệu mang tới thành công hơn là một cái tên.

Nghiên cứu thời thơ ấu (ECLS) đã trả lời cho câu hỏi về khả năng học tập khác biệt giữa trẻ em da trắng và da đen, còn dữ liệu về tên tuổi ở California

đã tiết lộ nhiều chi tiết hơn ngoài câu chuyện về những cái tên thuần da đen. Suy rộng ra dữ liệu đã cho chúng ta biết các bậc cha mẹ nhìn nhận bản thân họ như thế nào – và quan trọng hơn, họ đã đặt kỳ vọng gì ở con cái mình.

Tiếp theo là câu hỏi: Vậy, một cái tên xuất phát từ đâu? Không phải là từ một nguồn nào đó, mà chúng thường là những cái tên trong Kinh Thánh, tiếng Anh, tiếng Đức, tiếng Italia, hoặc tiếng Pháp truyền thống, có tên danh giá và tên lập dị, có tên mang tính hoài cổ và tên mang tính địa danh. Ngày càng có nhiều tên thương hiệu (Lexus, Armani, Bacardi, Timberlan) hay còn gọi là những cái tên ẩn chứa đầy khát vọng. Dữ liệu của bang California đã cho thấy tám người tên Harvard được sinh ra trong những năm 1990 (đều là da đen), 15 người tên Yale (đều là da trắng) và 18 người tên Princeton (đều là da đen). Không có ai là bác sỹ nhưng có ba người là luật sư (đều là da đen), chín thẩm phán (tám người trong số đó là da trắng), ba người là Thượng nghị sỹ (đều là da trắng) và hai người là Chủ tịch (cả hai là da đen). Trong khi Roland G. Fryer Jr. thảo luận về cuộc nghiên cứu tìm hiểu sức mạnh của những cái tên trên một chương trình phát thanh, anh đã nhận được cuộc gọi từ một phụ nữ da đen, chị đang lo lắng vì cái tên mới đặt cho con. Tên đó phát âm là shuh-TEED nhưng thực ra đánh vần là “Shithead”. Hay như hai cậu bé sinh đôi người da đen, OrangeJello và LemonJello, bố mẹ các cậu đã đề cao sự lựa chọn của họ bằng cách đặt tên con phát âm là a-RON-zhello và le-MON-zhello.

OrangeJello, LemonJello và Shithead vẫn chưa thành những cái tên được ưa chuộng giữa hàng loạt cái tên, nhưng có những cái tên đã trở thành một thời thượng. Một cái tên được truyền bá như thế nào trong cộng đồng dân cư và tại sao lại như vậy? Nó đơn thuần là vấn đề về hệ tư tưởng của thời đại hay còn cách giải thích nào thực tế hơn? Chúng ta đều biết những cái tên cũng có lúc thăng lúc trầm – như từng chứng kiến sự quay trở lại của hai cái tên Sophie và Max (gần như biến mất trước đây) – nhưng có hình thái nào rõ hơn về quá trình biến chuyển này không?

Câu trả lời là có và nằm ở dữ liệu của bang California.

Một trong số những khám phá thú vị nhất từ dữ liệu chính là sự tương đồng giữa cái tên của đứa bé và vị trí kinh tế xã hội của cha mẹ bé. Hãy xem những cái tên con gái phổ biến nhất thường được tìm thấy ở các hộ gia đình người da trắng có mức thu nhập trung bình hoặc thấp. (Những danh sách này và nhiều danh sách khác tiếp theo chỉ bao gồm dữ liệu từ những năm 1990,

để đảm bảo mẫu điều tra không lỗi thời).

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập trung bình:

1. Sarah	3. Jessica	5. Ashley	7. Megan
2. Emily	4. Lauren	6. Amanda	8. Samantha
9. Hannah	12. Taylor	15. Madison	18. Brittany
10. Rachel	13. Elizabeth	16. Jennifer	19. Danielle
11. Nicole	14. Katherine	17. Alexandra	20. Rebecca

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập thấp:

1. Ashley	6. Sarah	11. Emily	16. Stephanie
2. Jessica	7. Kayla	12. Nicole	17. Jennifer
3. Amanda	8. Amber	13. Elizabeth	18. Hannah
4. Samantha	9. Megan	14. Heather	19. Courtney
5. Brittany	10. Taylor	15. Alyssa	20. Rebecca

Chắc chắn đã có sự trùng lặp đáng kể. Nhưng cần ghi nhớ rằng đây là những cái tên phổ biến nhất trong tất cả những cái tên và cần xét tới quy mô của tập dữ liệu đó. Sự khác nhau giữa các vị trí liên tiếp trong hai danh sách này có thể bao gồm vài trăm hay thậm chí vài ngàn trẻ em. Vì vậy, nếu Brittany đứng thứ năm trong danh sách thu nhập thấp và thứ 18 trong danh sách thu nhập trung bình, khi đó bạn có thể chắc chắn rằng Brittany dứt khoát là cái tên hèn kém. Những ví dụ khác còn dễ nhận thấy hơn nữa. Năm cái tên trong mỗi danh sách không xuất hiện trong top 20 cái tên đầu trong tất cả các danh sách khác. Dưới đây là năm cái tên đầu tiên trong số các hộ gia đình của năm 1990 có thu nhập cao hoặc thấp, theo thứ tự tương đối khác biệt so với danh sách khác:

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập cao (không theo thứ tự):

1. Alexandra	2. Lauren	3. Katherine
4. Rachel	5. Madison	

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập thấp (không theo thứ tự):

1. Amber	2. Heather	3. Kayla
4. Stephanie	5. Alyssa	

Những tên con trai da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập cao (không theo thứ tự):

1. Benjamin	2. Samuel	3. Jonathan
4. Alexander	5. Andrew	

Những tên con trai da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập thấp (không theo thứ tự):

1. Cody	2. Brandon	3. Anthony
4. Justin	5. Rober	

Khi xem xét mối quan hệ giữa thu nhập với những cái tên, người ta nhận thấy thực tế là thu nhập và học vấn có mối tương quan chặt chẽ, sẽ không có gì đáng ngạc nhiên khi tồn tại một sự kết nối chặt chẽ tương tự giữa trình độ học vấn của các bậc cha mẹ và những cái tên họ đặt cho con. Các danh sách dưới đây được rút ra từ tập hợp những cái tên phổ biến nhất trong số trẻ em da trắng do các bậc cha mẹ có học vấn cao và học vấn thấp đặt:

Những tên con gái phổ biến nhất do các bậc cha mẹ có học vấn cao đặt:

1. Katherine	2. Emma	3. Alexandra
4. Julia	5. Rachel	

Những tên con gái phổ biến nhất do các bậc cha mẹ có học vấn thấp đặt:

1. Kayla	2. Ember	3. Heather
4. Brittany	5. Brianna	

Những tên con trai phổ biến nhất do các bậc cha mẹ có học vấn cao đặt:

Benjamin	1. Samuel	2. Alexander
3. John	4. William	

Những tên con trai phổ biến nhất do các bậc cha mẹ có học vấn thấp đặt:

1. Cody	2. Travis	3. Brandon
4. Justin	5. Tyler	

Ảnh hưởng của những cái tên còn dễ nhận thấy hơn nữa khi ví dụ mẫu được mở rộng ra ngoài những cái tên phổ biến nhất. Các danh sách dưới đây bao gồm những cái tên của trẻ em được rút ra từ toàn bộ cơ sở dữ liệu của bang California cho thấy trình độ học vấn của các bậc cha mẹ da trắng.

20 tên con gái da trắng thể hiện rõ nhất các bậc cha mẹ có học vấn thấp*

(Số năm đi học của người mẹ nằm trong ngoặc đơn)

1. Angel	(11,38)	5. Brenda	(11,71)
2. Heaven	(11,46)	6. Tabatha	(11,81)
3. Misty	(11,61)	7. Bobbie	(11,87)
4. Destiny	(11,66)	8. Brandy	(11,89)
9. Destinee	(11,91)	15. Tiffanie	(12,08)
10. Cindy	(11,92)	16. Ashly	(12,11)
11. Jazmine	11,94)	17. Tonya	(12,13)
12. Shyanne	(11,96)	18. Crystal	(12,15)
13. Britany	(12,05)	19. Brandie	(12,16)
14. Mercedes	(12,06)	20. Brandi	(12,17)

* Tối thiểu là 100 trường hợp

Nếu bạn hay ai đó bạn yêu mến tên là Cindy hay Brenda đã qua đời, giả dụ ở tuổi 40, và thấy rằng những cái tên đó không ám chỉ một gia đình có học vấn thấp thì bạn đã đúng. Hai cái tên này, cũng giống như những cái tên khác, phát âm khá khó và buộc chúng ta phải ngắt hơi nhanh. Một số cái tên khác hàm ý chỉ trình độ học vấn thấp rõ ràng là do đánh vần sai từ những cái tên chuẩn xác, dù cố ý hay không cố ý. Trong hầu hết các trường hợp những cái tên được đánh vần chuẩn xác – Tabitha, Cheyenne, Tiffany, Brittany và Jamine – cũng hàm nghĩa học vấn thấp. Nhưng những cách đánh vần khác nhau thậm chí chỉ của một cái tên có thể hé lộ sự khác biệt lớn:

Mười tên “Jasmine” theo trình tự tăng dần về trình độ học vấn của người mẹ

(Số năm đi học của người mẹ nằm trong ngoặc đơn)

1. Jazmine	(11,94)	3. Jazzmin	(12,16)
2. Jazmyne	(12,08)	4. Jazzmine	(12,18)
5. Jasmyne	(12,14)	8. Jasmine	(12,88)
6. Jasmina	(12,50)	9. Jasmin	(13,12)
7. Jazmyn	(12,77)	10. Jasmyn	(13,23)

Dưới đây là danh sách những cái tên con trai da trắng học vắn thấp, bao gồm các hai cái tên hay bị đánh vần sai (Micheal và Taylor), nhưng thông thường chúng có xu hướng trở thành biệt danh.

20 tên con trai da trắng thể hiện rõ nhất các bậc cha mẹ có học vắn thấp*
(Số năm đi học của người mẹ nằm trong ngoặc đơn)

1. Ricky	(11,55)	11. Tommy	(11,89)
2. Joey	(11,65)	12. Tony	(11,96)
3. Jessie	(11,66)	13. Micheal	(11,98)
4. Jimmy	(11,66)	14. Ronnie	(12,03)
5. Billy	(11,69)	15. Randy	(12,07)
6. Bobby	(11,74)	16. Jerry	(12,08)
7. Johnny	(11,75)	17. Tylor	(12,14)
8. Larry	(11,80)	18. Terry	(12,15)
9. Edgar	(11,81)	19. Danny	(12,17)
10. Steve	(11,84)	20. Harley	(12,22)

Tối thiểu là 100 trường hợp

Tiếp theo là những cái tên thể hiện trình độ học vắn cao nhất của các bậc cha mẹ. Những cái tên này có rất ít điểm chung, cả về mặt ngữ âm hay thẩm mỹ, với những cái tên thể hiện trình độ học vắn thấp. Những tên con gái thường đa dạng hơn cả, mặc dù có cùng từ ngữ và cách biến đổi âm tiết tinh tế. Một điều lưu ý đối với các bậc cha mẹ tương lai đang tìm kiếm những cái tên “thông minh”: cần nhớ rằng cái tên không làm cho con bạn thông minh; tuy nhiên, nó sẽ cho con bạn một cái tên tương tự như những đứa trẻ thông minh khác, ít nhất là trong một lúc nào đó.

20 tên con gái da trắng thể hiện rõ nhất các bậc cha mẹ có học vắn cao*
(Số năm đi học của người mẹ nằm trong ngoặc đơn)

1. Luciene	(16,60)	11. Rotem	(16,08)
2. Marie-Claire	(16,50)	12. Oona	(16,00)
3. Glynnis	(16,40)	13. Atara	(16,00)
4. Adair	(16,36)	14. Linden	(15,94)
5. Meira	(16,27)	15. Waverly	(15,93)
6. Beatrix	(16,26)	16. Zofia	(15,88)
7. Clementine	(16,23)	17. Pascale	(15,82)
8. Philippa	(16,21)	18. Eleanora	(15,80)
9. Aviva	(16,18)	19. Erika	(15,80)
10. Flannery	(16,10)	20. Neeka	(15,77)

Tối thiểu là 10 trường hợp

Bây giờ sẽ là những cái tên con trai đang phổ biến nhất trong những gia đình có học vấn cao. Danh sách này đặc biệt quan trọng đối với người Do Thái đang có xu hướng theo đặt tên con theo truyền thống của người Ireland.

20 tên con trai da trắng thể hiện rõ nhất các bậc cha mẹ có học vấn cao*

(Số năm đi học của người mẹ nằm trong ngoặc đơn)

1. Dov	(16,50)	11. Finnegan	(16,13)
2. Akiva	(16,42)	12. MacGregor	(16,10)
3. Sander	(16,29)	13. Florian	(15,94)
4. Yannick	(16,20)	14. Zev	(15,92)
5. Sacha	(16,18)	15. Beckett	(15,91)
6. Guillaume	(16,17)	16. Kia	(15,90)
7. Elon	(16,16)	17. Ashkon	(15,84)
8. Ansel	(16,14)	18. Harper	(15,83)
9. Yonah	(16,14)	19. Sumner	(15,77)
10. Tor	(16,13)	20. Calder	(15,75)

Tối thiểu là 10 trường hợp

Nếu nhiều cái tên trong những danh sách trên không hề quen thuộc với bạn thì cũng đừng chán nản. Những tên con trai vốn luôn ít hơn tên con gái, đã đa dạng hơn rất nhiều. Điều này có nghĩa là kể cả những cái tên phổ biến nhất ngày nay cũng không còn được dùng nhiều như trước đây. Hãy xem mười cái tên phổ biến nhất được đặt cho các bé trai da đen ở California vào năm 1990 và sau đó là năm 2000. Mười cái tên đứng đầu danh sách trong năm 1990 đã được đặt cho 3.375 em bé (18,7% số trẻ em được sinh vào năm đó), trong khi mười cái tên đầu bảng trong năm 2000 chỉ được đặt cho 2.115

em bé (14,6% số trẻ em được sinh vào năm đó).

Những tên con trai da đen thông dụng nhất

(Số trường hợp nằm trong ngoặc đơn)

1990	2000		
1. Michael	(532)	1. Isaiah	(308)
2. Christopher	(531)	2. Jordan	(267)
3. Anthony	(395)	3. Elijah	(262)
4. Brandon	(323)	4. Michael	(235)
5. James	(303)	5. Joshua	(218)
6. Joshua	(301)	6. Anthony	(208)
7. Robert	(276)	7. Christopher	(169)
8. David	(243)	8. Jalen	(159)
9. Kelvin	(240)	9. Brandon	(148)
10. Justin	(231)	10. Justin	(141)

Trong vòng mười năm, ngay cả hai cái tên phổ biến nhất của các bé trai da đen (532 trường hợp có tên Michael) và (308 trường hợp có tên Isaiah) đã trở nên ít phổ biến hơn rất nhiều. Rõ ràng là các bậc cha mẹ ngày càng lựa chọn tên đa dạng hơn. Nhưng xuất hiện một xu hướng thay đổi đáng chú ý trong những danh sách này: kết quả xếp hạng tên thay đổi rất nhanh. Cần lưu ý rằng bốn cái tên từng đứng trong danh sách của năm 1990 (James, Robert, David và Kevin) đã bị rơi khỏi top này vào năm 2000. Tuy nhiên, những cái tên thay thế chúng vào năm 2000 không nằm ở phía dưới. Ba trong số những cái tên mới – Isaiah, Jordan và Elijah – trên thực tế đã đứng nhất, nhì và ba trong năm 2000. Một ví dụ khác sinh động hơn về một cái tên có thể vào-ra khỏi danh sách những cái tên phổ biến nhất nhanh chóng như thế nào, hãy xem xét mười cái tên phổ biến nhất được đặt cho các bé gái ở California vào năm 1960 và sau đó là năm 2000.

Những tên con gái da trắng thông dụng nhất trong giai đoạn 1960-2000

1960	2000
1. Susan	1. Emily
2. Lisa	2. Hannah
3. Karen	3. Madison
4. Mary	4. Sarah
5. Cynthia	5. Samantha
6. Deborah	6. Lauren
7. Linda	7. Ashley
8. Patricia	8. Emma
9. Debra	9. Taylor
10. Sandra	10. Megan

Không có một cái tên nào trong danh sách của năm 1960 còn nằm trong top mười tên đầu bảng vào năm 2000. Nhưng một cái tên khó mà được ưa thích trong suốt 40 năm. Vậy, nếu so sánh với những cái tên thông thường phổ biến nhất ngày nay với mười cái tên đầu bảng trong vòng hai mươi năm qua?

Những cái tên con gái da trắng phổ biến nhất trong giai đoạn 1980-2000

1980	2000
1. Jennifer	1. Emily
2. Sarah	2. Hannah
3. Melissa	3. Madison
4. Jessica	4. Sarah
5. Christina	5. Samantha
6. Amanda	6. Lauren
7. Nicole	7. Ashley
8. Michelle	8. Emma
9. Heather	9. Taylor
10. Amber	10. Megan

Từ năm 1980 đến 2000 chỉ còn một cái tên phổ biến lưu lại: Sarah. Những cái tên như là Emily, Emma và Lauren biến đi đâu? Từ đâu ra cái tên Madison? Dễ thấy rằng những cái tên mới đã nhanh chóng trở nên phổ biến – nhưng tại sao như vậy?

Hãy xem lại hai danh sách trước. Đây là những cái tên con gái phổ biến nhất trong những năm 1990 ở các gia đình có thu nhập thấp và những gia đình có mức thu nhập trung bình hay thu nhập cao.

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập cao (không theo thứ tự):

1. Alexandra
2. Lauren
3. Katherine
4. Madison
5. Rachel

Những tên con gái da trắng thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập thấp (không theo thứ tự):

1. Amber
2. Heather
3. Kayla
4. Stephanie
5. Alyssa

Có điều gì đáng chú ý ở đây? Bạn có thể muốn so sánh những cái tên này với danh sách “Những cái tên con gái da trắng phổ biến nhất” trong năm (1980-2000). Lauren và Madison, hai cái tên phổ biến nhất trong số những cái tên con gái da trắng từ những năm 1990, đã nằm trong top mười tên của năm 2000. Trong khi đó, tên Amber và Heather, hai trong số những cái tên phổ biến nhất từ năm 1980, nay đã thành những cái tên thể hiện “thu nhập thấp”.

Rõ ràng, xu hướng đặt tên mới đã xuất hiện: một khi một cái tên được nhiều bậc cha mẹ có học vấn và thu nhập cao sử dụng, cái tên đó bắt đầu tụt dần theo nấc thang kinh tế xã hội. Amber và Heather mới đầu là những tên con gái của các bậc cha mẹ có thu nhập cao, cũng như tên Stephanie và Brittany. Với mỗi bé gái thuộc gia đình trung và thượng lưu tên là Stephanie hay Brittany, chỉ trong vòng mười năm sau sẽ có năm bé gái thuộc gia đình có thu nhập thấp cũng có tên như vậy.

Vậy các hộ gia đình thu nhập thấp đã tìm kiếm những cái tên ở đâu? Nhiều người cho rằng xu hướng đặt tên sẽ giống như tên của những người nổi tiếng. Nhưng thực chất những người nổi tiếng ít có ảnh hưởng tới tên đặt cho em bé. Vào năm 2000, ngôi sao nhạc pop Madonna đã bán ra 130 triệu đĩa nhạc trên khắp thế giới nhưng có không quá mười người có cái tên bắt chước tên cô ở California. Khi xem xét tất cả những cái tên thường gặp ngày nay như Brittany, Britney, Brittani, Brittney và Brittini bạn có thể liên tưởng tới Britney Spears. Nhưng tên của cô trên thực tế là một biến thể, không phải là nguyên nhân của hiện tượng bùng nổ những cái tên Brittany/ Britney/ Brittani/ Brittanie/ Brittney/ Brittini. Với cách đánh vần tên thông dụng nhất, Brittany, đứng thứ 18 trong danh sách tên của những gia đình có thu nhập cao và đứng thứ năm trong những gia đình có thu nhập thấp, quả thực nó đang qua thời hoàng kim. Nhiều thập kỷ trước đây, Shirley Temple cũng là một hiện tượng tương tự gây bùng nổ. Nhiều cô gái tên Shirley, Carol, Leslie,

Hilary, Renee, Stacy, và Tracy đã bắt đầu được đặt cho con trai, nhưng rất hiếm gặp).

Như vậy, không phải những người nổi tiếng đã lèo lái trò chơi đặt tên cho con, mà chính là những gia đình bình thường có thu nhập cao có ngôi nhà lớn hơn và ô tô mới hơn sống quanh ta. Đó là những gia đình đầu tiên đặt tên cho con gái là Amber hay Heather giờ đây cũng là những gia đình gọi con gái họ với cái tên Lauren hay Madison. Những gia đình trước đây từng đặt tên cho con trai họ là Justin hay Brandon thì bây giờ gọi tên con họ là Alexander hay Benjamin. Các bậc cha mẹ thường lưỡng lự khi lấy tên ai đó quá gần gũi với họ – họ hàng hay bạn bè thân thiết – nhưng với nhiều phụ huynh, dù cho họ có nhận ra hay không, thường thích những cái tên nghe có vẻ “thành công”.

Nhưng khi một cái tên phổ biến trong giới có thu nhập cao được số đông dùng thì những cha mẹ có đời sống cao bắt đầu loại bỏ nó. Cuối cùng, nó quá phổ biến tới mức kể cả các bậc cha mẹ có thu nhập thấp hơn cũng không muốn dùng, do đó bị hoàn toàn loại bỏ ra khỏi vòng chọn lựa. Các bậc cha mẹ có thu nhập thấp hơn thường tìm kiếm những cái tên mà các nhà khá giả bắt đầu ngừng đặt cho con cái họ.

Vì vậy, hàm ý đã rõ ràng: các bậc phụ huynh của những trẻ em có tên Alexandra, Lauren, Katherine, Madison và Rachel không nên kỳ vọng rằng những cái tên đặc biệt sẽ luôn luôn như vậy. Chúng rồi sẽ trở nên quá thông dụng. Vậy, còn những cái tên đặc biệt tới từ đâu?

Sẽ không quá bất ngờ khi tìm ra chúng trong số những cái tên dành con trai và con gái “thông minh nhất” ở California, được liệt kê trong các danh sách 20 tên con trai và 20 tên con gái thể hiện rõ nhất các bậc phụ huynh có thu nhập cao, là những cái tên vẫn còn ít người biết đến. Một vài cái tên như Oona, Glynnis, Florian và Kia sẽ dần mờ nhạt. Điều tương tự cũng xảy ra với những cái tên Do Thái (Rotem, Zofia, Akiva và Zev), và nhiều cái tên thời thượng hiện nay (David, Jonathan, Samuel, Benjamin, Rachel, Hannah, Sarah, Rebecca) – dĩ nhiên chúng đều là những cái tên Do Thái trong Kinh Thánh. Aviva có thể là cái tên Do Thái hiện đại duy nhất phổ biến: nó dễ phát âm, cực kỳ linh hoạt.

Dưới đây là những cái tên thời thượng hiện nay được rút ra từ một loạt cơ sở dữ liệu “thông minh”. Một số cái tên, có vẻ như không hề ẩn tượng, lại có khả năng trở thành những cái tên có xu thế trong tương lai. Trước khi bạn

cười nhạo thì hãy tự hỏi điều này: có cái tên nào trong số đó có vẻ lỗi bịch hơn cái tên “Madison” như cách đây mười năm?

Những cái tên con gái phổ biến nhất của năm 2015?

Annika	Emma	Maeve
Ansley	Fiona	Marie-Claire
Ava	Flannery	Maya
Avery	Grace	Philippa
Aviva	Isabel	Phoebe
Clementine	Kate	Quinn
Eleanor	Lara	Sophie
Ella	Linden	Waverly

Những cái tên con trai phổ biến nhất của năm 2015?

Aidan	Cooper	McGregor
Aldo	Finnegan	Oliver
Anderson	Harper	Reagan
Ansel	Jackson	Sander
Asher	Johan	Summer
Beckett	Keyon	Will
Bennett	Liam	
Carter	Maximilian	

Rõ ràng là có một loạt mô típ hiệu quả khi các phụ huynh cân nhắc một cái tên để đặt cho con. Họ có thể muốn một cái tên nào đó theo truyền thống hay phóng túng, một cái tên nào đó độc đáo hay hoàn toàn theo một thời đại. Có thể hơi nhiều lời khi gợi ý rằng tất cả các vị phụ huynh đang tìm kiếm – dù họ có ý thức được điều đó hay không – một cái tên “thông minh” hay “thời thượng”. Nhưng họ đều đặt một kỳ vọng nào đó vào cái tên của con, dù cái tên đó là Winner hay Loser, Madison hay Amber, Shithead hay Sander,

DeShawn hay Jake. Điều mà cơ sở dữ liệu California cho thấy đó là đa số các vị phụ huynh dùng tên đặt cho con để hàm ý những kỳ vọng của riêng họ về mức độ thành công của con cái họ. Cái tên có thể không phải để tạo nên sự khác biệt. Nhưng ít nhất các vị phụ huynh cảm thấy tốt hơn khi biết rằng ngay từ đầu họ đều cố gắng hết sức.

PHỤ LỤC

NHÀ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN CÓ THỂ ĐANG LỪA BẠN (VÀ NHỮNG BÍ ẨN KHÁC CỦA CUỘC SỐNG HIỆN ĐẠI)

THEO TƯ DUY CỦA NHÀ KINH TẾ HỌC TRẺ TUỔI STEVEN
LEVITT

STEPHEN J. DUBNER

Tạp chí The New York Times

“Levitt là nhà kinh tế học trẻ tuổi xuất chúng nhất ở Mỹ”, ít nhất đó là nhận xét của hội đồng thẩm định. Vào một ngày đầy nắng giữa tháng Sáu, anh lái chiếc Chevy Cavalier đời cũ màu xanh lá cây có cái khung chắn bùn cáu bẩn và cửa xe không thể đóng chặt, luôn gây tiếng ồn mỗi khi chạy với tốc độ cao, phanh ngay trước vạch đèn giao thông ở phía nam thành phố Chicago.

Lúc này chiếc xe đã thôi ồn ã, chỉ còn lại khung cảnh đường phố vào ban trưa với các điểm bơm xăng, những khối bê tông dài như vô tận và khu nhà gạch với cửa sổ làm bằng gỗ dán.

Một người đàn ông đứng tuổi vô gia cư tiến lại gần. Cái biển đeo trước ngực cho biết ông ta không nhà cửa và muốn xin tiền bố thí. Ông ta mặc một cái áo khoác rách rưới, quá u ám trong một ngày nắng ấm, đội chiếc mũ lưỡi trai màu đỏ cáu bẩn.

Levitt không khóa cửa xe hay lái lên phía trước. Người đàn ông vô gia cư cũng không hỏi xin tiền lẻ. Nhà kinh tế học chỉ liếc qua chiếc gương chiếu hậu. Sau giây lát, người xin cư rời đi.

“Ông ta có bộ tai nghe hay ghê,” Levitt nhận xét, vẫn nhìn qua gương chiếu hậu. “Chà, còn hay hơn cả bộ tai nghe của mình. Mặc dù trông ông ta không có vẻ giàu có gì.”

Steven Levitt có xu hướng nhìn nhận sự việc khác với người bình thường. Và càng khác biệt so với nhà kinh tế học bình thường. Đây có thể là điểm mạnh, mà cũng có thể là điểm rắc rối, tùy thuộc vào tình cảm bạn dành cho các nhà kinh tế học. Nhà kinh tế học bình thường quen với cách đánh bóng đầy ẩn ý về bất kỳ vấn đề gì liên quan tới tiền. Nhưng nếu bạn hỏi ý kiến của Levitt về bất kỳ một vấn đề kinh tế tiêu chuẩn nào, anh ta có thể hất tóc cho khỏi vướng mắt rồi lấy cớ là không biết và bắt đầu đánh trống lảng: “Cách đây một thời gian dài, tôi đã từ bỏ việc giả vờ rằng tôi biết rất rõ mọi vấn đề. Thực sự thì tôi chẳng biết gì cả. Ý tôi là tôi chỉ không am hiểu về lĩnh vực kinh tế. Tôi không giỏi toán, không biết nhiều về thuật toán kinh tế, và cũng chẳng biết cách để vận dụng lý thuyết. Nếu bạn hỏi tôi liệu thị trường chứng khoán sẽ tăng hay giảm, liệu nền kinh tế sẽ phát triển hay suy thoái, giảm lạm phát là tốt hay xấu, hoặc hỏi tôi về thuế, thì câu trả lời sẽ hoàn toàn giả dối nếu tôi nói tôi biết bất kỳ điều gì về một trong số các vấn đề trên.

Theo quan điểm của Levitt, kinh tế học là một môn khoa học có nhiều công cụ tuyệt vời để tìm kiếm câu trả lời nhưng lại thiếu thốn nghiêm trọng câu hỏi hay. Tài năng đặc biệt của anh ta là đặt ra những câu hỏi thú vị. Cái nào nguy hiểm hơn, khẩu súng hay bể bơi? Nguyên nhân nào thực sự khiến cho tỷ lệ tội phạm tăng nhanh trong suốt thập kỷ qua? Những nhà kinh doanh bất động sản có thực sự kiếm được lợi tức cao nhất từ khách hàng của họ không? Tại sao những ông bố bà mẹ người da đen lại đặt cho con mình cái tên có thể ảnh hưởng tới nghề nghiệp sau này của chúng? Tại sao giáo viên lại gian lận để đáp ứng tiêu chuẩn đánh giá cao? Tại sao các đô vật Sumo lại thiếu trung thực?

Và một người đàn ông vô gia cư sẽ thanh toán chiếc tai nghe trị giá 50 đô-la bằng cách nào?

Rất nhiều người, bao gồm cả những đồng nghiệp của Levitt đã không công nhận công trình của anh như một tác phẩm của kinh tế học. Nhưng Levitt chỉ chắt lọc thứ khoa học bị coi là kém cỏi thành mục đích căn bản nhất: giải thích cách thức mà con người có được những gì họ muốn hoặc họ cần. Không giống với hầu hết học giả khác, anh ta không sợ việc sử dụng những quan sát và tính tò mò cá nhân (mặc dù sợ phải tính toán). Levitt là

người theo thuyết trực giác. Anh ta sàng lọc nhiều dữ liệu để tìm ra một câu chuyện mà không ai khác làm được. Levitt sáng tạo ra thước đo tính hiệu quả – thứ mà những nhà kinh tế học kỳ cựu tuyên bố không thể đo được. Những hứng thú không bao giờ thay đổi của anh ta là các vấn đề về lừa đảo, tham ô, tội phạm.

Mối quan tâm của anh ta đối với bộ tai nghe của người đàn ông vô gia cư không kéo dài. Sau đó, anh ta nói rằng: “Có thể, đó là một bằng chứng cho thấy sự thật là tôi có ý thức tổ chức quá kém nên không thể mua bộ tai nghe mà mình yêu thích.

Levitt là người đầu tiên phát biểu rằng một số chủ đề của anh ta gần giống với những điều nhỏ nhặt. Nhưng anh ta lại chứng minh rằng mình là nhà nghiên cứu đầy sáng tạo và nhà tư tưởng sáng suốt thay vì bị phó thác một phần phụ trong phần lĩnh vực có liên quan. Trái lại, Levitt đã chỉ ra cho các nhà kinh tế học khác thấy những công cụ của họ có ý nghĩa như thế nào đối với thế giới thực.

Colin Camerer, nhà kinh tế học tại Viện Công nghệ California nhận xét rằng: “Levitt được coi là á thánh, một trong những người sáng tạo nhất trong kinh tế học và có thể trong tất cả các lĩnh vực khoa học xã hội”. “Anh ta đại diện cho điều mà mọi người mong muốn làm được khi còn học tiểu học, nhưng thông thường những ý tưởng sáng tạo đó của họ bị vùi lấp bởi các công thức toán học vô tận – loại công cụ tri thức luôn nỗ lực tìm ra đáp án thông qua những con số.”

Levitt là người theo chủ nghĩa dân túy trong một lĩnh vực đang trải qua giai đoạn phổ biến hóa. Ngày nay, sinh viên chưa tốt nghiệp đại học đổ xô đến khoa kinh tế tại các trường đại học nổi tiếng. Kinh tế học được coi như một hỗn hợp lý tưởng của uy tín tri thức (giải Nobel). Đồng thời, kinh tế học ngày càng hữu hình hơn trong thế giới thực nhờ vào sự thần thánh hoá đối với thị trường chứng khoán và vị trí vững chãi của Alan Greenspan.

Tuy nhiên, thay đổi lớn nhất nằm trong trình độ học vấn. Các nhà kinh tế vi mô đang đuối kịp với đám đông vĩ mô, những người theo chủ nghĩa kinh nghiệm đang bắt kịp với các nhà lý luận. Các nhà kinh tế học hành vi nghi ngờ về khái niệm “con người duy lý”. Các nhà kinh tế học trẻ tuổi có thiên hướng nghiên cứu những đề tài mang tính thực tiễn và chìm vào các quy tắc, luật lệ bên lề như tâm lý học, tội phạm học, xã hội học, thậm chí cả thần kinh

học, với mục đích cứu vớt môn khoa học của họ thoát khỏi sự lệ thuộc vào các mô hình toán học.

Levitt thích hợp với mọi nơi, nhưng đôi khi chẳng phù hợp với nơi nào cả. Anh ta là một con bướm mà không ai có thể kéo kén. Levitt từng được mời làm việc trong đội kinh tế Clinton, nhưng chính chiến dịch Bush khiến anh ta trở thành nhà cố vấn tội phạm nổi tiếng.

Austan Goolsbee, giảng viên cao học thuộc khoa kinh tế trường Đại học Chicago, cho rằng “Steven không thực sự là một nhà kinh tế hành vi, nhưng người ta vui mừng khi có được anh ta”. “Levitt không hẳn là người theo học thuyết giá cả truyền thống nhưng luôn được những đồng nghiệp tại Đại học Chicago vui vẻ đón chào mặc dù anh ta cũng không thực sự là một môn sinh của trường Cambrige”. Levitt đã theo học tại Harvard và sau đó là M.I.T – nhưng những trường kinh doanh này vẫn muốn anh ta quay trở lại.

Chắc hẳn, anh ta phải chịu nhiều lời chỉ trích. Daniel Hammesh, nhà kinh tế học lỗi lạc về lao động tại trường Đại học Texas, đã dùng bài nghiên cứu của Levitt để dạy cho những học trò của mình. Ông nói: “Tôi đã xem xét kỹ bài nghiên cứu này, cả bản nháp và bản in, nhưng không thể nào tìm thấy một lỗi dù là nhỏ nhất. Mặt khác, tôi không tin vào bất kỳ một từ nào trong nghiên cứu đó. Câu chuyện vớ vẩn của anh ta về những đô vật Sumo – tóm lại, đó không thực sự là nền tảng trừ phi bạn là người Nhật nặng hơn 200 kg”.

Ở tuổi 36, Levitt là giảng viên chính thức thuộc khoa kinh tế trường Đại học Chicago (anh ta đã đảm nhận vị trí này chỉ sau hai năm), đồng thời là biên tập viên của The Journal of Political Economy, tờ báo uy tín hàng đầu trong lĩnh vực này. Và Hiệp hội Kinh tế Mỹ (American Economic Association) gần đây đã trao tặng Levitt huy chương John Bates Clark, giải thưởng được tổ chức hai năm/lần để trao thưởng cho nhà kinh tế học giỏi nhất nước Mỹ có độ tuổi dưới 40.

Levitt là một nhà văn viết nhiều và đa dạng về thể loại. Tuy nhiên, bài viết liên kết giữa vấn đề gia tăng tỷ lệ nạo phá thai với sự giảm sút tỷ lệ tội phạm gây xôn xao dư luận hơn những bài viết khác. Levitt và đồng tác giả, John Donohue của trường luật Stanford thuyết phục rằng 50% tỷ lệ tội phạm giảm sút từ đầu những năm 1990 có thể có liên quan tới vụ kiện của Roe v. Wade. Họ tư duy theo hướng: những phụ nữ tìm đến phương pháp nạo phá thai – thường đang ở độ tuổi teen, là người da đen, sống đơn độc, hoặc nghèo

khổ – sẽ trở thành những bà mẹ có con (nếu được sinh ra) sở hữu khả năng phạm tội cao. Nhưng bởi vì những đứa trẻ này không được sinh ra, nên số lượng tội phạm bắt đầu giảm xuống trong suốt những năm mà chúng bắt đầu bước vào con đường tội phạm (nếu được sinh ra). Trong cuộc thảo luận, Levitt đã biến lý thuyết suông thành lý luận khôn ngoan: “Những điều không muốn dẫn đến tỷ lệ tội phạm cao, nạo phá thai khiến cho những điều không muốn trở nên ít hơn, nạo phá thai dẫn đến tỷ lệ tội phạm thấp.”

Levitt đã xuất bản rộng rãi những bài viết về tội phạm và sự trừng phạt. Một bài viết của anh ta khi còn là sinh viên mới tốt nghiệp vẫn thường được khen ngợi. Những câu hỏi của anh ta không hề đơn giản chút nào. Nhiều cảnh sát hơn có đồng nghĩa với ít tội phạm hơn hay không? Câu trả lời hiển nhiên là ‘có’ nhưng điều đó chưa bao giờ được chứng minh: số lượng cơ quan cảnh sát thường tăng lên cùng với sự tăng lên của tỷ lệ tội phạm. Như vậy rất khó để đo được tính hiệu quả trong công việc của cảnh sát.

Levitt cần một biện pháp để tháo mắt xích giữa tỷ lệ tội phạm với việc thuê cảnh sát. Anh ta phát hiện ra điều đó từ chính trị. Levitt nhận thấy rằng khi các thị trường và quan chức chính phủ chạy đua theo một cuộc tái bầu cử thì họ thường thuê nhiều cảnh sát hơn. Bằng cách đo như vậy, số lượng cảnh sát tăng lên để đối phó với tỷ lệ tội phạm.

Bài viết đó sau đó đã gây ra nhiều tranh cãi – một sinh viên khác đã phát hiện ra một lỗi tính toán vô cùng nghiêm trọng trong đó – nhưng tài năng thiên bẩm của Levitt thì đã rõ. Anh được công nhận là bậc thầy của những giải pháp đơn giản và khôn ngoan. Trong một khung cảnh hài hước, anh ta chính là người nhìn thấy tất cả các kỹ sư đang loay hoay với chiếc máy hỏng – và sau đó nhận ra rằng không ai nghĩ tới việc cắm điện.

Tranh luận về vấn đề ‘liệu cảnh sát có giúp ngăn chặn tội phạm hay không?’ không tạo cho Levitt kẻ thù. Nhưng tranh cãi về việc phá thai có ngăn chặn tội phạm hay không lại là một vấn đề khác.

Trong cuốn sách của Levitt viết về vấn đề nạo phá thai, xuất bản năm 2001, anh và đồng tác giả John Donohue đã cảnh báo rằng những kết quả nghiên cứu của họ “không nên bị hiểu nhầm là cổ súy cho việc nạo phá thai hay kêu gọi sự can thiệp của chính phủ đối với quyết định sinh con của phụ nữ. Họ thậm chí còn khuyến nghị rằng có thể hạn chế tình trạng tội phạm bằng cách “tạo môi trường tốt hơn cho những đứa trẻ có nguy cơ trở thành tội

phạm trong tương lai”.

Chủ đề này vẫn thành công trong việc chọc giận hầu hết mọi người. Phe thủ cựu tức giận với ý kiến cho rằng nạo phá thai được xem như một công cụ đấu tranh chống lại tội ác. Phe tự do lại thấy kinh ngạc khi mà những bà mẹ da đen nghèo khổ cũng bị liệt kê vào. Các nhà kinh tế học phê phán rằng phương pháp luận của Levitt không đáng tin cậy. Rốt cục, đằng sau lý lẽ khôn ngoan có thể là trò lừa bịp ma thuật. Tất cả các con mèo đều chết, những người Socrate chết, suy ra người Socrate là mèo.

Ted Joyce, nhà kinh tế học của trường đại học Baruch đã viết một số bài phản hồi chỉ trích bài náo về vấn đề nạo phá thai, cho rằng: “Tôi nghĩ rằng Levitt hiểu biết về nhiều lĩnh vực, tập trung vào mối quan hệ nhân quả. Nhưng trong trường hợp này tôi cho rằng anh ta đã lờ nó đi hoặc không chú tâm đầy đủ”.

Khi giới truyền thông ngẫu nhiên câu chuyện về nạo phá thai – tội ác, Levitt phải hứng chịu những đòn công kích đối đầu trực tiếp. Phe thủ cựu và phe tự do đã gọi Levitt là kẻ lý luận suông theo thuyết ưu sinh, tên phân biệt chủng tộc, ác quỷ đích thực.

Trên thực tế, Levitt không có đặc điểm nào nêu trên. Anh ta không mấy hứng thú với chính trị và cũng chẳng thích răn dạy người khác. Levitt là người vui tính, không quá sôi nổi, điềm tĩnh, tự tin nhưng không tự phụ. Anh ta là một người thầy, một đồng nghiệp đáng kính, một cộng tác viên hiếm có do sở hữu trí tuệ cao, thường hợp tác với những học giả bên ngoài lĩnh vực của mình – điều hiếm thấy khác của một nhà kinh tế học.

Sudhir Venkatesh, nhà xã hội học tại trường đại học Columbia cho rằng: “Tôi do dự khi sử dụng những từ này, nhưng Steve là một người uyên bác. Anh ta là chú hề nói theo lối Shakespeare. Levitt khiến bạn tin những ý kiến của anh ta như chúng là của chính bạn vậy. Venkatesh là đồng tác giả với Levitt trong bản ‘Phân tích kinh tế về vốn của một băng đảng tội phạm buôn ma túy’ (An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang’s Finances), phát hiện ra rằng một tên buôn bán bình thường trên phố sống cùng với mẹ của hắn ta bởi vì số lãi sau khi đã khấu trừ các khoản chi phí còn lại rất ít ỏi. Bài viết đã phân tích các hoạt động tài chính của một băng đảng khét tiếng cứ như thể chúng là một tập đoàn. (Chính Venkatesh là người đã tạo ra dữ liệu, từ một cựu thành viên của một băng đảng). Người ta chưa bao giờ thử kiểu

dữ liệu này cả. Trong bản đầu tiên của bài viết, Levitt nhận xét rằng “Việc thiếu trọng tâm chứng tỏ một thực tế là ít nhà kinh tế nào tham gia vào việc nghiên cứu về các băng đảng”.

Levitt nói ngọng như trẻ con. Về bề ngoài của anh ta giống một gã lang thang: áo sơ mi kẻ ô vuông cài cúc, quần kaki khó phân biệt, một chiếc thắt lưng bện, và một đôi giày vừa vặn. Trong túi áo của anh ta có cuốn lịch cầm tay với logo Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia. Vợ của Levitt, Jeannette tâm sự: “Tôi ước anh ấy cắt tóc nhiều hơn ba lần/năm và không đeo cặp kính từ 15 năm nay, thậm chí lúc đó nó cũng chẳng phải là một thời trang gì”. Levitt là một tay chơi gôn cừ khôi hồi học cấp ba nhưng anh bị hao mòn thể lực quá đến nỗi mà tự gọi mình là “một con người ốm yếu nhất còn sống sót”.

Chẳng có gì đặc biệt trong vẻ bề ngoài cũng như cử chỉ cho thấy anh ta giống một khẩu súng phun lửa. Levitt sẽ kể cho bạn rằng tất cả những gì anh ta làm là ngồi ở bàn cả ngày lẫn đêm, vật lộn với đồng dữ liệu khổng lồ, làm việc miễn phí (theo báo cáo, mức lương của anh ta là hơn 200.000 đô-la), và bạn sẽ có xu hướng tin toàn bộ điều đó. Anh ta có thể là kẻ vô tình chọc tức người khác nhưng dù sao vẫn là một kẻ chuyên khiêu khích.

Levitt hứng thú đặc biệt với việc bắt lỗi. Trong một bài báo, anh ta đã sáng tạo ra loạt thuật toán giúp nhận dạng giáo viên gian lận trong hệ thống các trường công lập ở Chicago. Levitt và đồng tác giả, Brian Jacob – giáo viên của trường Kennedy thuộc chính phủ, khẳng định trong bài viết “Bắt những giáo viên gian lận” rằng ‘Theo hệ thống, lớp học gian lận sẽ khác với những lớp học khác tại một số điểm’. Ví dụ, học sinh trong lớp học gian lận đạt điểm số cao bất thường trong năm học gian lận, nhưng năm tiếp theo khi mà công tác chống gian lận được tăng cường nghiêm ngặt hơn, thì điểm số của họ lại thấp hơn, thậm chí sụt giảm mạnh.

Levitt sử dụng dữ liệu bài kiểm tra từ các trường học ở Chicago, thứ đã có sẵn từ lâu đối với các nhà nghiên cứu khác. Anh ta nhận ra giáo viên có thể gian lận theo một số cách. Nếu trơ tráo, cô ta sẽ đưa luôn cho học sinh đáp án đúng. Nếu không thì sau bài kiểm tra, cô ấy sẽ tẩy đáp án sai của học sinh đi và điền câu trả lời đúng vào đó. Một kẻ gian lận tinh vi sẽ cẩn thận để tránh để một loạt các câu trả lời giống nhau. Nhưng Levitt còn thông minh hơn. “Bước đầu tiên khi phân tích những chuỗi nghi ngờ đó là phải ước lượng khả năng mỗi học sinh sẽ đưa ra đáp án cụ thể cho từng câu hỏi”. “Quá trình ước lượng này được tiến hành bằng việc sử dụng khung logic đa thức với

điểm số của các bài kiểm tra trước đó, nhân khẩu học và các đặc điểm kinh tế xã hội như những biến số giải thích”.

Bằng cách đo bất kỳ yếu tố nào – độ khó của những câu hỏi cụ thể, tần suất học sinh trả lời những câu hỏi khó đúng và những câu hỏi dễ sai, mức độ các câu trả lời có mối tương quan với nhau trong một lớp học – Levitt đã nhận biết giáo viên nào mà anh ta cho là đang gian lận (nhờ đó, anh ta có thể xác định được những giáo viên tốt). Hệ thống trường học ở Chicago thay vì tranh luận về những phát hiện của Levitt, đã mời ông đến trường để kiểm chứng. Kết quả là những kẻ gian lận bị sa thải.

Phát hiện tiếp theo của Levitt đó là “Tìm hiểu lý do số lượng tội phạm giảm vào những năm 1990”. Có bốn yếu tố giải thích cho sự sụt giảm đó và bảy yếu tố không giải thích được. Anh ta cho rằng: “Sự suy giảm hoàn toàn của tỷ lệ tội ác là do có nhiều cơ quan cảnh sát hơn, nhiều tù nhân hơn, dịch bệnh phát sinh, và vụ kiện của Roe v. Wade.”

Levitt lập luận rằng yếu tố có thể không tạo ra sự khác biệt là chiến lược chính sách lỗi thời do Rudolph Giuliani và William Bratton công bố ở New York.

Levitt nói: “Tôi nghĩ rằng chỉ mình tôi nói như vậy”.

Levitt xuất thân từ một gia đình bao gồm nhiều người thành đạt. Bố của anh ta, một nhà nghiên cứu y học, được xem là chuyên gia hàng đầu về chứng đầy hơi. Robert May, bác của Levitt, là tác giả cuốn Rudolph the Red-Nosed Reindeer, và một người chú khác, Johnny Marks sau đó đã viết bài hát cùng tên cho tác phẩm này.

Tại Harvard, Levitt đã viết luận văn tốt nghiệp với chủ đề về sinh sản thuần chủng (Levitt vẫn đam mê môn đua ngựa và tin rằng tồn tại sự gian lận tại trường đua. Anh ta thiết kế một hệ thống cá cược – nhưng không chia sẻ chi tiết về nó – để lợi dụng việc gian lận). Levitt làm việc hai năm với tư cách nhà cố vấn quản lý trước khi ghi danh vào đại học M.I.T để lấy bằng tiến sĩ kinh tế. Chương trình M.I.T rất nổi tiếng vì đòi hỏi trình độ toán học cao. Levitt đã tham gia một khoá học toán như một học viên và thậm chí quên mất cả điều đó. Trong suốt lớp học đầu tiên, anh ta luôn hỏi sinh viên ngồi bên cạnh về công thức toán học trên bảng: “Có phải sự khác biệt giữa các ký hiệu đạo hàm là một đường thẳng và một đường cong lên xuống?” Người kia trả lời “Anh đang gặp rắc rối lớn rồi đấy”.

Austan Goolsbee, nhà kinh tế học Chicago sau này là bạn học cùng lớp với Levitt, nhớ lại “Mọi người xem thường anh ta. Họ nói rằng ‘gã này chẳng có tương lai gì.’”

Levitt tự sắp xếp lớp học cho mình. Những sinh viên khác thức suốt đêm để giải các bài toán, cố gắng đạt điểm cao. Còn Levitt thức thâu đêm để nghiên cứu và viết “quan điểm của tôi là cách mà bạn thành công trong ngành này chính là viết được những bài nghiên cứu để đời. Vì vậy, tôi chỉ mới bắt đầu”.

Đôi khi, Levitt bắt đầu với một câu hỏi. Thỉnh thoảng anh ta cũng chú ý đến dữ liệu. Anh ta dành cả một mùa hè để đánh máy kết quả bầu cử nghị viện của các năm. (Ngày nay, với rất nhiều thông tin sẵn có trên Internet, Levitt phàn nàn anh ta không thể nhờ sinh viên của mình nhập dữ liệu). Tất cả những gì Levitt có là do tò mò muốn biết vì sao chức vụ thường xuyên được bầu chọn lại.

Sau này, Levitt tình cờ thấy một cuốn sách khoa học chính trị mà tác giả tuyên bố rằng có tiền thì chắc chắn sẽ đắc cử. Anh nhớ lại “Họ đang cố gắng giải thích kết quả của cuộc bầu cử như là chức năng của những phí tổn vận động, nhưng lại hoàn toàn bỏ qua thực tế là các nhà tài trợ chỉ cung cấp tiền cho những kẻ dám chấp nhận thử thách và có cơ hội chiến thắng thực sự; còn các quan chức chỉ tiêu tốn tiền của khi nhìn thấy nguy cơ thua cuộc. Họ thuyết phục bản thân rằng đây là chuyện thường tình mặc dù xem xét lại vấn đề thì tiền rõ ràng chỉ mang lại một ảnh hưởng giả tạo.

Ít nhất điều đó cũng hiển nhiên đối với Levitt. Trong năm phút, anh ta đã hình dung ra bài viết và tự nói với chính mình “Nó tràn ngập trong đầu tôi.”

Vấn đề chính là ở chỗ dữ liệu không thể nói cho anh ta biết “Ai là ứng cử viên tốt và ai không”. Vì vậy, mà người ta không thể nêu rõ ảnh hưởng của đồng tiền. Giống như câu đố về cảnh sát và tỷ lệ tội phạm, anh ta đã phải làm giả dữ liệu.

Do tự nhập dữ liệu, nên anh ta đã chú ý thấy một số điều: có hai ứng cử viên đối mặt với nhau rất nhiều lần. Bằng cách phân tích các dữ liệu từ những cuộc bầu cử đó, Levitt có thể tìm ra kết quả thực sự. Kết luận của Levitt chỉ ra rằng ảnh hưởng từ tiền dành cho những cuộc vận động tranh cử chiếm khoảng 1/10 là khả dĩ có thể chấp nhận được.

Là một sinh viên không tên tuổi, Levitt đã gửi bài viết của mình tới tạp chí The Journal of Political Economy – một vị giáo sư đã bảo Levitt bị điên khi cố gắng làm thế. Nhưng sau đó bài viết đã được đăng trên tạp chí này. Levitt cho là mình đã lấy được bằng tiến sĩ sau ba năm nhờ được ưu tiên mặc dù gần như “không xuất hiện” tại khoa, và tự coi bản thân là “con số không tròn trĩnh”. Sau đó, tình cờ anh gặp bước ngoặt trong sự nghiệp.

Levitt có cuộc phỏng vấn với Society of Fellows, một câu lạc bộ của các trí thức đáng kính tại Harvard, chuyên hỗ trợ tài chính cho những học giả trẻ thực hiện nghiên cứu trong vòng ba năm mà không cần một lời cam kết nào. Anh ta cảm thấy mình không thể trì hoãn cơ hội này mặc dù ban đầu, Levitt không coi bản thân là một nhà tri thức. Trong một bữa trưa nọ, anh ta được những đồng môn lớp trên – một nhóm các nhà triết học, nhà khoa học, lịch sử học nổi tiếng khắp thế giới – phỏng vấn. Levitt lo lắng sẽ không có một cuộc trò chuyện trọn vẹn.

Tuy nhiên, Levitt đã thể hiện rất xuất sắc khi bàn luận về bất kỳ đề tài nào xuất hiện – bộ não, loài kiến, triết học – mặc dù chỉ tình cờ nhớ được nội dung tóm tắt đã đọc. Tài dí dỏm của Levitt bộc lộ rõ khi anh ta kể cho những đồng môn nghe về hai mùa hè cá cược đua ngựa ở Minnesota. Thắng áp đảo!

Cuối cùng, một trong số họ hỏi: “Tôi thấy khó có thể nhận biết chủ đề thống nhất trong công trình nghiên cứu của anh. Anh có thể giải thích nó được không?”

Levitt cảm thấy lúng túng. Anh ta không biết chủ đề thống nhất của mình là gì kể cả khi có nó.

Amartya Sen, nhà kinh tế học sẽ đoạt giải Nobel trong tương lai, đã xen vào và tóm tắt ngắn gọn những gì mà ông ta thấy trong đề tài của Levitt.

“Vâng đó là đề tài của tôi”, Levitt hào hứng nói.

Một thành viên khác của câu lạc bộ sau đó cũng đưa ra một đề tài khác.

Levitt khẳng định, “Anh nói đúng, đó là đề tài của tôi.”

Và cuộc tranh luận đó vẫn cứ diễn ra giống như những chú chó đang giành giật một khúc xương cho tới khi nhà tâm lý học Robert Nozick can thiệp vào. Nếu Levitt được phép chọn vị anh2,5,6,7,9,22,30,93,142,143,160,280-301 hùng trí tuệ, đó sẽ là Nozick.

Nozick hỏi: Anh bao nhiêu tuổi rồi Steve?

“Dạ, 26.”

Nozick quay sang những người khác và nói: “Anh ta mới chỉ 26 tuổi. Tại sao anh ta cần một đề tài thống nhất? Có thể Levitt sẽ trở thành một tài năng xuất chúng nên anh ta không cần. Anh ta đặt ra một câu hỏi rồi tự trả lời. Đó là điều rất tốt.”

Khoa kinh tế học của trường Đại học Chicago có một đề tài chung nổi tiếng ‘Cấm nang về những thị trường tự do, với khuynh hướng bảo thủ’ – không còn phù hợp với Levitt nữa. Những nghiên cứu của Đại học Chicago thiên về lý thuyết, những suy nghĩ sâu xa và ý tưởng lớn trong khi đó Levitt là người theo chủ nghĩa kinh nghiệm, tư duy linh hoạt và có những sáng kiến hay nhưng nhỏ bé.

Tuy nhiên, Đại học Chicago có Gary Becker. Đối với Levitt, Becker là nhà kinh tế học có tầm ảnh hưởng lớn nhất trong 50 năm qua. Becker đã biến thuyết kinh tế vi mô thành những chủ đề kỳ cục cách đây rất lâu trước khi nó trở thành mốt, chẳng hạn như chủ đề về gia đình và tội ác. Trong nhiều năm, Becker đã bị biến thành quý vì sử dụng một cụm từ đơn giản “giá của những đứa trẻ”, chính nó đã rung lên những hồi chuông báo động không lời. Becker phát biểu rằng: “Trong sự nghiệp của mình, tôi đã chịu rất nhiều áp lực từ phía những người cho rằng công việc của tôi là ngu ngốc, không phù hợp, thậm chí chẳng phải là kinh tế học”. Nhưng Đại học Chicago đã ủng hộ Becker, anh ta kiên định đến cùng với ý tưởng của bản thân và đã giành được giải Nobel vào năm 1992. Becker đã trở thành thần tượng của Steven Levitt.

Becker đã nói Levitt rằng Đại học Chicago sẽ là một môi trường tốt cho anh ta. “Không phải mọi người đều nhất trí với kết quả của cậu. Nhưng chúng tôi hoàn toàn ủng hộ những gì cậu đang làm. Đó là một công việc rất thú vị. Chúng tôi ủng hộ cậu theo cách đó”.

Levitt đã sớm nhận ra rằng sự ủng hộ mà anh ta nhận được từ Đại học Chicago còn hơn cả việc nghiên cứu. Trong năm anh nhận công tác, vợ anh đã sinh đứa con đầu lòng, đặt tên là Andrew. Một ngày sau khi Andrew vừa tròn một tuổi, cậu bé đã bị sốt nhẹ. Bác sỹ chẩn đoán cậu bị nhiễm trùng tai. Khi cậu bé tiếp tục bị nôn vào sáng hôm sau, cha mẹ đã mang cậu tới bệnh viện. Ngay ngày hôm sau, cậu bé tử vong do viêm màng não.

Trong cơn hoảng loạn và đau đớn, Levitt lại vướng một khóa sắp tốt nghiệp cần phải giảng dạy. Chính Gary Becker – nhà kinh tế học giành giải Nobel khi đó đã gần 70 tuổi – đã giảng thay cho anh. Một đồng nghiệp khác, D. Gale Johnson, đã gửi thiệp chia buồn tới Levitt và anh vẫn luôn xúc động mỗi khi nhắc lại ký ức đó.

Từ những năm 1980, Levitt và Johnson, nhà kinh tế học về ngành nông nghiệp, bắt đầu nói chuyện với nhau thường xuyên hơn. Levitt được biết con gái của Johnson là một trong những người Mỹ đầu tiên nhận con nuôi từ Trung Quốc. Một thời gian sau, Levitt cũng nhận con gái nuôi và đặt tên là Amanda. Ngoài Amanda, vợ chồng Levitt cũng sinh thêm được một bé gái nữa, bây giờ đã gần ba tuổi, và một bé trai. Nhưng dù thế nào thì cái chết của Andrew vẫn là một nỗi đau khôn nguôi. Gia đình Levitt đã trở thành bạn thân với gia đình có bé gái đã nhận gan hiến tặng của Andrew (họ cũng hiến tặng cả tim của Andrew cho một trẻ em nhưng không may sau đó bé bị chết). Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi một học giả như Levitt theo đuổi những đề tài thực tế trong cuộc sống, lại nghiên cứu về cái chết.

Levitt và Jeannette đã tham gia một nhóm ủng hộ những ông bố bà mẹ chịu hoàn cảnh đau buồn. Levitt đã bị sốc khi biết có nhiều đứa trẻ chết đuối trong bể bơi. Đó là những cái chết không được báo chí quan tâm như cái chết của một đứa trẻ vì nghịch súng.

Levitt rất tò mò và cố gắng tìm kiếm dữ liệu về số trẻ bị chết đuối trong bể bơi. Anh ta đã ghi chép đầy đủ kết quả và viết thành một bài báo gửi tới The Chicago Sun-Times. Bài báo đó đã mô tả một sự thật đáng buồn. Chính nhờ nó mà Levitt trở nên nổi tiếng. “Nếu bạn có một khẩu súng và một cái bể bơi trong vườn. Cái bể bơi có nguy cơ giết chết một đứa trẻ cao hơn 100 lần so với khẩu súng”.

Cố gắng gạt bỏ đề tài về cái chết ra khỏi đầu, Levitt tiếp tục sở thích: phục hồi và buôn bán những ngôi nhà cổ ở Oak Park nơi anh ta sống. Những trải nghiệm có được từ công việc này đã khiến anh ta viết một bài nghiên cứu về thị trường bất động sản. Đây thực sự là nghiên cứu mang phong cách Chicago nhất của Levitt về trò đùa với lý thuyết giá cả, đồng thời cũng là một tín hiệu cho thấy tầm ảnh hưởng của trường đại học này đối với anh ta và ngược lại. Nhưng Levitt thì vẫn là Levitt, bài nghiên cứu vẫn đề cập tới vấn đề lừa đảo.

Trong khi thương lượng để mua những ngôi nhà cũ, Levitt phát hiện ra rằng đại lý bất động sản thường kín đáo khuyến khích anh bỏ thầu thấp hơn người khác. Thật kỳ cục: đại lý bất động sản chẳng phải là đại diện cho lợi nhuận cao nhất của người bán sao? Sau đó, Levitt suy ngẫm nhiều hơn về vai trò của các đại lý. Giống như rất nhiều chuyên gia khác (thợ sửa chữa ô tô và nhà môi giới cổ phiếu), nhân viên bất động sản được coi là am hiểu lĩnh vực của anh ta tốt hơn những người ngoài ngành. Các chủ nhà được khuyến khích tin tưởng thông tin của đại lý bất động sản. Vì vậy, nếu đại lý mang đến một mức giá thấp hơn, và nói rằng đó là giá cao nhất có thể kỳ vọng, thì chủ nhà thường có xu hướng tin. Nhưng Levitt vẫn khẳng định rằng chìa khoá nằm ở thực tế là ‘các đại lý sẽ chỉ nhận được một khoản lời nhỏ khi ngôi nhà được bán với giá cao hơn.’ Giống như nhà môi giới cổ phiếu xáo trộn tiền hoa hồng, đại lý bất động sản chỉ đơn giản mong thoả thuận thành công, dù là bất cứ thoả thuận nào. Do đó, đại lý bất động sản thường khiến chủ nhà bán thật nhanh với giá thật rẻ.

Giờ đây, Levitt có thể đo được ảnh hưởng này nhờ phát hiện ra một phương pháp thông minh khi sử dụng lại dữ liệu từ hơn 50.000 vụ bán nhà ở Cook County. Anh ta so sánh số liệu về những ngôi nhà do các đại lý bất động sản đứng tên với những ngôi nhà do gia đình tự quản. Kết quả là: những ngôi nhà của các gia đình sẽ có mặt trên thị trường lâu hơn khoảng 10 ngày và bán với mức giá cao hơn 2% so với những ngôi nhà của đại lý.

Vào một buổi chiều mùa hè, Levitt ở trong phòng làm việc sau khi trở về từ kỳ phép ở Stanford, say sưa ngắm nhìn một trong con quái được khắc theo trường phái Gothic ở Đại học Chicago. Trần nhà đã bị hoen ố, vữa quanh của sổ vỡ vụn. Chiếc bàn làm việc của Levitt là một đồng lộn xộn bao gồm những vật linh thiêng: những quyển sách và tạp chí, một chiếc cốc nhỏ màu xanh, con hà mã nhỏ màu cam.

Đây là buổi chiều để anh ta gặp gỡ những sinh viên của mình. Levitt uống một cốc Mountain Dew và nói nhẹ nhàng. Một số sinh viên đến vì bài nghiên cứu, số khác thì xin lời khuyên. Một sinh viên nữ đã viết luận văn tốt nghiệp với chủ đề “Viễn cảnh u ám về thị trường lao động của những sinh viên tốt nghiệp đại học trong một nền kinh tế lạc hậu”. Levitt cho đó là một đề tài hay. Nhưng bây giờ cô sinh viên lại muốn xuất bản nó.

Levitt nhận xét: “Lối viết của em giống như một sinh viên đại học, vẫn đề là ở chỗ đó. Em đang kể một câu chuyện có diêm báo, trong đó tất cả mọi

người đều bị bọm. Em muốn độc giả đồng tình khi biết kết quả, sau đó hiểu và tin vào điều đó. Nhưng em lại cũng muốn trung thực với điểm yếu của bản thân. Đáng lẽ người ta không nên khắt khe với những yếu điểm bị phơi bày như với những cái được giấu kín.”

Hãy trung thực với điểm yếu của bản thân. Đã bao giờ một học giả giành giải thưởng thật thà với những điểm yếu của mình như Levitt chưa? Anh ta khẳng định mình không am hiểu về kinh tế học và toán, là người nghĩ ít so với những người nghĩ nhiều trên thế giới, và thậm chí không thể mở nổi một hộp nước sốt spaghetti ở nhà.

Nhưng bạn bè anh ta lại nhận xét rằng Levitt được đánh giá là một thiên tài vô cùng khiêm tốn. Trong giới học thuật, các nhà kinh tế học tự hào là những kẻ tàn khốc nhất trong nòi giống đòi hỏi sự cạnh tranh khốc liệt. Bất kỳ ai viết bài nghiên cứu về mối liên kết lỏng lẻo nhất (Levitt kết luận rằng những đối thủ phân biệt đối xử giữa những người Mỹ gốc Latinh với những người già chứ không phải với người da đen hay phụ nữ) và những đô vật Sumo (để đảm bảo chắc chắn nhất thứ hạng thi đấu của họ, những đô vật thường âm mưu vật ngã đối thủ) tốt hơn là không nên ngạo mạn.

Có lẽ đó không hẳn là đức tính khiêm tốn mà là hành động tự trừng phạt bản thân. Có thể điều mà Steven Levitt thực sự muốn là vươn tới thành công từ các đề tài “ngu ngốc”, “tầm thường”, “nông cạn”.

Levitt cho rằng mình nên viết một bài báo nào đó về đề tài: tên của những người da đen. Anh ta muốn biết liệu một người với cái tên thuần da đen thì có phải chịu thiệt thòi về kinh tế hay không. Câu trả lời là ‘không’ – trái ngược với những nghiên cứu khác gần đây. Tuy nhiên, giờ đây, Levitt có một câu hỏi lớn hơn. Liệu văn hóa của người da đen có phải là nguyên nhân gây nên sự bất bình đẳng chủng tộc hay nó chỉ là hậu quả? Đối với một nhà kinh tế học, thậm chí đối với Levitt, ‘định lượng văn hóa’ là một chủ đề khó, gây nhiều tranh cãi, nhưng cũng đầy hứng khởi

Lái xe về nhà ở Oak Park vào tối hôm đó với chiếc Cavalier kêu rầm rĩ trên xa lộ Eisenhower, Levitt suy tính nghiêm túc về tương lai mình. Từ bỏ giới thuật để tới một tổ chức đầu cơ hoặc làm việc cho chính phủ không làm Levitt hứng thú (mặc dù anh ta có thể mở một công ty chuyên bắt những giáo viên gian lận). Levitt được cho là nằm trong топ đầu danh sách mọi khoa kinh tế học. Nhưng cái cay anh ta và Jeannette trồng khi mà Andrew chết thì đã

quá to nên không thể di chuyển được. Bạn có cảm giác rằng anh ta có thể ở Chicago một chốc.

Anh ta cho rằng có một số vấn đề quan trọng mà mình sẵn sàng xác định.

Ví dụ như “Trốn thuế hay rửa tiền. Tôi muốn tập hợp đầy đủ các công cụ để chúng ta tóm được bọn khủng bố,” Levitt nói, “tôi không nhất thiết phải biết ngay làm thế nào để tóm được chúng. Nhưng khi được trao dữ liệu chính xác, tôi không mấy nghi ngờ rằng mình có thể tìm ra câu trả lời.”

Chuyện một nhà kinh tế học muốn tóm bọn khủng bố nghe có vẻ thật lố bịch. Cũng tương tự như câu chuyện: nếu bạn là một giáo viên trung học ở Chicago, bị gọi vào phòng họp, và được thông báo rằng những thuật toán do một kẻ còm nhom với cặp kính dày cộp kia thiết kế, đã khẳng định rằng bạn là kẻ gian lận, rồi sa thải bạn. Steven Levitt có thể không hoàn toàn tin vào bản thân, nhưng anh ta tin rằng giáo viên, tội phạm, và đại lý bất động sản, thậm chí ngay cả chính trị gia, nhà phân tích của cục tình báo Mỹ cũng có thể đang gian lận. Nhưng số liệu thì không thể nói dối.

NHỮNG BÀI VIẾT VỀ KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC ĐƯỢC CHỌN LỌC TỪ TẠP CHÍ NEW YORK TIMES

Bị lừa?

08/01/2006

Cuốn Kinh tế học hài hước bao gồm một chương có tựa đề: “Đảng Ku Klux Klan giống người môi giới bất động sản như thế nào?” Trong chương này, chúng tôi cố gắng mang đến những khái niệm kinh tế như thông tin thiếu tính đồng nhất, đó là trạng thái mà trong đó một nhóm giao dịch nào đó có nhiều thông tin hơn so với nhóm khác. Một ví dụ điển hình là các trung tâm môi giới bất động sản luôn có nhiều thông tin hơn so với các khách hàng của họ. Có thể câu chuyện về đảng 3K ở phần trên vẫn chưa làm rõ về khái niệm này. Chúng ta lý luận rằng những bí mật của đảng Klan – nghi lễ, ngôn ngữ riêng, mật khẩu, v.v... đã hình thành nên tình trạng thông tin thiếu đồng nhất giúp củng cố mục đích đe dọa người da đen và các chủng tộc khác.

Nhưng đảng Klan không phải là người hùng trong câu chuyện của chúng ta mà vị anh hùng đó là một người đàn ông da trắng gốc Florida có tên Stetson Kennedy, xuất thân trong một gia đình dòng dõi – từ khi còn trẻ đã tìm cách đấu tranh cho sự bất công vì phân biệt chủng tộc và đẳng cấp xã hội. Trong số tất cả các chiến dịch đấu tranh cho phong trào thống nhất đất nước, quyền bầu cử, v.v... – Kennedy nổi tiếng nhờ tham gia đảng Klan vào thập niên 1940. Trong cuốn sách *The Klan Unmasked* (Đảng Klan lộ diện) xuất bản lần đầu năm 1954 cùng với tác phẩm *I Rode With the Ku Klux Klan* (Tôi đồng hành cùng đảng 3K), Kennedy đã kể lại rằng ông chấp nhận bị hiểu lầm như thế nào để thâm nhập vào hội chính của đảng Klan ở Atlanta, và được chọn làm “klavaliar” (người đàn ông Klan bạo lực), Kennedy nhận ra mình ở trong tâm điểm của những sự kiện “kinh dị”, gây nguy hiểm cho bản thân.

Kennedy đã làm gì với tất cả thông tin bí mật về Đảng Klan mà ông ta thu thập được? Kennedy đã tung tin như điên tới những công tố viên nhà nước, tới các nhóm bảo vệ quyền con người và thậm chí cả phát thanh viên Drew Pearson và nhà sản xuất chương trình radio Superman, những người đã công bố rộng rãi các tác phẩm bí mật trước đây của Đảng Klan. Kennedy đã tạo ra tình trạng thiếu đồng nhất về thông tin. Trong khi làm vậy, ông đã đóng một vai trò đáng kể trong việc xóa bỏ thời kỳ phục hưng của đảng Klan sau nội chiến Mỹ.

Kennedy vừa được vinh danh xứng đáng vì những hoạt động của mình: bạn ông, Woody Guthrie đã viết một bài hát về Kennedy, Ngày Stetson Kennedy đã được công nhận tại vùng St. John, Fla, nơi mà ông sống lúc 89 tuổi. Đó cũng là nơi mà chúng tôi đã phỏng vấn ông cách đây gần hai năm; bài viết về câu chuyện thực sự thú vị của ông là dựa vào những cuộc phỏng vấn về tác phẩm The Klan Unmasked và những cuốn sách lịch sử và bài báo khác.

Nhưng liệu câu chuyện của Kennedy có thực sự thú vị như vậy không?

Câu hỏi phiền phức đó bắt đầu ám ảnh một nhà văn Florida khác tên là Ben Green. Vào năm 1942, Green bắt đầu viết sách về Harry T. Moore, nhà vận động ủng hộ quyền công dân của người da đen đã bị sát hại năm 1951. Thịnh thoảng, Stetson Kennedy trở thành cộng tác viên của cuốn sách. Mặc dù Green chỉ quan tâm hỏi hợt tới vụ thâm nhập đảng Klan của Kennedy vì đó không phải là trọng tâm của câu chuyện về Moore, nhưng cuối cùng chính ông đã chứng thực lại dữ liệu đồ sộ của Kennedy được lưu giữ trong các thư viện tại New York và Atlanta.

Những bài báo đã vẽ nên cuộc đời lạ thường nhiều màu sắc của một người vừa là nhà thơ, nhà nghiên cứu văn học dân gian, nhà báo, v.v... vừa là một nhà hoạt động công đoàn. Nhưng Green đã bị bất ngờ khi nhận ra rằng câu chuyện đã kể trong những bài báo của Kennedy dường như quá khác so với những gì mà Kennedy đã viết trong tác phẩm The Klan Unmasked.

Trong cuốn The Klan Unmasked, Kennedy đóng giả thành nhân viên bán bách khoa toàn thư tên là John S. Perkins, bí mật tới thăm cựu thống đốc Georgia, người có cảm tình với đảng Klan nổi tiếng – và lấy lòng ông ta bằng cách đưa ra đề nghị phân phối một số tài liệu bị chỉ trích. Tuy nhiên, một văn kiện trong hồ sơ lưu trữ của Kennedy đã chỉ ra rằng thực ra ông đã gặp thống

đốc tiền nhiệm nhưng không phải với tư cách bí mật. Thay vào đó, Kennedy đã phỏng vấn vị thống đốc tiền nhiệm cho một cuốn sách mà ông đang viết, và văn kiện này cũng không đề cập đến bất kỳ tài liệu bị chỉ trích nào.

Một cuộc rà soát dữ liệu của Kennedy gần đây đã phơi bày một chủ đề tái diễn: những cuộc phỏng vấn hợp pháp mà ông đã thực hiện với các nhà lãnh đạo đảng Klan và những kẻ ủng hộ sẽ lại xuất hiện trong cuốn *The Klan Unmasked* với bối cảnh và sự kiện khác nhau. Tương tự, dữ liệu đã đưa ra bằng chứng cho thấy rằng với tư cách là một nhà báo, Kennedy đã che giấu những sự kiện cộng đồng của đảng Klan, nhưng sau đó lại viết chúng trong cuốn sách của ông và coi đó là những khám phá bí mật. Kennedy cũng đã tích lũy nhiều tài liệu về đảng Klan và những nhóm bị chỉ trích khác mà ông đã gia nhập, nhưng dữ liệu khẳng định rằng ông chỉ tham gia hầu hết tất cả các nhóm qua thư từ.

Có phải Kennedy đã thâm nhập với tư cách cá nhân vào đảng Klan ở Atlanta, như mô tả sinh động của ông ta trong *The Klan Unmasked*?

Trong dữ liệu của Kennedy, có một loạt báo cáo đã được đệ trình lên Anti-Defamation League (A.D.L) để xem xét. Một vài bản là do ông viết, những báo cáo khác thì được viết bởi John Brown, một công nhân công đoàn, cựu thành viên của đảng Klan, người đã thay đổi quan điểm và xung phong thâm nhập vào đảng Klan. Trong một báo cáo được viết đầu năm 1946, Kennedy đã nói rằng: “người công nhân này gia nhập đảng Klan là vì tôi... Tôi đảm bảo rằng ông ta đáng tin cậy”.

Trong những báo cáo sau này của Kennedy – thực ra là trong hàng trăm trang thư từ khác nhau – ông đã hàm ý rằng một số thông tin có tác động mạnh nhất của mình là do John Brown cung cấp. Trong một bản thông báo, Kennedy đã tuyên bố là “thông báo này xuất phát từ người cung cấp tin tức của ông trong nội bộ đảng Klan về cuộc họp Atlanta Klan số 1 ngày 12/8 và Atlanta Klan số 297 ngày 15/8”. John Brown cung cấp tin tức nội bộ của đảng Klan, Kennedy phát tán thông tin tới những tổ chức như A.D.L, công tố viên, và nhà báo. Mãi cho đến khi viết cuốn *The Klan Unmasked*, Kennedy mới tự đặt mình vào trung tâm của mọi hành động, giống như Zelig.

Mặc dù đã mất nhiều tháng chìm ngập trong dữ liệu của Kennedy nhưng Ben Green vẫn không thể xác định được người đàn ông được biết đến với cái tên John Brown. Green đã xoay xở để có cuộc phỏng vấn với Dan Duke, một

cứu công tố viên nhà nước, người mà đã làm việc gần bó với Kennedy, như đã nêu trong cuốn *The Klan Unmasked*. Duke đồng ý với Green rằng Kennedy đã “tham gia sâu vào bên trong một vài cuộc họp của đảng Klan” nhưng cả hai mâu thuẫn về mối quan hệ giữa Duke và Kennedy. Duke nói với Green rằng: “không có gì cả”. Năm 1999, cuối cùng Green cũng xuất bản cuốn sách về Harry T. Moore có tên là *Before His Time*, trong đó có một chú thích ở cuối trang nhận xét *The Klan Unmasked* là một cuốn “tiểu thuyết”.

Green không phải là người duy nhất kết luận rằng Kennedy đã bóp méo sự thật. Jim Clark, giảng viên môn lịch sử ở trường đại học Central Florida nhấn mạnh rằng Kennedy đã “xây dựng tiếng tăm trên khắp nước Mỹ bằng những sự kiện không hề xảy ra”. Meredith Babb, giám đốc đại học báo chí Florida nơi đã xuất bản bốn cuốn sách của Kennedy, gọi ông là nhà nghiên cứu văn học dân gian kinh doanh. Nhưng ngoại trừ lời chú thích cuối trang của Green, tất cả mọi người đều giữ im lặng mãi cho đến khi Kinh tế học hài hước thuật lại những khám phá của Kennedy, họ mới chú ý tới chủ đề này. Tại sao vậy? Green cho rằng: “Có lẽ nó giống như việc giết chết ông già Noel”. “Đối với tôi, phần buồn nhất của câu chuyện này đó là những việc bản thân thực sự làm không khiến cho Kennedy thỏa mãn và ông ấy cảm thấy bắt buộc phải sáng tạo, thêm thắt hoặc tăng thêm uy tín nhờ những nhiệm vụ chưa từng thực hiện”.

Vào một buổi trưa, cách đây vài tuần, ở gần ngôi nhà tại Florida, khi nhận được những báo cáo từ dữ liệu của chính mình và được hỏi công khai rằng liệu *The Klan Unmasked* có phải đã bị thêm thắt rất nhiều hay không, thì Kennedy đã phủ nhận. Ông ta trả lời rằng: “Có lẽ tôi không nhớ vài cuộc hội thoại, nhưng ngoài phần đó ra thì không phải”. Khi bị thúc ép, Kennedy thừa nhận rằng: “Trong một số trường hợp tôi đã lấy những báo cáo và hành động của người khác để ghép thành câu chuyện”. Hóa ra là Kennedy đã thú nhận như vậy ít nhất một lần trước đó. Vào năm 1992, Peggy Bulger, giám đốc American Folklife Center Mỹ thuộc thư viện của nghị viện đã viết một bài luận có tên “Stetson Kennedy: Việc áp dụng văn hóa dân gian và văn hóa tuyên truyền” – phần nào dựa trên các cuộc phỏng vấn sâu rộng với chủ đề của cô. Trong một chú thích ở cuối trang, Bulger viết: “Kennedy đã kết hợp những kinh nghiệm cá nhân bí mật với những câu chuyện được cung cấp bởi John Brown trong tác phẩm *I Rode with the Ku Klux Klan*.”

Tất nhiên chúng tôi không cảm thấy hài lòng khi biết rằng một câu

chuyện trong Kinh tế học hài hước đã bị xây dựng trên những nền tảng không vững chãi như vậy, nhất là bởi vì cuốn sách đã góp phần lật ngược lại những tinh hoa truyền thống thay vì củng cố chúng.

Tuy nhiên, thực tế cũng chỉ ra rằng cuốn Kinh tế học hài hước ít phụ thuộc vào giai thoại, thay vào đó là sử dụng số liệu do xuất hiện ý kiến cho rằng những con số có khuynh hướng nói dối tệ hơn con người. Câu chuyện của Stetson Kennedy là một loạt giai thoại, vấn đề không nằm ở số lần trích dẫn nó trong những thập kỷ qua, mà là vì nguồn tư liệu đã khiến cho người ta không chỉ ra sai sót.

Có lẽ cuộc đời đấu tranh lâu dài của Ken chống lại sự thật là tất cả vấn đề. Theo cách nói của Peggy Bulger, mục tiêu của tuyên truyền văn hóa là kêu gọi sử dụng “văn hóa dân gian ứng dụng” thay vì tuyên bố trung thực – điều mà lịch sử hoặc báo chí thường làm. Kennedy chắc chắn là một chuyên gia về thông tin thiếu đồng nhất. Cho đến khi số liệu bắt kịp với ông ta.

Tại sao lại bầu cử?

06/11/2005

Tại khoa kinh tế của một số trường đại học, có một câu chuyện bịa phổ biến về hai nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới, tình cờ gặp nhau tại phòng bỏ phiếu.

Một người hỏi: “Anh đang làm gì ở đây vậy?”

Người kia trả lời: “Vợ tôi bảo tôi tới đây”.

Nhà kinh tế đầu tiên gật đầu đồng ý: “Tôi cũng vậy”.

Sau một hồi ngượng ngịu, một trong hai người nghĩ ra kế hoạch: “Nếu anh hứa sẽ không bao giờ nói với bất kỳ ai rằng anh đã nhìn thấy tôi ở đây, tôi sẽ không bao giờ nói với bất kỳ ai là tôi đã gặp anh”. Họ bắt tay, hoàn thành công việc bỏ phiếu của mình và chạy nhanh ra khỏi đó.

Tại sao một nhà kinh tế học lại cảm thấy bối rối khi bị bắt gặp tại phòng bỏ phiếu? Bởi vì việc bỏ phiếu bầu cử chính xác là một việc lãng phí – thời gian, sức lực, v.v... mà không có lợi ích gì rõ ràng ngoại trừ cảm giác mơ hồ

rằng mình đã hoàn thành nghĩa vụ công dân. Như nhà kinh tế học Patricia Funk đã viết trong một bài báo gần đây, “Một cá nhân có lý trí nên tránh không bỏ phiếu”.

Tỷ lệ ảnh hưởng thực sự từ những lá phiếu của bạn tới kết quả của cuộc bầu cử là rất nhỏ. Điều này đã được hai nhà kinh tế học Casey Mulligan và Charles Hunter chứng minh thông qua việc phân tích hơn 56.000 cuộc bầu cử nghị viện và lập pháp kể từ năm 1898. Thực tế, điều này cực kỳ hiếm khi xảy ra vì tất cả sự chú ý của các phương tiện truyền thông đều tập trung vào những cuộc bầu cử phiếu kín. Tỷ lệ chiến thắng trung bình trong cuộc bầu cử nghị viện là 22%, trong cuộc bầu cử lập pháp là 25%. Thậm chí trong những cuộc bầu cử gần nhất, gần như không bao giờ xảy ra trường hợp một phiếu duy nhất đóng vai trò then chốt. Trong số hơn 40.000 cuộc bầu cử lập pháp mà Mulligan và Hunter phân tích, bao gồm gần một tỷ phiếu thì chỉ có bảy cuộc bầu cử được quyết định bởi một phiếu duy nhất, và hai cuộc bầu cử có số phiếu tương đương. Trong số hơn 16.000 cuộc bầu cử nghị viện với số cử tri đông hơn thì chỉ có duy nhất một cuộc bầu cử trong vòng 100 năm qua – đó là cuộc chạy đua ở Buffalo năm 1910 là được quyết định bởi một phiếu bầu duy nhất.

Nhưng có một điều quan trọng hơn: cuộc bầu cử mà càng gần thì kết quả của nó càng có nguy cơ vượt ra khỏi tầm kiểm soát của những người đi bầu cử – ví dụ rõ ràng nhất để minh chứng điều này hiển nhiên là cuộc chạy đua vào chiếc ghế tổng thống Mỹ năm 2000. Sự thật là kết quả của cuộc bầu cử thuộc về một nhóm cử tri bao gồm Kennedy, O'Connor, Rehnquist, Scalia và Thomas. Đó chỉ là những phiếu bầu mà họ bỏ vào thùng trong khi đang mặc áo choàng, chứ không phải những thứ mà họ quăng lung tung quanh nhà.

Mọi người vẫn tiếp tục bầu cử. Tại sao? Có ba khả năng sau đây:

1. Có lẽ chúng ta không quá thông minh và do đó đã tin tưởng một cách sai lầm rằng phiếu bầu của chúng ta ảnh hưởng tới kết quả.

2. Có lẽ chúng ta bầu cử với một tinh thần như khi mua vé xổ số. Xét cho cùng thì cơ hội giành giải xổ số và cơ hội ảnh hưởng tới cuộc bầu cử của bạn tương tự như nhau. Xét về mặt tài chính, chơi xổ số là một khoản đầu tư tồi. Nhưng nó khá thú vị và tương đối rẻ: giá của một chiếc vé cho bạn mua quyền mơ mộng về cách sử dụng phần thưởng như thế nào – cũng như phiếu bầu cho phép bạn mong đợi về tác động của bản thân vào chính trị.

3. Có lẽ chúng ta đã bị xã hội hóa với quan niệm – bầu cử là nghĩa vụ của công dân, và tin rằng xã hội sẽ tốt đẹp hơn nếu mọi người đi bỏ phiếu, mặc dù nó không đem lại nhiều lợi ích cho cá nhân. Do đó, chúng ta cảm thấy có lỗi khi không đi bầu cử.

Nhưng hãy chờ một phút. Nếu mọi người đều nghĩ về việc bầu cử theo cách của các nhà kinh tế học thì có lẽ chúng ta không có cuộc bầu cử nào cả. Không cử tri nào đi tới các hòm phiếu thực sự tin rằng lá phiếu của họ sẽ ảnh hưởng tới kết quả? Và có nhân tâm quá không khi cho rằng phiếu bầu của họ chỉ đáng vứt đi?

Thực tế, hành động đi bầu cử giống như là leo lên một con dốc trơn – hành vi tưởng như vô nghĩa của cá nhân hóa ra lại có nghĩa. Hãy tưởng tượng rằng bạn và đứa con gái tám tuổi của bạn đang đi dạo quanh một khu vườn thực vật thì đột nhiên cô bé ngắt một bông hoa tươi.

Bạn nói rằng: “Con không nên làm vậy”.

Cô bé hỏi: “Tại sao ạ?”

Bạn giải thích: “Bởi vì nếu tất cả mọi người đều ngắt hoa thì sẽ không còn lại bông hoa nào nữa cả”.

Cô bé vừa nhìn vừa nói: “Vâng, nhưng mọi người sẽ không ngắt hoa đâu ạ. Chỉ có mỗi mình con thôi.”

Ngày xưa, người ta có nhiều động cơ bầu cử thực tế hơn. Các đảng phái chính trị thường trả cho cử tri 5 hoặc 10 đô-la để bỏ phiếu cho đảng mình, đôi khi người ta thanh toán bằng một thùng rượu whiskey, một thùng bột mỳ hoặc một con lợn sống – như trong trường hợp chạy đua vào nghị viện ở New Hampshire vào năm 1890.

Hiện tại cũng như tương lai, nhiều người lo lắng về số lượng cử tri đi bầu cử thấp – trong cuộc bầu cử tổng thống vừa qua chỉ có hơn một nửa lượng cử tri có phiếu bầu hợp lệ. Nhưng câu hỏi đáng quan tâm hơn vấn đề này đó là: Nếu xem phiếu bầu của một cá nhân gần như không quan trọng vậy thì tại sao có quá nhiều người phiền lòng về việc bầu cử?

Câu trả lời có lẽ ở Thụy Sĩ. Đó chính là nơi Patricia Funk khám phá thí nghiệm tự nhiên tuyệt vời, cho phép cô đưa ra một thước đo lường chính xác về hành vi của cử tri.

Người Thụy Sĩ thích tham gia bầu cử trong những cuộc bầu cử nghị viện, những cuộc trưng cầu dân ý, v.v... Nhưng sự tham gia của cử tri bắt đầu giảm qua các năm (có lẽ do họ ngừng trả công đi bầu bằng những con lợn sống), do đó có một lựa chọn mới được đưa ra: bỏ phiếu kín qua thư. Khác với Thụy Sĩ, cử tri Mỹ phải đăng ký trước khi bầu cử. Mỗi công dân Thụy Sĩ đủ tư cách bắt đầu tự động nhận một lá phiếu trong hộp thư, sau đó điền đầy đủ và trả lại phiếu bầu qua thư.

Xét theo quan điểm của một nhà khoa học xã hội, có một nét đẹp trong việc thiết lập kế hoạch bầu cử qua thư này bởi vì nó được giới thiệu ở những khu vực dân cư khác nhau (Thụy Sĩ gồm 26 tỉnh) vào những năm khác nhau, và cho phép đo lường ảnh hưởng của phương thức bầu cử này qua thời gian.

Cử tri Thụy Sĩ sẽ không bao giờ phải lặp lại việc đi tới những hòm phiếu trong suốt ngày bầu; chi phí của một phiếu bầu đã giảm đáng kể. Do vậy một mô hình kinh tế dự đoán số lượng cử tri sẽ tăng lên đáng kể. Liệu đó có phải là những gì xảy ra?

Không hẳn. Thực tế là số lượng cử tri thường giảm, đặc biệt là tại những tỉnh nhỏ hơn và trong những cộng đồng nhỏ hơn. Phát hiện này ngầm chỉ ra vấn đề nghiêm trọng trong quá trình tuyên truyền bầu cử trên Internet, vốn đã bị tranh luận trong một thời gian dài rằng liệu nó có làm cho việc bỏ phiếu trở nên dễ dàng hơn và tăng số lượng cử tri lên hay không. Nhưng mô hình của người Thụy Sĩ chứng minh rằng điều trái ngược có lẽ vẫn đúng.

Tại sao xảy ra trường hợp này? Tại sao chi phí của một lá phiếu càng thấp thì càng ít người đi bỏ phiếu hơn?

Quay trở lại với những động lực đằng sau lá phiếu. Nếu một công dân không có cơ hội gây ảnh hưởng đến kết quả thông qua phiếu bầu của mình thì tại sao cô ta lại cảm thấy phiền? Ở Thụy Sĩ, cũng như ở Mỹ “tồn tại một chuẩn mực xã hội khá phổ biến đó là một công dân tốt thì nên đi bỏ phiếu”. Funk viết: “Nếu việc bỏ phiếu là lựa chọn duy nhất, thì vẫn có một động lực (áp lực) để đi bỏ phiếu đó là để được xem như đã tham gia bầu cử. Động lực có thể xuất phát từ hy vọng nhận được sự quý trọng từ phía xã hội, hoặc là nhận được những lợi ích khi là một người cộng tác, cũng có thể chỉ để tránh bị trừng phạt không chính thức. Bởi vì trong những cộng đồng nhỏ, mọi người biết nhau rõ hơn và thường nói chuyện phiếm về việc ai đã thực hiện quyền công dân và ai chưa, những lợi ích của việc tuân thủ quy tắc đạo đức

có vẻ khá cao trong kiểu cộng đồng này.

Nói cách khác, việc chúng ta bầu cử không đem lại lợi ích cho bản thân – kết luận này làm hài lòng nhiều nhà kinh tế học – nhưng phiếu bầu thực tế không nhất thiết phải chỉ ra lợi ích cá nhân. Nghiên cứu của người Thụy Sĩ chỉ ra rằng chúng ta ít đi bầu cử vì động cơ tài chính hơn so với động cơ xã hội. Có lẽ, lợi ích có giá trị nhất từ việc bỏ phiếu đơn giản đó là được bạn bè và đồng nghiệp chứng kiến bạn thực hiện nghĩa vụ công dân.

Dale Earnhardt đã cứu sống bao nhiêu mạng người?

Vào một kỳ nghỉ cuối tuần cách đây 5 năm, Dale Earnhardt đã đâm vào tường chắn trong vòng đua cuối của đường đua Daytona 500 và bị chết ngay lập tức. Là một trong những tay đua đáng gờm, thành công, và được yêu mến nhất của Nascar, Earnhardt vẫn được mọi người tưởng nhớ. (Nếu quan sát đường đua Daytona 500 ngày nay, mùa giải đầu tiên và quan trọng nhất của Nascar, bạn sẽ thấy Earnhardt xếp thứ ba). Cái chết của Earnhardt đối với Nascar cũng đem lại thiệt hại cho hiệp hội này tương tự như vụ khủng bố 11/09 đối với chính phủ Mỹ: đây là một hồi chuông cảnh tỉnh cho vụ điều tra về các biện pháp an toàn đường đua. Matt Kenseth, một tay đua chuyên nghiệp của Nascar cho biết “Trong vòng 2-3 năm vừa qua, 3-4 vụ tai nạn nghiêm trọng đã xảy ra. Nascar luôn chú trọng đến sự an toàn cho các tay đua, nhưng vụ của Earnhardt đã khiến cho mọi chuyện được thúc đẩy nhanh hơn.”

Rõ ràng là lái xe đua chuyên nghiệp là một nghề nguy hiểm. Khi Earnhardt qua đời, anh là tay đua thứ bảy tử vong trong ba loạt đua chính của Nascar – Craftmans Truck Series, Busch Series, và Nextel Cup Series – trong vòng bảy năm.

Có bao nhiêu tay đua khác đã tử vong kể từ khi Earnhardt qua đời vào năm 2001?

Chẳng ai cả. Không tay đua nào tử vong trong hơn sáu triệu dặm đường đua luôn có nhiều hiểm nguy rình rập trong ba loạt đua hàng đầu của Nascar.

Tuy nhiên, xấp xỉ 185.000 người lái xe ô tô hoặc xe máy, và khách bộ hành đã tử vong cũng trong khoảng thời gian đó. Theo ước tính, số lượng thương vong này đã xảy ra trên 15.000 tỷ dặm đường, tương đương với việc cứ 81 triệu dặm lại có một người tử vong vì xe cộ. Mặc dù tai nạn giao thông

là nguyên nhân hàng đầu dẫn đến tử vong đối với người Mỹ (độ tuổi từ 3-33), nhưng dường như vẫn còn là một tỷ lệ khá thấp (đặc biệt là bởi con số này đã bao gồm tỷ lệ thương vong do xe máy gây ra –nhiều và nguy hiểm hơn là ô tô hay xe tải). Mất bao lâu để một người bình thường lái xe hết 81 triệu dặm? Giả sử trong vòng một năm bạn lái xe với tốc độ 60 dặm/giờ và 24/24, thì mỗi năm bạn sẽ lái được 525.600 dặm. Vậy là để lái hết 81 triệu dặm bạn phải mất 154 năm. Nói cách khác, hàng năm, có nhiều người tại Mỹ bị tử vong trên đường không phải vì việc lái xe gây nguy hiểm, mà là do có quá nhiều người phi thường lái xe với tốc độ kinh hoàng thì mới có thể đi hết độ dài đáng ngạc nhiên đến vậy.

Kỷ lục không có vụ tử vong nào xảy ra trong các loạt đua của Nascar trên hơn sáu triệu dặm đường có lẽ không đáng chú ý như lần đầu tiên. Lái xe đua đường như nguy hiểm hơn việc lái xe tới siêu thị. Vậy thì Nascar đã làm gì để lập kỷ lục không có vụ tử vong nào xảy ra?

Đó là một danh sách dài. Trước khi Earnhardt qua đời, mỗi tay đua thường đội một chiếc mũ bảo hiểm, một đai an toàn năm quai, một bộ đồ và một đôi giày chống cháy. Sau cái chết của Earnhardt, Nascar bắt đầu yêu cầu các tay đua sử dụng nẹp cổ, cột chặt với mũ bảo hiểm để ngăn đầu bay văng ra phía trước hoặc lệch sang một bên trong trường hợp xảy ra tai nạn. (Giống như hầu hết các tay đua khác đã bị tử vong, Earnhardt bị nứt sọ). Biện pháp mới này đã dựng lên những bức tường an toàn trên đường đua. Người ta bắt đầu thu thập dữ liệu về số lượng tai nạn. Kho dữ liệu về các vụ tai nạn – Nascar đã lịch sự từ chối việc cho phép chúng tôi kiểm tra – được thu thập từ hai nguồn chính: hộp đen lưu trong xe đua, và số liệu của một đơn vị điều tra mới thành lập chuyên về lĩnh vực này. Các chuyên gia này sẽ lấy những số đo quan trọng của mỗi chiếc xe trước cuộc đua, sau đó nếu chiếc xe nào bị tai nạn, họ sẽ ghi lại số đo.

Theo Gary Nelson, giám đốc trung tâm phát triển và nghiên cứu của Nascar, “Trước đây, khi một chiếc xe gặp tai nạn, tay đua thường không bị thương, và đội đua đó sẽ lên xe và về nhà. Nhưng bây giờ họ kiểm tra tình trạng của mọi chiếc xe tại một số trạm dừng nhất định, chẳng hạn như chiều rộng của chiếc ghế hoặc phần tựa đầu của lưng ghế, tính từ trái qua phải. Trong tai nạn, những thứ này có thể sẽ bị cong, và độ lệch của chúng có thể giúp tính toán lực tác động. Ban đầu, chúng tôi cho là những chiếc ghế của mình đã đủ độ mạnh, nhưng sau đó mới nhận ra rằng chúng có thể bị cong

hơn so với tưởng tượng. Vậy nên chúng tôi quay lại và bổ sung thêm một số luật an toàn.

Mặc dù tỷ lệ tử vong giảm mạnh khi áp dụng biện pháp an toàn theo kiểu này, nhưng một tay đua Nascar vẫn có hai mục tiêu chính: chiến thắng và không bị chết. Các biện pháp an toàn gần đây của Nascar dường như có khả năng làm giảm tỷ lệ tử vong cao. Phải chăng do đó, các tay đua có phần lơ là hơn? Khi mà chi phí tai nạn giảm, một nhà kinh tế học đã dự đoán là các tay đua sẽ gây ra hàng loạt tai nạn. Liệu có phải những biện pháp an toàn của Nascar làm giảm tỷ lệ tử vong nhưng đồng thời làm tăng số lượng tai nạn?

Nhìn qua thì dữ liệu có vẻ chứng tỏ rằng tình trạng trên là thực. Trong cuộc đua Nextel Cup năm ngoái, có 345 xe bị tai nạn, tỷ lệ tai nạn cao nhất từ trước tới nay. Tuy nhiên, Matt Kenseth lại chỉ ra rằng hai giải đua được tổ chức năm 2005 tại Lowe's Motor Speedway gần Charlotte, N.C., xảy ra nhiều tai nạn là do đường đua mới gây ra vô số vụ xẹp lốp. Có rất nhiều người đã bị thương tại Charlotte. "Nếu anh bỏ qua số lượng thương vong xảy ra tại đó, anh sẽ thấy là tỷ lệ tai nạn vẫn giữ nguyên." Trên thực tế, tỷ lệ tai nạn trong năm 2004 còn ít hơn năm 2003. Đúng là số lượng vụ tai nạn có tăng thêm đôi chút sau cái chết của Earnhardt (Nascar không công bố số vụ tai nạn thực tế, tuy nhiên, một viên chức đã khẳng định xu hướng này), nhưng chúng không tăng nhiều vì các biện pháp an toàn của Nascar đã khuyến khích các tay đua chấp nhận tai nạn như dự đoán của một nhà kinh tế nào đó.

Có lẽ đó là bởi vì có nhiều hình thức khuyến khích khác tác động mạnh mẽ hơn. Thứ nhất, Nascar đã tăng các hình phạt đối với việc lái xe thiếu cẩn trọng, không chỉ phạt tay đua mà còn trừ điểm thành tích của đội trong giải đua đó. Hình thức thứ hai nằm chính trong cơ cấu hình thành giải đua. Cách đây hai năm, Nascar tổ chức một mùa giải bao gồm 36 cuộc đua với hình thức loại trực tiếp. Để có đủ điều kiện tham gia đua loại trực tiếp, và có cơ hội giành chiếc cúp trị giá sáu triệu đô-la, tay đua phải nằm trong топ dẫn đầu về số điểm trong 26 cuộc đua của mùa giải. Hai lần xếp ở vị trí thứ 20 (mỗi vòng đua có 43 xe tham gia) trong 26 cuộc đua chưa hẳn đã phá tan hy vọng giành cúp của bạn, nhưng vài vụ tai nạn nghiêm trọng lại có thể gây ra điều đó.

Thế nên Nascar đã giảm việc khuyến khích mạo hiểm bằng các hình phạt tài chính, nhờ đó nó duy trì được tình trạng cân bằng tuyệt đối và tinh vi: vừa đủ số vụ tai nạn để làm thỏa mãn người hâm mộ, nhưng không quá nhiều để

gây tác hại tới môn thể thao này và những tay đua. (Người hâm mộ môn đua xe thích các vụ tai nạn, tương tự như người hâm mộ môn hockey thích các vụ đánh nhau; khi bạn xem lại các cuộc đua đã được biên tập lại trên Speed Channel, nội dung thường lặp lại gần giống nhau: cờ xanh, đâm, đâm, đâm, đâm, đâm, đâm, đâm).

Đây là số liệu đáng kinh ngạc nhất liên quan tới tình trạng an toàn của các tay đua. Trong 5 năm vừa qua, hơn 3.000 xe đua đã gặp nạn tại ba loạt đua hàng đầu của Nascar, nhưng không có trường hợp tử vong nào. Làm thế nào để so sánh tình trạng này với số lượng tai nạn trên đường cao tốc tại Mỹ? Trung bình cứ 1.000 vụ tai nạn do xe ô tô gây ra trong một bang là có 5,2 người chết. Nếu tính theo cách này thì cứ 3.000 vụ tai nạn xe đua của Nascar sẽ có ít nhất 15 người chết – nhưng trên thực tế, điều này đã không xảy ra. Chẵn chẵn có một số điểm khác biệt quan trọng giữa việc lái xe nội bang với đua xe tại các loạt đua của Nascar. Một người lái xe nội bang sẽ phải đối mặt với thời tiết xấu, các tay lái xe say xỉn và những chiếc xe đi ngược chiều. Mặt khác, một tay đua trên đường đua Daytona 500 thường lái với tốc độ 180 dặm/giờ mà không gặp phải vật cản nào.

Với con số tử vong vì tai nạn giao thông lên tới hơn 37.000 người mỗi năm, có lẽ nên áp dụng một số quy tắc an toàn của Nascar với các lái xe bình thường. Nhưng xét về tình trạng an toàn khi lái xe tại Mỹ, thì chi phí phụ trội tính theo đô-la và mức độ thoải mái là quá lớn. Bạn có thể sẵn sàng đeo dây bảo hiểm năm quai thay vì ba quai. Nhưng liệu bạn có sẵn sàng đeo mũ bảo hiểm và mặc bộ đồ chống cháy mỗi khi lái xe tới siêu thị không?

Nền kinh tế dùng thẻ trả trước

Ngày 07/01/2007

Thẻ hội viên thể hình, lọ thuốc, và thẻ trả trước có điểm chung gì? Người ta thường mua những thứ này nhưng ít sử dụng.

Trong bản báo cáo gần đây với chủ đề “Trả tiền không phải để đi tới phòng tập thể hình”, hai nhà kinh tế học Stefano Della Vigna và Ulrike Malmendier đã chỉ ra rằng những người mua thẻ hội viên hàng năm của câu lạc bộ sức khỏe đánh giá quá cao giá trị sử dụng của chúng (cao hơn 70% so

với giá trị thực tế). Chính vì thế nhiều người thích mua phiếu tập thể hình theo tháng hoặc ngày hơn.

Gần đây, Cochrane Collaboration – một nhóm nghiên cứu y tế dựa trên các bằng chứng có thực, đã đưa ra một báo cáo về những bệnh nhân không chịu uống thuốc. “Những bệnh nhân được kê đơn tự sử dụng liều lượng được phẩm thường uống thuốc ít hơn một nửa so với liều bắt buộc”. Hiện tượng này có thể gây ra nhiều rắc rối về mặt y học hơn là tài chính. Tuy nhiên, rõ ràng là các tủ đựng thuốc của người Mỹ chứa đầy những toa không sử dụng.

Đề cập tới vấn đề thẻ trả trước, chúng ta đều biết đó là một phương tiện cất trữ giá trị tốt trong ngành bán lẻ: chúng lưu trữ giá trị, thường là mãi mãi. Tower Group, một hãng nghiên cứu dịch vụ tài chính, ước tính rằng trong khoảng 80 tỷ đô-la được sử dụng bằng thẻ trả trước năm 2006 và có xấp xỉ 8 tỷ đô-la sau đó không được hoàn trả lại – gây ảnh hưởng lớn tới người tiêu dùng hơn cả tổng số tiền của thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ bị lỗi. Một cuộc khảo sát của Marketing Workshop Inc. đã chỉ ra rằng chỉ 30% người có thẻ trả trước sử dụng nó sau khi nhận. Trong khi đó, tạp chí Consumer Reports lại cho rằng trong năm 2005 có tới 19% người nhận thẻ trả trước chưa từng sử dụng nó.

Giả sử 2/3 khách hàng mua sắm trong kỳ nghỉ năm 2006 có kế hoạch trao cho người khác một thẻ trả trước, rất có thể bản thân bạn cũng nhận được một cái vào những tuần gần đây. Cũng có thể bạn thuộc nhóm thiểu số ngoại lệ đã sử dụng thẻ trả trước, hoặc sẽ sớm dùng nó.

Phải chăng thẻ trả trước là một món quà không tốt? Câu trả lời còn phụ thuộc vào người bạn hỏi là ai, và theo bạn thì món quà nào vừa tròn vẹn vừa dễ tìm thấy.

Một nhà kinh tế học có thể miêu tả món quà như một tín hiệu cho phép một người có thể nói với người khác rằng cô ta: a) đang nghĩ về anh ta; b) quan tâm tới anh ta; c) muốn trao cho anh ta một phần thưởng

Hiển nhiên có rất nhiều kiểu người nhận và vô số mối quan hệ. Việc trao quà cho những người không có tiền hoặc thiếu tiền để mua những thứ cho bản thân – chẳng hạn như trẻ con. Do một đứa trẻ không thể tự lái xe tới cửa hàng đồ chơi Toys ‘R’ Us và cũng có thể chẳng đủ tiền, bằng cách trao cho nó một món đồ chơi, bạn đang tăng số lượng những thứ mà đứa trẻ có thể tiếp cận. Điều này khiến cho bất cứ món quà nào cũng trở nên có nghĩa.

Với người lớn thì cần khôn khéo hơn. Giả sử một người lớn biết rõ sở thích của bản thân, và có thể dễ dàng mua được bất cứ thứ gì mà anh ta muốn. Món quà lý tưởng nhất mà bạn có thể mua cho một người lớn là thứ mà anh ta thích nhưng không để ý. Bạn sẽ tạo ra một giá trị vô hình đối với người nhận bằng cách trao cho anh ta một món quà có ý nghĩa đối với bản thân anh ta hơn là số tiền mà bạn dùng để mua nó.

Nhưng trên thực tế, hầu hết các món quà của chúng ta chưa đạt tới tiêu chuẩn cao đó. Điều này tạo ra nhiều bất tiện. Vào năm 1993, nhà kinh tế học tên là Joel Waldfogel đã đề cập tới chủ đề này trong một nghiên cứu nổi tiếng của giới kinh tế học, một phần là vì tựa đề thú vị – “Khoản lỗ lớn vào dịp Giáng sinh”. Waldfogel giải thích rằng “món quà tặng có thể không phù hợp với sở thích của người nhận, nên nó có thể khiến cô ta nghèo hơn so với việc tự lựa chọn mua sắm cũng với khoản tiền tương đương.” Anh ta kết luận rằng việc trao quà trong kỳ nghỉ có thể khiến những món quà đó giảm từ 10% tới 1/3 giá trị.

Nếu như hành động tặng quà phá hủy nhiều giá trị đến vậy, tại sao chúng ta không chọn một cách hiệu quả và đơn giản hơn, đó là tặng tiền mặt? Hiển nhiên một vài người làm đã làm thế. Trong bản điều tra nhỏ của các sinh viên năm cuối thuộc Đại học Yale, Waldfogel đã căn cứ vào tài liệu này đưa ra số liệu: thế hệ ông bà của chúng ta sử dụng 40% quỹ thời gian cho việc biếu tặng tiền mặt, còn các bậc cha mẹ dành 10% quỹ thời gian. Tuy nhiên, không có một sinh viên nào được tặng tiền mặt từ những người có ảnh hưởng quan trọng tới cuộc sống của họ. Rõ ràng là có rất ít mối quan hệ mà trong đó những món quà bằng tiền mặt tỏ ra thích hợp. Và trong hầu hết các trường hợp, sự cấm đoán của xã hội đã đập tan ước mơ của các nhà kinh tế học về một hình thức trao đổi hiệu quả tuyệt vời đến thế.

Vậy nếu tiền mặt không thích hợp và việc mua quà cũng không mang lại hiệu quả, thì chẳng phải một tấm thẻ trả trước – không thật sự thay thế được tiền mặt nhưng cũng không quá lạnh nhạt – là một giải pháp hoàn hảo sao?

Bạn hoàn toàn có thể làm được điều đó. Và ít nhất đối với một thương nhân, thẻ trả trước quả là một món quà trời ban. Hãy nghĩ mà xem. Trong nhiều tuần trước lễ Giáng sinh, hàng triệu người tới thăm cửa hàng hoặc truy cập các trang Web và chi hàng tỷ đô-la để đổi lấy không gì hơn ngoài một tấm thẻ plastic I.O.U, thứ mà có thể không bao giờ được hoàn trả. Best Buy là một ví dụ, năm ngoái họ kiếm được 16 triệu đô-la từ thẻ trả trước

“breakage” , đây là một thuật ngữ chuyên ngành chỉ giá trị thẻ được mua song không bao giờ được hoàn trả. Hầu hết khách hàng sử dụng thẻ trả trước dành một phần trong số tiền của chính họ để mua các hàng hóa có giá trị cao hơn giá trị tấm thẻ mà họ sở hữu.

Trong khi đó, đối với người tặng quà thì một tấm thẻ trả trước lại hết sức thuận tiện. Tuy nhiên, hầu hết các nhà kinh tế học sẽ tranh luận rằng nếu một tấm thẻ trả trước hoàn toàn có lợi cho người tặng quà như vậy thì nó chắc chắn sẽ bất lợi cho người nhận quà. Sự thật là nó có thể báo hiệu cho người nhận quà rằng người tặng quà cho họ không thật sự nỗ lực trong việc tặng quà (không thật sự thành tâm).

Cuối cùng, hầu hết giá trị của bất kỳ món quà nào đều phụ thuộc vào bản chất mối quan hệ giữa người tặng và người nhận. Nhà kinh tế học Alex Tabarrok gần đây đã đưa ra một ý kiến tế nhị hơn về vấn đề này trên blog Marginal Revolution, giải thích rằng bất kỳ ai trong chúng ta cũng có nhiều “bản ngã”, trong đó có một cái được gọi là “bản ngã phóng túng”, và “chúng ta muốn bản ngã phóng túng của một ai đó phát cuồng”. Vậy lời khuyên của ông là gì? “Nếu bạn muốn làm vui lòng nhà kinh tế học trong tôi, hãy đưa tôi tiền mặt, còn nếu bạn muốn làm thỏa mãn bản ngã phóng túng trong tôi (bạn biết bạn là ai mà), hãy sử dụng trí tưởng tượng của mình.”

Vậy thì trong năm tới, nếu bạn phải tặng quà cho một người theo chủ nghĩa duy lý khắt khe, hãy cân nhắc việc sử dụng tiền mặt. Còn nếu bạn muốn thu hút bản ngã phóng túng của một ai đó, bạn phải sử dụng trí tưởng tượng. Và nếu như bạn đang hy vọng tặng thêm một chút gì đó cho các cổ đông của Best Buy, the Gap hoặc Tiffany, hãy nghĩ tới một tấm thẻ trả trước.

Lấp đầy khoản thuế thất thu

02/04/2006

Đây là thời điểm trong năm mà đại đa số công dân Mỹ thường hướng tới Sở Thuế vụ Hoa Kỳ (International Revenue Service – I.R.S.). với suy nghĩ vô cùng căm ghét. Song những lý do khiến nhiều người ác cảm với I.R.S. đều không đúng. Họ cho rằng đó là một cơ quan khắc nghiệt và tàn nhẫn, nhưng thực tế là nó hầu như không đủ tính khắc nghiệt và tàn nhẫn như vốn dĩ phải

có.

Điều đầu tiên cần phải ghi nhớ là I.R.S. không soạn thảo bộ luật thuế vụ mà chỉ nhanh chóng liệt kê số tội phạm thật sự. Tuyên ngôn hành động của cơ quan này là: “Tại Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, Quốc hội thông qua các đạo luật về thuế và yêu cầu người đóng thuế nghiêm chỉnh chấp hành”. “Nhiệm vụ của I.R.S. là giúp đỡ đa số những người đóng thuế tuân thủ theo đúng bộ luật thuế vụ, đồng thời đảm bảo phần thiểu số những người không hợp tác sẽ thực hiện đúng nghĩa vụ của mình”.

Vậy thì I.R.S. giống như một cảnh sát đường phố, hay chính xác hơn, là một binh đoàn cảnh sát đường phố lớn nhất thế giới, những người được lệnh phải cưỡng chế vài trăm triệu dân tuân theo các điều luật được soạn thảo bởi hàng trăm người, và đa số mọi người sẽ nhận ra rằng các điều luật này quá phức tạp, quá khắt khe và không công bằng.

Tuy vậy, hầu hết công dân Mỹ đều nói rằng họ cảm thấy tự hào khi được đóng thuế. Theo một cuộc trưng cầu ý kiến độc lập do I.R.S. Oversight Board (ban kiểm tra những thiếu sót thuộc Sở Thuế vụ Hoa Kỳ) tiến hành vào năm ngoái thì 96% người trả lời đồng ý rằng “mọi công dân Mỹ đều có quyền bình đẳng trong việc đóng các khoản thuế”, 93% đồng ý rằng tất cả những kẻ “gian lận về thuế đều phải chịu trách nhiệm”. Ngược lại, khi được hỏi điều gì ảnh hưởng tới quyết định của họ trong việc báo cáo và đóng thuế một cách trung thực, 62% trả lời rằng họ “sợ bị thẩm tra”, trong khi 68% nói rằng thực tế thu nhập của họ đã được báo cáo tới I.R.S. thông qua tổ chức thứ ba. Khi mà tất cả các nghĩa vụ công dân đang được nói lỏng, có vẻ như hầu hết hành động tuân thủ là do những động cơ cũ kỹ song hết sức tốt đẹp thúc đẩy.

Vậy những động cơ nào trong số đó hiệu quả và không hiệu quả? Để làm rõ điều này, I.R.S. đã tiến hành một chương trình nghiên cứu quốc gia – mỗi nghiên cứu được triển khai ba năm/ lần, trong đó 46.000 bản thống kê thuế năm 2001 được lựa chọn ngẫu nhiên để xem xét. Nghiên cứu này đã phát hiện ra một khoản tiền thuế thất thu – sự chênh lệch giữa các khoản thuế còn nợ đọng và các khoản thuế đã được đóng – lên tới 345 tỷ đô-la, chiếm gần 1/5 tổng số thuế mà I.R.S. thu được. Số tiền này xem ra chỉ kém vài tỷ đô-la so với mức thâm hụt ngân sách dự kiến năm 2007; nó cũng đồng nghĩa với việc mỗi công dân Hoa Kỳ gian lận (trốn thuế) hơn 1.000 đô-la.

Nhưng hầu hết mọi người không gian lận thuế. Khi quan sát những người

trốn thuế và không trốn thuế, bạn sẽ hiểu vì sao mọi người đóng thuế. Số liệu thống kê then chốt trong nghiên cứu của I.R.S. được gọi là Net Misreporting Percentage (NMP). Nó đo lường tổng số tiền bị báo cáo sai trên mỗi khoản riêng, chủ yếu từ 46.000 bản thống kê này. Ví dụ, trong hạng mục “tiền công, tiền lương, tiền thưởng”, chỉ có khoảng 1% người Mỹ cố tình khai báo sai về thu nhập thực tế của mình. Trong khi đó, ở hạng mục “kinh doanh cá thể phi nông nghiệp” – hãy nghĩ tới những người lao động tự kinh doanh, chẳng hạn như giám đốc khách sạn hoặc chủ thầu của đội xây dựng nhỏ – 57% thu nhập không được báo cáo. Như vậy 68 tỷ đô-la thuế thất thu nằm ở đây.

Tại sao lại có sự khác biệt lớn đến vậy giữa một người làm công ăn lương và một ông chủ khách sạn? Đơn giản thôi! Người duy nhất báo cáo thu nhập của ông chủ khách sạn cho I.R.S. chẳng phải ai khác ngoài chính ông ta; còn đối với người làm công, người chủ sử dụng mẫu khai thuế W2 để báo cáo cho I.R.S. biết chính xác số tiền mà ông ta đã trả cho người làm công đó. Và các khoản thuế mà người làm công phải đóng sẽ tự động được thu lại sau mỗi lần kiểm tra định kỳ, trong khi người chủ khách sạn có tới một năm để quyết định xem liệu có nên đóng thuế hay không, và nếu đóng thì là bao nhiêu.

Nói như vậy có phải là người làm việc tự do kém trung thực hơn so với người làm công ăn lương bình thường? Không hẳn! Chỉ là anh ta có nhiều động cơ để gian lận hơn mà thôi. Anh ta biết rằng cơ hội duy nhất khiến I.R.S. biết được thu nhập và chi tiêu thật sự của mình là kiểm tra sổ sách kế toán. Và tất cả những gì anh ta cần phải làm là quan sát tỷ lệ kiểm toán vô cùng nhỏ của I.R.S. – năm ngoái, cơ quan này chỉ tiến hành kiểm toán trực tiếp 0,19% trên tổng số tất cả những người đóng thuế cá nhân – để cảm thấy an tâm và tiếp tục gian lận.

Thực ra tại sao mọi người lại đóng thuế? Vì đó là một việc làm đúng đắn, hay vì bạn sợ bị bắt nếu không đóng thuế? Chắc chắn là vì lý do thứ hai rồi. Sự kết hợp giữa kỹ thuật tốt (báo cáo tài chính) và logic kém (hầu hết những ai không gian lận thuế đều đánh giá quá cao khả năng bị kiểm tra sổ sách kế toán) đã giúp hệ thống này vận hành. Và trong lúc thật đáng buồn khi phải nghe thông tin 1/5 người Mỹ trốn đóng thuế, thì nhà kinh tế học Joel Slemrod vẫn đánh giá rằng nước Mỹ dễ dàng lọt vào nhóm các quốc gia đứng đầu về tỷ lệ chấp hành luật pháp.

Tuy nhiên, nếu không gian lận 1/5 khoản thuế hoặc cao hơn mức đó, thì bạn nên chỉ trích cơ quan I.R.S. – không phải vì nó quá nghiêm khắc, mà vì

thiếu sự nghiêm khắc cần thiết. Tại sao bạn phải đóng thuế khi mà cơ quan này để những kẻ khác trốn thuế tới vài trăm tỷ đô-la mỗi năm?

Bản thân I.R.S. cũng muốn thay đổi xu hướng này. Vài năm trước, cơ quan này đã cố gắng tăng cường đáng kể những biện pháp cưỡng chế tài chính và nâng cao tỷ lệ kiểm tra sổ sách kế toán, mặc dù dự thảo ngân sách chỉ lớn hơn chút ít. Hội đồng thành viên thuộc I.R.S. đã đề nghị Quốc hội và Nhà Trắng hỗ trợ về mặt tài chính (thường cho nhân viên IRS) do có nhiều người đề nghị I.R.S thu từng đồng đô-la nợ cho chính phủ. Nhưng chính vì vậy, các chính trị gia tỏ ra không mấy mặn mà với việc xây dựng một cơ quan I.R.S. vững mạnh hơn. Michael Dukakis đã thử làm điều này trong suốt chiến dịch vận động tranh cử tổng thống của mình năm 1988, và – đáng buồn thay, nó đã không thành công.

Vào đầu thập niên 1980, John Szilagyi – một chuyên viên nghiên cứu của I.R.S. tại Washington – đã xem xét nhiều cuộc kiểm toán ngẫu nhiên và phát hiện ra rằng một vài người đóng thuế thông báo không chính xác về số người sống phụ thuộc vào họ để có được lợi ích từ việc miễn thuế. Đôi khi đó có thể là do nhầm lẫn (ví dụ một cặp vợ chồng đã ly dị cùng tuyên bố quyền nuôi con của mình), và đôi khi đó lại là một lời nói dối nực cười (Szilagyi nhắc đi nhắc lại trường hợp con vật nuôi tên là Fluffy được chủ của nó khai báo là “một đứa trẻ sống phụ thuộc”).

Theo Szilagyi, cách hiệu quả nhất để giải quyết mớ hỗn độn thật đơn giản, đó là yêu cầu những người đóng thuế liệt kê mã số an sinh xã hội của con cái (một loại sổ chứng minh nhân dân). “Ban đầu, ý kiến này vấp phải rất nhiều sự phản đối,” Szilagyi nói.

Tuy nhiên, vài năm sau, khi Quốc hội kêu gọi tăng thuế thu nhập, ý tưởng của Szilagyi lại được chú ý, đặt lên hàng đầu và trở thành một điều luật thuế vào năm 1986. Khi các bản thống kê bắt đầu đến vào tháng 4 năm đó, Szilagyi nhớ lại, ông cùng sếp của mình đã thật sự bị sốc khi thấy bảy triệu người sống phụ thuộc vào người đóng thuế đột nhiên bốc hơi biến mất khỏi các danh sách thuế, rất nhiều trong số đó thực chất chỉ là con vật nuôi hay đứa trẻ không có thực. Cách làm thông minh đó của Szilagyi đã mang lại gần 3 tỷ đô-la doanh thu chỉ trong vòng một năm.

Sếp của Szilagyi nhận thấy ông xứng đáng được tặng thưởng vì ý tưởng đó, nhưng cấp trên của sếp lại không đồng ý. Vì vậy Szilagyi đã gọi điện cho

một nghị sĩ quốc hội và ông được tặng thưởng xứng đáng. Năm năm sau khi ý tưởng đó trở thành một điều luật, Szilagyi – lúc đó kiếm được khoảng 80.000 đô-la/năm, được nhận một tấm séc trị giá 25.000 đô-la. Tới nay, ý tưởng của ông đã mang lại gần 14 tỷ đô-la.

Điều đó ít nhất gợi ý một lý do chính đáng để ghét bỏ I.R.S., nếu cơ quan này không quá keo kiệt với việc tặng thưởng Szilagyi, có lẽ nó đã có được rất nhiều chuyên gia chống gian lận – những người thật sự cần thiết trong thời đại ngày nay.

LAID-BACK LABOR (Lao động lúc nhàn rỗi)

Mồng 6 tháng 5 năm 2007

Trong suốt thế kỷ XIX, sản xuất đàn piano là một trong những ngành công nghiệp lớn nhất tại thành phố New York. Mọi gia đình lương thiện ở Mỹ dường như đều muốn căn nhà của họ tràn đầy âm nhạc. Sự xuất hiện của đàn piano điện tử – một cỗ máy tạo ra âm nhạc mà không cần bất cứ kỹ năng nào – đã đẩy sự bùng nổ đó đi xa hơn. Trong những năm 1920, khoảng 300.000 chiếc đàn piano đã được bán ở Mỹ mỗi năm, gần 2/3 trong số đó là đàn piano điện tử.

Tuy nhiên, sự xuất hiện của bộ đôi công nghệ tiến bộ hơn là radio và máy đĩa hát đã khiến cho đàn piano nhanh chóng bị hắt hủi, và điều đó vẫn tiếp diễn cho đến ngày nay. Năm ngoái, nước Mỹ chỉ tiêu thụ được 76.966 chiếc. Điều đó có nghĩa là doanh số của đàn piano đã bị suy giảm tới 76% trong khi dân số tăng hơn gấp đôi. Vì mặc dù mọi người rất yêu âm nhạc, song đa số họ cảm thấy không cần thiết phải tự mình chơi nhạc. Theo số liệu thống kê của Cục Thống kê, chỉ khoảng 7,3% người trưởng thành ở Mỹ chơi một loại nhạc cụ trong năm ngoái.

Hãy thử so sánh nó với tỷ lệ 17,5% người trưởng thành tham gia vào hoạt động mà Cục Thống kê gọi là “nấu nướng giải trí”. Hoặc 41% người có vườn hoa riêng trong gia đình, 25% người trồng rau và 13% người trồng các loại cây ăn quả – cho dù ngày nay chỉ có 1% người Mỹ sống ở trang trại, giảm từ 30% vào năm 1920. Đáng lưu ý là một trong số tác giả của bài báo này có một cô em gái đang điều hành một cửa hàng dệt sợi làm ăn phát đạt, vì có

những người say mê đồ len thủ công đến mức sẵn sàng bỏ tiền mua một cuộn len với giá 40 đô-la rồi dành tới 10 tiếng đồng hồ đan thành một chiếc khăn. Cho dù công sức lao động của cô chỉ được định giá 10 đô-la/giờ, thì cái khăn đó có giá thấp nhất cũng phải là 140 đô-la – đắt hơn gần 100 đô-la so với một chiếc khăn sản xuất hàng loạt.

Như vậy, việc người Mỹ trung tuổi đang phung phí nhiều thời gian và tiền bạc cho những thứ mà đáng ra không cần làm – chẳng phải quá lạ lùng hay sao? Radio và máy đĩa hát đã được chứng minh là sự thay thế hoàn hảo cho đàn piano, sức mạnh của công nghệ và chủ nghĩa tư bản đã làm dịu bớt gánh nặng về tư tưởng và cách ăn mặc của bản thân chúng ta. Vậy điều gì xảy ra với những thứ như đồ len thủ công, cây cảnh hay “nấu nướng giải trí” đó? Tại sao những công việc được coi là sở thích lại tồn tại trong khi các công việc khác lại biến mất? (Chẳng hạn, chúng ta không thể tưởng tượng ra một người nào đó, do phát minh về máy giặt, lại có sở thích là “giặt đồ nhằm mục đích giải trí”).

Các nhà kinh tế học đã mất hàng thập kỷ để tính toán xem con người có bao nhiêu thời gian rảnh rỗi và họ sử dụng chúng ra sao, song hầu như không ai đi đến kết luận cuối cùng. Nguyên nhân một phần là do rất khó xác định điều gì tạo nên thời gian rảnh rỗi, và phần khác là bởi các cách tính toán đã không còn phù hợp do những thay đổi về mặt thời gian.

Kinh tế học tiêu biểu chia các hoạt động thường nhật của chúng ta thành ba loại: hoạt động sản xuất xã hội (tạo ra thu nhập), hoạt động sản xuất tại nhà (các công việc vật không được trả lương) và thói quen trong thời gian rảnh rỗi hoàn toàn. Vậy thì chúng ta phân loại việc đan len, làm vườn và nấu ăn như thế nào? Việc chuẩn bị bữa ăn tại nhà có thể tiết kiệm chi tiêu hơn rất nhiều so với việc ăn nhà hàng, và vì vậy, nó được coi là quá trình sản xuất tại nhà. Thế hành động “nấu nướng giải trí” thì sao?

Trong một nỗ lực nghiên cứu những vấn đề bí ẩn này, nhà kinh tế học Valerie A. Ramey và Neville Francis phân loại các hoạt động tại nhà là hình thức lao động và các hoạt động khác là thói quen trong lúc nhàn rỗi. Trong nghiên cứu mới đây, *A century of Work and Leisure* họ đã sử dụng bản điều tra năm 1985, trong đó, mọi người xếp hạng niềm yêu thích của mình đối với các loại hoạt động khác nhau theo thang điểm từ 0 tới 10. Đan len, làm vườn và nấu nướng đứng ở khoảng giữa của bảng này, với số điểm lần lượt là 7,7, 7,1 và 6,6. Chúng xếp sau ba hoạt động được yêu thích khác là: tình dục, chơi

thể thao và câu cá (có số điểm 9,3, 9,2 và 9,1), nhưng lại đứng trước các hoạt động như thanh toán hóa đơn, dọn dẹp nhà cửa và, dĩ nhiên, giặt quần áo (5,2, 4,9 và 4,8).

Tuy nhiên, bây giờ mới là lúc khó khăn. Ramey và Francis quyết định rằng bất cứ hoạt động nào bằng hoặc trên 7,3 điểm được coi là thói quen trong lúc nhàn rỗi, còn các hoạt động khác ít điểm hơn được xếp vào nhóm sản xuất tại nhà. (Đan lát, vì vậy, được đánh giá là hoạt động trong thời gian nhàn rỗi, còn làm vườn và nấu ăn thì không). Điều đó dẫn họ tới một thực tế là ngày nay chúng ta dành ít thời gian hơn cho hoạt động sản xuất xã hội so với năm 1900, mà thay vào đó, lại dành nhiều thời gian hơn cho hoạt động sản xuất tại nhà. Có vẻ như loài người đã đóng góp không nhỏ cho sự bùng nổ này. Trong năm 1920, những người có công ăn việc làm dành từ 2-3 tiếng một tuần cho hoạt động sản xuất tại nhà, 11 tiếng trong năm 1965 và năm 2004 là 16 tiếng.

Nhưng bao nhiêu giờ trong số thời gian dành cho hoạt động sản xuất tại nhà đó thực sự là thói quen trong lúc rảnh rỗi? Có lẽ, câu hỏi đúng ở đây phải là: Điều gì khiến cho một hoạt động được xác định là công việc đối với người này song lại là thói quen trong lúc rảnh rỗi của người khác?

Mặc dù rất tôn trọng Ramey và Francis, nhưng bạn nghĩ sao về khái niệm thay thế này: Cho dù bạn có được trả công hay không thì nó là công việc khi một ai đó bắt bạn phải làm và là hoạt động trong lúc rảnh rỗi nếu bạn làm công việc đó cho bản thân bạn. Nếu bạn là mẫu người thích bấu môi coi thường thảm cỏ của một ai đó cho dù bạn có thể trả tiền để thuê người xén nó, hãy nghĩ xem bạn sẽ phản ứng thế nào nếu người hàng xóm của bạn đề nghị trả cho bạn một số tiền để bạn bấu môi chê thảm cỏ của anh ta. Và điều kỳ cục là bạn sẽ không khi nào chấp nhận đề nghị đó.

Vậy tại sao rất nhiều người có khả năng chi trả để không phải làm những công việc dành cho người giúp việc lại lựa chọn cách làm như vậy? Một nhà sinh học tiến hóa nói rằng thứ được di truyền trong gen của chúng ta đã thúc đẩy chúng ta kiếm ăn và may mắn cho chính bản thân mình, cũng như chế ngự môi trường xung quanh. Trong khi đó, một nhà kinh tế học khác lại tranh luận rằng chúng ta phản ứng với những động cơ nằm ngoài mục đích tài chính và điều đó giúp chúng ta được tự do lựa chọn những công việc mà bản thân mong muốn.

Cứ cho là như vậy, những lựa chọn này có thể phần nào thể hiện chúng ta là ai, chúng ta từ đâu đến. Giả dụ, một ai đó (một nhà kinh tế học, sinh sống tại Chicago) có tuổi thơ yên bình tại một thành phố ở Midwestern cùng kỷ ức tốt đẹp về những lần ghé thăm trang trại nhỏ của ông bà anh ta. Sau này, anh ta đã tự trồng cây trong nhà. Việc đó tiêu tốn khoảng 150 đô-la, rồi đến ngày thu hoạch, các cây cho khoảng 14 quả cà chua đỏ tươi – nếu tính chi phí cho việc mua hạt giống, điện và tiền công danh nghĩa cho sức lao động, thì mỗi quả cà chua sẽ có giá xấp xỉ 20 đô-la.

Một người khác (một nhà báo, sinh sống tại New York) lớn lên trong một trang trại nhỏ và thường xuyên phải làm những công việc như gieo cấy, chăm bón và thu hoạch. Do đó, anh ta sẽ có rất ít nhu cầu tự cung cấp thức ăn cho mình – mà anh ta cảm thấy hạnh phúc khi dành cả tiếng đồng hồ cho việc mua sắm và chuẩn bị một bữa tối đặc biệt cho gia đình và bạn bè. Những bữa tối như vậy, cho dù sức lao động chỉ đáng giá 10 đô-la/ giờ, còn đắt hơn cả một bữa ăn tương tự bên ngoài.

Có lẽ một ngày nào đó, người New York sẽ thưởng thức món ăn có những quả cà chua của người Chicago. Cộng thêm chi phí 32 đô-la cho việc vận chuyển, nó có thể trở thành một trong những bữa ăn đắt nhất từng được biết đến – và dĩ nhiên, đáng giá tới từng xu.

Hỏi đáp (H&Đ) cùng các tác giả

Tác giả của mục H&Đ có khả năng tiềm ẩn lớn nhưng thường thất bại trước những câu hỏi vô vị và nhạt nhẽo mà các nhà xuất bản đưa ra cho họ, hoặc tồi tệ hơn là những câu hỏi khen ngợi của chính bản thân họ. (Hãy nói cho chúng tôi biết, liệu bạn thực sự tài giỏi khi còn là một đứa trẻ?) Chẳng khác nào đặt dấu chấm hết tại đây! Chúng tôi đã đề nghị độc giả trong blog của chúng tôi (www.freakonomics.com) có thể hỏi bất cứ điều gì mà họ muốn biết. Như bạn thấy, họ hưởng ứng mạnh mẽ.

Hỏi: Công việc cộng tác viên của các anh như thế nào?

–Ryan

Đáp: Khá dễ dàng. Hai người chúng tôi có các kỹ năng hoàn toàn khác nhau. Levitt là một nhà nghiên cứu khoa học, còn Dubner là một nhà văn.

Điều này không có nghĩa là Levitt không viết lách, anh ta vẫn viết và Dubner cũng nghiên cứu. Nhưng nếu bạn dành một ngày để quan sát công việc của chúng tôi (Levitt ở Chicago còn Dubner ở New York), bạn sẽ thấy rằng Levitt dành hầu hết thời gian trong ngày để nhập dữ liệu vào máy tính, trong khi Dubner tập trung vào ngôn từ. Điều này cho thấy đặc điểm của quá trình cộng tác trong một ngày phụ thuộc vào tính chất của những tài liệu được sử dụng để làm việc. Chúng tôi gửi thư điện tử cho nhau nhiều lần, và nói chuyện điện thoại nhiều đến nỗi các bà vợ thấy hoa cả mắt. Tóm lại, chúng tôi ngày càng giống một cầu thủ ném bóng và bắt bóng trong một đội bóng chày hơn là cánh phải và cánh trái của một đội bóng đá.

Hỏi: Các anh có thể kể cho chúng tôi về những đề tài đã nghiên cứu nhưng đã không viết, có thể do số liệu không nói lên bất cứ điều gì hoặc chúng gây nhiều tranh cãi, v.v... hay không? Tôi muốn nghe những gì còn lại phía sau mảng biên tập – Mickey.

Đáp: Nếu bạn nghĩ chúng tôi loại bỏ một số thứ bởi vì chúng gây quá nhiều tranh cãi thì rõ ràng là bạn không hiểu rõ về chúng tôi. Có lẽ bạn sẽ bị thuyết phục sau khi đọc cuốn sách thứ hai của chúng tôi – Superfreakonomics (Kinh tế học siêu hài hước). Trong cuốn sách đó, chúng tôi viết về những chủ đề như nạn mại dâm, khủng bố, hiện tượng trái đất đang nóng dần lên, và bác sĩ chuyên khoa ung thư kiếm tìm lợi nhuận. Có rất nhiều đề tài nghiên cứu mà chúng tôi không thể tìm được số liệu chính xác, hoặc những đề tài mà kết quả hóa ra chẳng thú vị chút nào. Cứ khoảng 10 đề tài nghiên cứu thì chỉ có hai trong số đó trở thành bài viết khoa học và chỉ có một đề tài đủ thú vị để viết thành sách. Một vài độc giả cho rằng chúng tôi có thể tìm ra và trả lời bất kỳ câu hỏi nào mà chúng tôi muốn nhưng không hẳn là vậy. Điểm bất lợi là tất cả những đề tài hay nằm ngoài tâm với của chúng tôi; điểm thuận lợi là độc giả biết về những câu chuyện mà chúng tôi đã kể đều dựa trên số liệu thay vì ý kiến chủ quan hay tính đồng bóng.

Hỏi: Liệu có quá tệ không khi mà tôi chưa bao giờ đọc Kinh tế học hài hước? – Terry

Đáp: Có, thật đáng buồn. Một cuộc khảo sát độc lập chỉ ra rằng những ai đọc Kinh tế học hài hước có hơi thở ngọt ngào hơn, có phong thái tốt hơn và có những giấc mơ đẹp hơn. Nếu độc giả là phụ nữ thì sẽ không cảm thấy đau đớn khi sinh con, còn nếu là đàn ông thì nhận thấy rằng tình trùng của mình di chuyển nhanh hơn.

Hỏi: Các anh quan tâm nhiều hơn tới việc giới thiệu cho tầng lớp trung lưu một cách nhìn mới mẻ về thể giới hay là khuyến khích tranh luận giữa những người am hiểu về kinh tế học và phương pháp phân tích của nó? – Christopher Luccy.

Đáp: Câu trả lời hiển nhiên là cả hai. Nhưng nếu chúng tôi phải lựa chọn một trong hai đối tượng độc giả, thì hẳn nhiên sẽ là tầng lớp trung lưu. Có hàng triệu cuốn sách giải thích các nguyên lý của kinh tế học và chúng thường được đọc phổ biến, đặc biệt là ở các trường đại học. Những cuốn sách đó đã giải thích khái niệm kinh tế học là gì; nhưng chúng không thực sự giải thích làm thế nào để có cái nhìn như những nhà kinh tế học. Bạn có thể làm điều đó miễn là đề cập tới những chủ đề mà độc giả bình thường quan tâm. Chẳng hạn như các đô vật sumo.

Hỏi: Các anh cho rằng lựa chọn tiêu đề mang lại bao nhiêu thành công cho cuốn sách?

Đáp: Linda Jines, chị gái của Levitt, đã nghĩ ra tiêu đề này. Cô ấy là một tài năng sáng tạo thực sự trong gia đình. Thật khó xác định tầm quan trọng của tiêu đề nhưng tôi đoán là... rất quan trọng. Mặt khác, như chúng tôi đã viết trong cuốn sách này, cái tên mà bạn đặt cho con mình không tác động rõ ràng tới cuộc sống sau này của đứa trẻ. Vì vậy chúng tôi có nên mong đợi một điều tương tự đối với tiêu đề của Kinh tế học hài hước không? Có lẽ là không. Quyển sách và con người có những đặc điểm khác nhau. Hãy chú ý rằng một số doanh nghiệp thương mại đã thành công... mặc dù có những cái tên mà ban đầu ắt hẳn hàm ý là thiệt hại. Bạn có thực sự nghĩ rằng những nhà sản xuất đầu tiên của chương trình Oprah dễ chịu với cái tên đó không? Còn ESPN thì sao?

Hỏi: Có nhà thống kê về môn bóng chày nào cảm thấy nghi ngờ về việc sử dụng steroid khi so sánh một thời kỳ hay dựa vào tuổi tác không? – Joseph Rollo.

Đáp: Chúng ta hãy nhìn vào dữ liệu về bằng chứng cho thấy việc sử dụng steroid như những nhà thống kê bóng chày nổi tiếng, chẳng hạn, Nate Silver (nổi tiếng vì là chủ sở hữu trang web FiveThirtyEight.com). Rõ ràng là khó có thể tìm ra bất cứ thứ gì giống như tẩu thuốc, bằng chứng gian lận của giáo viên hay đô vật sumo. Ở điểm này, những tác động của steroid tới thành tích của cầu thủ bóng chày không lớn lắm. Chắc chắn cầu thủ sử dụng

steroid sẽ có một cơ bắp cường tráng nhưng nhiều người ghi được home-run ngay cả khi còn là một tân binh gày gò.

Hỏi: Hãy kể cho chúng tôi nghe những chỉ trích về Kinh tế học hài hước mà các anh đã nhận được từ những đồng nghiệp trong giới học thuật. – J. Plain.

Đáp: Những đồng nghiệp trong giới học giả của Levitt có khuynh hướng phản ứng theo một trong hai cách. Đa số các nhà kinh tế học đã nghĩ về nó theo lối tư duy kinh tế: sự thành công của Kinh tế học hài hước sẽ làm tăng số lượng sinh viên muốn tham gia các khóa học kinh tế. Do nguồn cung về số lượng giáo viên kinh tế học thường cố định trong một thời hạn ngắn, nên lương của các nhà kinh tế học sẽ tăng lên. Điều này làm cho họ cảm thấy rất hài lòng. Nhóm thứ hai thì khẳng định rằng nếu Levitt có thể viết một cuốn sách mà mọi người đều đọc thì chắc chắn họ cũng có thể. Vì vậy các nhà kinh tế học bắn khoăn về những cuốn sách kinh tế học “phổ biến” – một số cuốn hay một số thì dở tệ. Không thể tránh khỏi việc một nhóm cảm thấy rằng Levitt đã vi phạm cam kết giữ bí mật của các nhà kinh tế học bằng cách phơi bày cho thế giới bên ngoài biết rằng những gì mà các nhà kinh tế học thực sự làm thì không quá khó khăn và phức tạp. Họ sẽ không bao giờ tha thứ cho ông ấy.

Hỏi: Một lít khí đốt sẽ có giá bao nhiêu vào năm 2019? Mức giá này sẽ tác động ra sao tới nền văn hóa của chúng ta? – Mike Thomas.

Đáp: Các nhà kinh tế cũng giống như hầu hết mọi người rất kém trong việc dự đoán tương lai. Nhưng trong tất cả các khả năng thì một galong khí đốt năm 2019 sẽ có giá tương đương với một galong khí đốt năm 2019 (sau khi đã được điều chỉnh do lạm phát). Thậm chí nếu chúng ta sử dụng cạn kiệt nguồn dầu mỏ (điều mà có lẽ sẽ không xảy ra) thì chúng ta cũng không thể hết sớm như vậy. Theo các nhà kinh tế học, chính phủ có khả năng phán đoán nhạy bén để nâng giá thuế xăng dầu lên cao hơn, như đã chủ trương trong một thời gian dài do những tiêu cực bên ngoài của việc lái xe .

Hỏi: Những vị giám mục và các chuyên gia quần vợt có điểm gì chung? – Stan.

Đáp: Đôi giày thoải mái, chiếc mũ bất thường và nhận được rất nhiều tình yêu thương.

Hỏi: Trong số những ví dụ đã được thảo luận trong Kinh tế học hài hước, thì cái nào có sức hút nhất đối với cuộc tranh luận phổ biến/chính trị? – Rick Groves.

Đáp: Có nhiều cuộc nói chuyện về mối tương quan giữa việc phá thai hợp pháp và tỷ lệ tội phạm. Một vài chính phủ đã trích dẫn về khoản lương ít ỏi của những kẻ bán lẻ ma túy trên đường phố để khích lệ thanh niên đi vào con đường hợp pháp. Nhưng ngày qua ngày, phần mà có lẽ khuyến khích sự thay đổi nhất trong cuốn sách là phần thảo luận của chúng tôi về những đại lý bất động sản. Khoản hoa hồng cố định theo tiêu chuẩn và mô hình Realtor với dịch vụ đầy đủ, đang dần dần biến mất. Thậm chí Nhà Trắng đã cân nhắc áp dụng RESPA nhằm tăng tính minh bạch giữa đại lý môi giới bất động sản và khách hàng.

Hỏi: Tại sao các anh lại nghĩ rằng sở đúc tiền của Mỹ vẫn đang sản xuất những đồng tiền xu nếu giá sản xuất một đồng tiền xu lớn hơn nhiều giá trị của nó? – Dutch.

Đáp: Đừng để chúng tôi bắt đầu! Cho đến giờ, Dubner đã trở thành một kẻ tham tiền xu nổi tiếng, sẵn sàng bàn luận với bất cứ ai, thời gian nói chuyện thậm chí kéo dài tới 60 phút, rằng tiền xu là một tạo tác đáng yêu, nhưng rốt cục xóa bỏ nó. Tiền xu tượng trưng cho một sự lãng phí thời gian và tài nguyên khổng lồ. Một trong những người ủng hộ mạnh mẽ nhất là nhóm vận động hành lang cho nguyên liệu kẽm. Bạn có biết rằng những đồng xu hiện đại chứa 97,5% kẽm hay không? Những nguyên nhân lớn nhất của việc duy trì sử dụng tiền xu là tính trì trệ và sự luyến tiếc nhưng đây lại không phải là những lý do tốt. Dubner khuyên những đứa con của anh ta là dù bất cứ giá nào cũng nên tránh sử dụng tiền xu thậm chí là ném chúng ra xa nếu cần thiết. Vì điều này mà anh ta đã bị coi là không mang đặc điểm của người Mỹ.

Hỏi: Tại sao có quá ít nhà kinh tế tham gia vào chính trường, chẳng phải đó là một trong những vấn đề quan trọng nhất của một quốc gia? Phải chăng họ thích trở thành giáo sư hoặc cố vấn, làm việc trong khu vực riêng hoặc trong Bộ Tài chính hơn? Hay là họ nghĩ rằng chính trị đòi hỏi sự tuyệt mật? – Neil

Đáp: Bạn đã đưa ra một câu hỏi thú vị và quan trọng. Nhiều đất nước trên thế giới đã bầu những nhà kinh tế học làm tổng thống. Tuy nhiên, ở Mỹ các

nhà kinh tế nói chung không thích hợp với khung chính trị hiện tại. Vì sao? Có một suy đoán cho là do các nhà kinh tế học được đào tạo để suy nghĩ duy lý và nói sự thật về các con số. Những người theo dõi chính trị tại Mỹ đều biết rằng lý trí và những con số thực tế là điều hoàn toàn cấm kỵ trong các chiến dịch tranh cử. Các nhà chính trị (hoặc cử tri) quan tâm nhiều hơn đến cảm xúc và lời nói. Điều này đã nói lên rằng một số chính quyền (chẳng hạn như chính quyền của tổng thống Obama) đã thể hiện sự tôn trọng đối với giới kinh tế học hơn những chính quyền khác khác.

Hỏi: Giữa Levitt và Dubner thì ai sẽ giành chiến thắng trong một cuộc vật tay, một trận golf, một séc đấu quần vợt hay một ván cờ? – Kevin.

Đáp: Dubner chắc chắn sẽ chiến thắng trong cuộc vật tay còn Levitt sẽ thắng trong trận golf. Quần vợt và cờ là những trận đấu khó phân thắng bại. Lưu ý rằng cả hai đều là những tay chơi bowling rất cừ.

Hỏi: Một vài người mua Kinh tế học hài hước bởi vì nó rất thú vị và được viết rất hay trong khi đó số khác lại mua sách vì những người khác đọc nó. Ở một khía cạnh nào đó các anh có cho là sự thành công của Kinh tế học hài hước là do nguyên nhân thứ hai thay vì cái đầu tiên không? – Euclid.

Đáp: Chúng tôi cũng đã tự hỏi như vậy. Sách không chỉ bao gồm những câu chuyện và thông tin mà còn là những câu chuyện và thông tin mà mọi người muốn bàn luận với nhau – đây rõ ràng là một động lực bổ sung để chúng ta đọc những gì mà người khác đang đọc. Chúng tôi cho rằng trong số tất cả những chiêu thức để quảng bá sách như quảng cáo, lời nhận xét, phỏng vấn, v.v... thì không một cái nào hiệu quả bằng việc truyền miệng.

Hỏi: Hai anh thích đọc gì? – Robb.

Đáp: Levitt thú nhận thích đọc loạt truyện tuổi teen, đặc biệt là Twilight và Harry Potter, còn Dubner là thể thao và báo chí (những báo cũ, đã lỗi thời).

Hỏi: Mặc dù nhiều câu chuyện và kết luận trong Kinh tế học hài hước hấp dẫn nhưng dường như không có một phương pháp hay nguyên tắc nào rõ ràng để giúp các nhà điều hành mong muốn tối đa hóa lợi nhuận áp dụng khi quản lý hoạt động kinh doanh của họ. Các anh đã xem xét việc đúc kết những bài học như vậy vào trong một cuốn sổ tay dành cho nhà quản lý yêu thích khám phá mặt trái của kinh doanh chưa? – Drew.

Đáp: Drew thân mến, anh đã cân nhắc đến việc trở thành đại diện của trung tâm giao dịch bản quyền chưa? (Chúng tôi khâm phục tài năng khen ngợi và chỉ trích đồng thời của anh). Đó là thực tế. Do một số nguyên nhân đến giờ vẫn không rõ ràng, nên ban đầu nhà xuất bản đã coi Kinh tế học hài hước là sách kinh doanh. Điều này khiến cho người ta kỳ vọng rằng những doanh nhân uy tín sẽ đọc cuốn sách. Anh đã đúng khi nói rằng chúng tôi không chỉ ra bất kỳ phương pháp tối đa hóa lợi nhuận nào cả. Trong những năm gần đây, Levitt đã thực hiện nhiều cuộc nghiên cứu trong lĩnh vực kinh doanh và có lẽ ngày nào đó chúng tôi sẽ cho ra mắt một cuốn sách hay khám phá mặt trái của kinh doanh.

Hỏi: Tất cả trà ở Trung Quốc thực sự đáng giá bao nhiêu? – Dave F.

Đáp: Khoảng 1,5 tỷ đô-la. Nhưng hãy tưởng tượng xem nó sẽ có giá trị bao nhiêu nếu bất hợp pháp giống như cần sa. (Chú ý: Vỡ vệt hết thị trường chè Trung Quốc sau đó hồi lộ chính phủ để tội phạm hóa nó).

NHỮNG LỜI KHEN TẶNG DÀNH CHO KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

“Một cuốn sách đáng chú ý!”

A New York Book Review

Được vinh danh là cuốn sách hay nhất của năm bởi tờ The Economist, tạp chí New York, trang web Amazon.com và Barnesandnoble.com.

Cuốn sách giành giải thưởng Book Sense Notification Book of the Year và Quill Award for Business Book of the Year.

Giành đề cử cuốn sách kinh doanh hay nhất năm của tạp chí Financial Times/ Goldman Sachs.

“Sự hợp tác thông minh của Levitt và Dubner là ở cách mà họ khai thác việc soi sáng vào sự thật thống nhất bằng cách đối lập những chủ đề có vẻ như không liên quan đến nhau, là những gì làm cho Kinh tế học hài hước trở nên thú vị khi đọc. Kinh tế học hài hước là một cuốn sách rất hay, đầy ắp các chi tiết lịch sử không xác thực nhưng lôi cuốn. Điều này phân biệt nhà văn với những nhà khoa học xã hội hiện đại khác.”

The New York Times

“Nếu Indiana Jones là một nhà kinh tế học thì chắc hẳn anh ta sẽ giống Steven Levitt – một người tự do đi truy tìm kho báu, thành công của anh ta là dựa vào trí thông minh, lòng can đảm và bất chấp những giá trị truyền thống của nhân loại. Kinh tế học hài hước giống như một cuốn tiểu thuyết trinh thám. Những nhà kinh tế học từng cảnh giác với hiện tượng mất giá tiền tệ thường có khuynh hướng hạn chế ca ngợi. Do đó tôi đã rất cố gắng để tìm ra một vài điều đáng phàn nàn về cuốn sách này nhưng rồi tôi buộc phải từ bỏ. Phê bình Kinh tế học hài hước thì giống như chê một ly kem hoa quả tươi. Quả anh đào trên đỉnh ly kem là đồng tác giả với Levitt, Stephen Dubner – một nhà báo hiểu rõ những gì anh ta đang viết và giải thích nó theo một lối văn hóm hỉnh khiến bạn cười khoái trá một phút rồi há hốc miệng kinh ngạc.”

Dubner là một báu vật thuộc loại quý hiếm nhất. Chúng ta thật may mắn vì Levitt đã tìm ra anh ta.”

The Wall Street Journal

“Một niềm thích thú... Trên thực tế, Kinh tế học hài hước chỉ ra rằng kiến thức lỗi thời về kinh tế học hoàn toàn có thể nằm trong tầm tay của một doanh nhân có kỹ năng tuyệt vời và tính tò mò vô tận... Tư liệu hấp dẫn... Luôn tìm thấy nhiều câu hỏi kích thích trí tò mò nhưng cũng soi sáng những vấn đề rộng hơn và sau đó tìm ra cách trả lời thông minh.”

The Economist

“Một tác phẩm hấp dẫn và luôn luôn thú vị, giàu tri thức, chứa nhiều điều ngạc nhiên... Kinh tế học hài hước là một loạt những ý tưởng lôi cuốn.”

Washington Post Book World

“Chúng ta luôn tin rằng mình biết thế giới chuyển động ra sao nhưng sự thực là chúng ta không hề biết... Kinh tế học hài hước đã dùng khoa học của kinh tế và số liệu cụ thể để thách thức những giả thuyết của chúng ta về mọi thứ... Bạn sẽ không chỉ thu về một số thông tin đáng tin cậy mà còn thấy nhiều ánh mắt chỉ trích đối với những vấn đề có thực.”

Harvard Business Review

“Học tập và giải trí... những chuyện tầm phào thì chỉ đáng giá bìa... Đường như Steven Levitt khá táo bạo khi tự xem mình là một thám tử vụn vặt, thích hợp để theo đuổi bất cứ vấn đề rắc rối nào trong hành vi của con người mà anh ta cảm thấy hứng thú. Nhưng với những bằng chứng mà cuốn Kinh tế học hài hước đưa ra thì điều giả định được chứng thực.”

The New York Times Book Review

“Hãy tưởng tượng về hình ảnh của một nhà kinh tế học thông minh có trí tưởng tượng phong phú. Bây giờ hình dung khi anh ta chín tuổi và muốn biết tất cả mọi thứ. Đó chính là những đặc điểm cơ bản của Steven Levitt... Mỗi chương là một chuyến du ngoạn hấp dẫn giống như những cuộc phiêu lưu khám phá bản chất con người trong những cuốn sách của Malcolm Gladwell – The Tipping Point (Điểm bùng phát) và Blink (Trong nháy mắt).”

Time

“Steven Levitt có một trí tuệ thú vị nhất nước Mỹ, và việc đọc Kinh tế học hài hước thì giống như chuẩn bị đi tản bộ thư giãn với anh ta vào một ngày hè đầy nắng. Khi Steven vẫy tay trong không khí, anh ta sẽ biến tất cả mọi điều mà bạn từng cho là đúng thành sai. Hãy chuẩn bị kinh ngạc.”

Malcolm Gladwell

“Levitt đã áp dụng những công cụ thống kê đơn giản nhưng hiệu quả. Ông đã đi sâu vào cốt lõi của vấn đề và trích ra những đề tài hấp dẫn. Tất cả các nhà khoa học xã hội nên tự hỏi rằng liệu rắc rối mà họ đang nghiên cứu có thú vị hoặc quan trọng bằng những chủ đề trong tác phẩm xuất sắc này không?”

Los Angeles Times Book Review

“Cuộc nghiên cứu đáng ngạc nhiên nhất về cơ học thống kê từng được thực hiện bởi nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới... Steven Levitt (cùng với đồng tác giả – Dubner) đã tìm kiếm logic trong các thuật toán phức tạp về hành vi của con người. Những kết luận của anh ta thường thâm thúy và đôi lúc mang tính đột phá (Levitt chỉ ra rằng tỷ lệ nạo phá thai cao sẽ làm giảm số lượng tội phạm, lý luận này có lẽ không giúp anh ta sớm được mời tới Nhà Trắng)... Thật thú vị để đọc.”

Entertainment Weekly

“Trong khi các nhóm đồng nghiệp khác đang vất vả giải mã tính chất phức tạp của chính sách tiền tệ thì Steven D. Levitt trở thành một hiện tượng gây náo động bằng cách sử dụng một số mô hình đưa ra câu trả lời cho những câu hỏi thực tiễn.”

San Francisco Chronicle

“Nhà kinh tế học tự do Steven Levitt đã giải thích lý do vì sao những điều mà bạn nghĩ hoặc bạn biết về tiền là sai lầm... Một cái nhìn tươi mới vào những vấn đề hàng ngày thông qua thấu kính kinh tế.”

Money

“Những nguyên lý kinh tế được sử dụng để kiểm chứng cuộc sống hàng ngày trong cuốn sách hài hước này.”

People (Great Reads)

“Kinh tế học hài hước không giống một luận án kinh tế tiêu biểu nhưng lại gần như một loại truyện trinh thám mà bạn phải đọc vào đêm khuya.”

Chicago Tribune

“Kinh tế học hài hước trình bày những phát hiện của Levitt bằng ngôn ngữ gần gũi và thực tế. Đó là một tác phẩm tuyệt vời và rất thú vị, giàu nhận thức, ẩn chứa nhiều điều ngạc nhiên... Kinh tế học hài hước là tập hợp của những ý tưởng lôi cuốn.”

Houston Chronicle

“Hãy hình dung phần tri thức uyên bác nhất của Levitt được một nhà báo xuất sắc chuyển sang một hình thức dễ đọc. Xét về khía cạnh phổ biến của nghiên cứu kinh tế đương thời thì cuốn sách này sẽ là tuyệt phẩm.”

Tyler Cowen. MarginalRevolution.com

“Hiếm khi nhà kinh tế học nào viết ra được một cuốn sách mà những người không được đào tạo trong nền khoa học phức tạp thực sự muốn đọc. Nhưng nhà kinh tế học của trường Đại học Chicago dường như là một ngoại lệ.”

Chicago Sun-Times

“Một cuốn sách kinh tế dành cho cả kiểu người đồng bóng lẫn lập dị... Được trang bị với thái độ của người chuyên giải quyết vấn đề nan giải và các công cụ của kinh tế thống kê, Levitt đã tìm ra những cách khác biệt để giải quyết các câu hỏi... Kinh tế trong tầm tay của ông là một công cụ cho tính tò mò thay vì trở thành kinh tế chính trị.”

Fortune

“Hài hước nhưng thực tế... một tập hợp các câu hỏi trí tuệ khác nhau được đưa ra bằng những phương pháp lôi cuốn.”

Detroit Free Press

“Theo dữ liệu ghi nhớ gần đây, không có đề tài kinh tế nào thu hút nhiều sự chú ý của dư luận như lời đề nghị cộng tác ẩn tượng và hấp dẫn này... Một trong những thành tựu nổi bật của cuốn sách này là khả năng kết nối những bản phân tích về nhiều vấn đề dường như không liên quan tới nhau và giải thích chúng bằng cách truyền đạt một sự thật đơn giản; đó là mọi người phản ứng lại các động cơ kinh tế ít nhiều theo chiều hướng duy lý.”

Washington Times

“Phần lớn nội dung của những trang sách này chứng thực cách xử lý triệt để các vấn đề từ quan điểm sắc sảo của Levitt... Anh ta chưa bao giờ thất bại trong việc làm nổi bật phần trọng tâm từ hàng đồng số liệu với những ý kiến khiến chúng ta bối rối trước những điều tưởng chừng như nhiên... Levitt đã ngoại suy tài liệu của mình mà không có một trình tự lập luận rõ ràng. Anh ta hiếm khi sửa chữa và ủng hộ một quan điểm chính trị cũng như trình bày những hiểu biết thông thường và khác thường...”

Time Out New York

“Kinh tế học hài hước đã thể hiện tốt nhất tài năng của Levitt trong việc đưa ra những câu hỏi mà không một ai nghĩ tới và đôi lúc tìm thấy những câu trả lời đầy bất ngờ.”

Atlanta Journal, Constitution

“Hãy quên đi hình ảnh một nhà kinh tế học – một giáo sư khó tính luôn lo lắng về sự dao động của tỷ lệ lãi suất: Levitt đã tập trung sự chú ý nhiều hơn vào những vấn đề mang tính thực tiễn... Đằng sau những chủ đề nghiên cứu của Levis là một niềm tin vững chắc rằng mọi hiện tượng phức tạp có thể tìm hiểu được ra nếu chúng ta tìm ra một góc nhìn đúng. Levitt đã rất xuất sắc khi làm cho quy luật này phù hợp với cuộc sống hàng ngày. Chính vì vậy, cuốn sách này đã rất thành công.”

Publishers Weekly

“Trong một thời đại có quá nhiều tri thức truyền thống và nỗ lực trí tuệ gắn chặt vào hệ tư tưởng có sẵn thì Kinh tế học hài hước không hề đúng về mặt chính trị. Levitt và Dubner đã phát hiện ra toàn bộ sự thật đáng kinh ngạc – đôi lúc là những vấn đề quan trọng nhưng đôi lúc chỉ là những vấn đề thú vị – bằng cách nhìn nhận thông minh, sắc sảo, khắt khe và cởi mở, bất chấp cái nhìn của những người khác. Đây là cấp bậc hài hước cao nhất.”

Kurt Andersen

“Một minh chứng cho những khám phá đáng chú ý của Levitt trong số nhiều đề tài khác nhau... Rất hài hước.”

Salon.com

“Kinh tế học hài hước là một khóa học cấp tốc hấp dẫn và lôi cuốn trong việc ứng dụng kinh tế học... Levitt có tài đào sâu đồng số liệu khô khan để gắn kết thành một học thuyết mang tính văn chương đề cập tới sự vận động của thế giới. Kinh tế học hài hước là sự kết hợp hoàn hảo giữa tài năng của Dubner và những ý kiến và học thuyết của Levitt bằng ngôn ngữ hội thoại sống động và hóm hỉnh.”

The Onion

“Lôi cuốn, hài hước và đáng kinh ngạc. Tôi không thể nghĩ ra được một thanh niên nào mà tôi biết lại không thích thú đọc quyển sách này.”

San Francisco Weekly

“Một cách nhìn thế giới thông minh và mới mẻ... Mặc dù Kinh tế học hài hước gây ra nhiều tranh cãi, nhưng quả thực Levitt đã cho ra một tác phẩm xuất sắc với những góc nhìn tinh tế... Kể cả nếu xét về bản chất phức tạp và ngu ngốc của nhiều cuộc tranh luận thì cuốn sách này vẫn rất đáng để đọc... Levitt đã miêu tả những khía cạnh của thế giới thực với trí sáng tạo tuyệt vời và khả năng táo bạo hấp dẫn. Xã hội phản ứng như thế nào trước những thực tại hiển nhiên vẫn là một câu hỏi mở nhưng Levitt và Dubner đã hoàn thành công việc của họ. Đó là sáng tác ra một trong những cuốn sách thông minh và mang tính khơi gợi nhất thập kỷ.”

The Daily Standard (Mỹ)