

Laura Vanderkam

TIỀN KHÔNG BAO GIỜ LÀ ĐỦ



Những sự thật
hiển nhiên
nhưng sẽ khiến
bạn ngỡ ngàng
về cách tiêu tiền.

Mục lục

[Quyền năng của tiền bạc không nằm ở những con số, mà ở những gì nó mang lại](#)

[Bạn có nhiều tiền hơn bạn nghĩ](#)

[Chương 1. Số tiền mua chiếc nhẫn đó có thể mua được gì?](#)

[Chương 2. Đừng tiết kiệm, hãy kiếm thêm](#)

[Chương 3. Hãy nghĩ lại về việc nghỉ hưu](#)

[Chương 4. Ai ơi chớ học làm sang](#)

[Chương 5. Ngày cuối tuần tuyệt vời nhất](#)

[Chương 6. Chi phí biên khi sinh thêm con](#)

[Chương 7. Sự huyền bí của con gà](#)

[Chương 8. Niềm vui vị kỉ của sự sẻ chia](#)

[Chương 9. Một cách đầu tư khác](#)

[Chương 10. Bài thơ cho chiếc túi Ziploc](#)

[Tóm tắt nội dung sách](#)

Quyền năng của tiền bạc không nằm ở những con số, mà ở những gì nó mang lại

Hãy tưởng tượng vào một ngày đẹp trời, bạn vô tình nhặt được cây đèn thần và thần Đèn ban cho bạn một điều ước. Ngay lúc đó, chợt trong đầu bạn lóe lên ý nghĩ, “Nếu mình có tất cả tiền bạc, của cải trên thế gian thì sẽ ra sao nhỉ?”. Hẳn là ai cũng đều từng một lần mơ ước đến điều này. Tuy nhiên, dù điều này có trở thành sự thật đi chăng nữa, liệu bạn có nghĩ mình sẽ là người hạnh phúc nhất thế gian?

Tất cả mọi người ở mọi lứa tuổi và tầng lớp đều khát khao trở thành người hạnh phúc. Nhưng đa phần mọi người lại gần như dựa hoàn toàn vào tiền bạc – một yếu tố bên ngoài để quyết định mức độ hạnh phúc của họ mà không nhận ra rằng, chính những hành động và suy nghĩ đúng đắn, lạc quan kết hợp với cách sử dụng tiền bạc hợp lý của họ mới giúp họ có được những niềm vui trong cuộc sống. Nếu may mắn có một cuộc sống đầy đủ sung túc, bạn hãy suy nghĩ về việc nên làm gì để xây dựng một cuộc sống sao cho xứng đáng với vận may đó? Ngay cả những người có nhiều tiền hơn số tiền mà bạn mong muốn có được rồi cuộc vẫn phải lựa chọn.

Cuốn *Tiền không bao giờ là đủ* sẽ giúp bạn thay vì nhìn nhận tiền bạc như là một nguồn tài nguyên khan hiếm, thì coi đó là một công cụ có thể sử dụng một cách sáng tạo để xây dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn cho bản thân và những người mà bạn quan tâm.

Cuốn sách được chia thành 3 phần chính. Phần thứ nhất sẽ mang đến cho bạn những ý tưởng về việc kiếm tiền như đừng tiết kiệm, quá chất bóp chi li, mà thay vào đó hãy xem xét đến việc vận dụng tài năng của mình để kiếm được thêm nhiều tiền hơn. Phần thứ hai gợi ý vài hướng dẫn về cách tiêu tiền giúp bạn thêm hài lòng hơn với những gì mình đang có. Ngoài ra, phần ba sẽ là phần dành cho sự sẻ chia tiền bạc của mình với những người hoặc những việc khiến bạn cảm thấy hạnh phúc cũng như tận dụng được tối đa giá trị của đồng tiền.

Tiền không bao giờ là đủ được dựa trên các nghiên cứu về hạnh phúc cũng

như những câu chuyện có thực của hàng chục con người, sẽ cung cấp những thông tin và suy nghĩ buộc chúng ta phải xem xét lại niềm tin, mục tiêu và giá trị mà chúng ta đang hướng đến.

Trân trọng giới thiệu tới độc giả cuốn sách lý thú này!

Tháng 9 năm 2014
Công ty cổ phần sách Alpha

Bạn có nhiều tiền hơn bạn nghĩ

Một buổi chiều Chủ nhật, khi ngồi lướt qua mục lưu trữ các e-mail mà tôi đăng ký nhận, tôi chợt dừng mắt trước dòng tiêu đề thú vị trong mục làm cha mẹ: *“Của từ trên trời rơi xuống”*.

Với một tiêu đề như thế thì hẳn nhiên là tôi phải đọc tiếp rồi. Hóa ra là buổi sáng hôm đó, một thành viên lâu năm trong danh sách e-mail đó đã đăng tải một tin nhắn nói rằng một công ty công nghệ lớn vừa mua lại công ty nơi chồng cô làm việc. Để giữ chân và làm hài lòng các nhân viên chủ chốt trong quá trình chuyển giao, công ty thu mua giàu có này đã trao cho họ nhiều phần thưởng vật chất khác nhau, bao gồm tăng lương, quyền chọn mua chứng khoán và các khoản thưởng khác cho những người ở lại. Tuy không biết con số chính xác họ nhận được là bao nhiêu, nhưng cô tuyên bố rằng nhờ vào vận may trời cho này mà vợ chồng cô giờ đây đã có mặt trong hàng ngũ thượng lưu.

Cô còn cho biết trước giờ hai vợ chồng đều sống giản dị – có lẽ còn trên giản dị một bậc; dịp mua sắm cuối tuần cả hai đi từ cửa hàng này tới cửa hàng nọ để so sánh giá cả. Giống như phần lớn những người suốt ngày dăm chiêu nghĩ ngợi làm sao để tiết kiệm được vài đồng, từ lâu cô cũng đã mừng tưng ra cuộc sống của hai vợ chồng khi túi họ đã rủng rinh. Giờ thì điều đó đã trở thành hiện thực.

Vậy sử dụng số tiền đó như thế nào cho hiệu quả nhất? Cô viết: “Tài khoản tiết kiệm cho lũ trẻ học đại học sau này hiện vẫn còn quá ít, giờ chúng tôi có thể xử lý vấn đề đó rồi. Chúng tôi cũng đã có những kỳ nghỉ thú vị, vấn đề chúng tôi đang gặp phải chỉ là không có thời gian. Nhưng ngoài ra thì chúng tôi có thể làm được những gì với số tiền đó nữa?”

Mặc dù gửi tin nhắn trên vào cuối tuần, nhưng chẳng mấy chốc cô đã nhận được hàng tá e-mail phản hồi từ những thành viên khác, tất cả đều háo hức chia sẻ ý tưởng của mình. Một số tỏ ra thông thái (hãy nhờ chuyên gia hoạch định tài chính tư vấn), hoặc khác thường (mua vàng và kết sắt), một số khuyên tiết kiệm cho tương lai và dự phòng những lúc khó khăn – một phiên bản dự phòng hậu cuộc khủng hoảng tài chính 2009. Thế nhưng cặp vợ chồng tàn tiện này đã thanh toán xong các khoản nợ nần. Chi tiêu điều độ và tiết kiệm là những thói quen đã ăn sâu vào máu của họ, nên việc nhắc họ tiết kiệm có lẽ hơi

thừa.

Và thế là cuộc trao đổi lại nhanh chóng xoay sang khía cạnh triết học. Thay vì nghĩ cách sử dụng món tiền đó, mọi người lại nghĩ về chuyện tiền sẽ cho phép cô làm gì. Nhiều năm qua, người phụ nữ này đã chia sẻ với các thành viên khác trong diễn đàn những nỗi bức xúc của cô trong công việc, nên một người gợi ý, biết đâu số tiền trời cho này lại là một cơ hội tốt để cô nghĩ lại về nghề nghiệp của mình. Một số khác khuyên cô phóng tay làm phước, hỗ trợ cho những mục đích mà cô hằng quan tâm – đây là một ý tưởng cô tỏ ra thích thú, tuy rằng cô không nghĩ mình là một nhà hảo tâm. Một người khác chia sẻ câu chuyện đáng buồn của cha mẹ cô, những người đã tích cóp được rất nhiều tiền, nhưng không bao giờ tự cho phép mình chi tiêu. Khi họ qua đời, cô được thừa kế một gia tài tươm tất và vì không muốn đi theo vết xe đổ của bố mẹ, nên cô không tiếc tay chi tiền cho những chuyến du lịch hạng sang và những dự án từ thiện mà hằn bố mẹ cô nếu còn sống cũng sẽ ủng hộ. Cô vui mừng vì có được những cơ hội đó, dù rằng vẫn cảm thấy buồn vì bố mẹ cô chưa từng có cơ hội được tận hưởng niềm vui mà khối tài sản khổng lồ của họ có thể mang lại. Suy cho cùng thì, dù ít tiền hay nhiều tiền, chẳng ai có thể giữ được chúng mãi.

Người phụ nữ mới giàu này nhận được rất nhiều lời khuyên, mẹo mực khác nhau và một lượng khổng lồ các câu trả lời đưa chúng ta đến với một sự thật không thể chối cãi: tiền là một thứ quyền lực. Tiền cũng là một thứ phức tạp. Càng nghĩ về nó, nó càng khiến ta phải nảy ra những câu hỏi như: “Làm thế nào để có tiền? Ta nên tiết kiệm hay chi tiêu? Nếu tiêu tiền, thì nên tiêu vào việc gì?” Mặc dù ai cũng có thể nói “tiền không mua được hạnh phúc” hay phủ nhận tầm quan trọng của nó trong cuộc sống, nhưng nó vẫn có ý nghĩa nào đó đối với chúng ta. Nếu không thế, thì tại sao lại có nhiều người từ bỏ thời gian cuối tuần đến thế để chia sẻ suy nghĩ của họ về chủ đề tiền bạc với một người phụ nữ mà hầu như họ chỉ quen biết qua một danh sách e-mail?

Một lý do khiến chúng ta phải suy nghĩ về chuyện tiền bạc là vì nó là phương tiện giúp chúng ta dễ dàng so sánh mình với những người khác, mà con người thì vốn sẵn tính xét nét so bì. Khoa học hiện đại chỉ ra rằng chúng ta thậm chí bị “lập trình” khuất phục trước các biểu tượng về tài sản và địa vị (thực tế hoặc giả tưởng). Một số nhà nghiên cứu người Hà Lan từng thực hiện một cuộc thử nghiệm tại một khu trung tâm mua sắm; trong cuộc thử nghiệm này, một phụ nữ có vai trò nhờ người đi qua trả lời các câu hỏi trong một bản điều tra. Khi người phụ nữ này quàng chiếc khăn để lộ rõ thương hiệu Tommy Hilfiger, thì người đi mua sắm tỏ ra sẵn lòng tham gia cuộc điều tra hơn so với khi cô cũng

quàng chiếc khăn tương tự nhưng không có logo nhãn mác nào cả. Trong một nghiên cứu khác, các nhà nghiên cứu mời tình nguyện viên xem một đoạn video quay cảnh một người đàn ông đang phỏng vấn xin việc. Khi người đàn ông này mặc quần áo có logo nhà thiết kế, người xem đánh giá anh là người phù hợp hơn với công việc và họ đề xuất mức lương cao hơn cho anh so với khi anh không mặc trang phục có logo. Thậm chí trong một thử nghiệm khác cũng của nhóm nghiên cứu này, trong đó một số phụ nữ phải tới gõ cửa từng nhà để quyên tiền từ thiện. Kết quả cho thấy, mọi người quyên số tiền lớn gấp hai khi những phụ nữ này mặc trang phục có logo của nhà thiết kế so với khi họ mặc những trang phục được sản xuất đại trà.

Rõ ràng đây là một điều ngớ ngẩn. Thực ra, ý thức của chúng ta biết rằng những biểu trưng cho địa vị như thế là vô nghĩa lý (chưa kể tới việc chúng dễ bị giả mạo), vì thế cho nên chúng ta mới cho ra đời nhiều câu cách ngôn, tục ngữ để đả kích nổi ám ảnh của chúng ta đối với tiền như “Tiền là nguồn gốc của mọi tội ác.” Chúng ta than vãn về một xã hội vật chất (mà dường như xã hội này bao gồm tất cả mọi người chỉ trừ chúng ta). Chúng ta kể lể với bất kỳ ai sẵn lòng lắng nghe rằng chúng ta hẳn là cao thượng về mặt đạo đức hơn những kẻ giàu có trên các phương tiện truyền thông đại chúng, rằng những kẻ đó hẳn đã bán đi linh hồn của mình mới có thể kiếm được số gia sản lớn như vậy, hoặc nếu không thì chắc họ cũng đang che giấu một nỗi khôn khổ bí mật nào đó. Thế nhưng, trong khi đó, nhiều người trong số chúng ta vẫn bầu víu vào một công việc mà bản thân chẳng lấy gì làm hứng thú chỉ bởi công việc đó “giúp trang trải sinh hoạt” – cũng là một hình thức thỏa hiệp về mặt đạo đức, chỉ có điều sự thỏa hiệp này lại được xã hội chấp nhận hơn.

Vậy chúng ta phải lý giải điều này như thế nào? Về cơ bản, điều cần lý giải ở đây là chúng ta có những quan điểm lộn xộn về tiền bạc. Không có gì đáng ngạc nhiên cả. Lĩnh vực nghiên cứu đang phát triển rầm rộ là nghiên cứu về hạnh phúc đang chỉ ra cho chúng ta thấy rằng chúng ta không giỏi đoán xem trong nhiều khía cạnh của đời sống, điều gì sẽ mang lại sự thỏa mãn cho chúng ta. Một ví dụ kinh điển là một nghiên cứu so sánh những người bị bệnh nặng về thận – họ phải mất nhiều giờ mỗi tuần nằm gắn chặt với những chiếc máy thẩm tách – với những người khỏe mạnh. Nhìn vào tình cảnh đó, hẳn ta sẽ đinh ninh rằng những bệnh nhân này mới là những người khôn khổ. Nhưng không hẳn thế. Xét về tổng thể, họ không bất hạnh hơn những người mạnh khỏe hơn. Chúng ta quen với nhiều thứ và kết quả tất yếu là chúng ta có thể thuyết phục mình rằng chúng ta nên bất hạnh, bất chấp tất cả những điều may mắn khách quan mà chúng ta có được. Ta có thể có một công việc tuyệt vời,

một gia đình chan chứa tình yêu thương, sức khỏe tốt, thế nhưng ta vẫn có thể rơi vào tâm trạng xấu chỉ bởi ta lỡ làm đổ cà phê lên áo do đạp phanh gấp vì có người cắt ngang đường ta đi. Chúng ta được dạy rằng hạnh phúc là kết quả của những sự lựa chọn có ý thức.

Nhưng, khi động tới vấn đề tiền bạc, thì những sự lựa chọn của chúng ta lại thường là những điều ngược lại. Bất chấp nỗi ám ảnh về giá trị thực của mình, phần lớn trong chúng ta đều không cân nhắc những quyết định mình đưa ra một cách có lý trí và rứt cuộc, chúng ta cúi đầu trước một giả định cơ bản – và đặc biệt phổ biến – về tài chính như sau:

Tiền không bao giờ là đủ.

Đây là điều giả định tồn tại trong đầu người phụ nữ trong danh sách e-mail của tôi và cô giữ niềm tin đó cho tới khi chồng cô được tăng lương bất ngờ, khiến cô không còn có thể tin vào điều đó nữa. Chúng ta đều từng trải qua những lần như thế này: chúng ta tiếc nuối than vãn cho những điều có thể làm, giả như chúng ta có “rất nhiều tiền trong tay...” và với những ai có niềm tin vào định mệnh mà cho rằng người có trách nhiệm thì nên làm gì với những gì đang có trong tay, chúng ta cho rằng những ý tưởng và khát vọng lớn lao đó đều chỉ là ảo tưởng.

Chẳng hạn, nếu bạn tin vào những công cụ tính toán ngân sách trực tuyến, hẳn những người thận trọng sẽ phải dành phần lớn thu nhập của họ để ngăn chặn tình trạng không nhà ở, đói nghèo, không cơm ăn áo mặc. Thu nhập của mỗi người mỗi khác và các nhu cầu của con người mang tính cơ bản một cách tương đối, vậy nên thật lạ khi họ khuyên tất cả chúng ta đều nên chi 5% thu nhập cho việc mua sắm quần áo, 15% để đi lại, 10 – 15% để ăn uống và 25 – 35% cho nhà cửa. Thế nhưng, những con số đó vẫn cứ xuất hiện đều đều trên mạng. Nhiều ngân sách dạng này còn để chừa ra 5 – 10% cho một danh mục gọi là “các khoản khác” – và đây mới là nơi diễn ra nhiều trò hay – bất kể thu nhập của bạn là 40.000 đô-la, 400.000 đô-la, hay 4 triệu đô-la.

Nhưng ý tưởng này không phải là chân lý. Dù chúng ta vẫn thường nghe theo thứ kiến thức giả định của đám đông, song đâu có ai ép buộc chúng ta phải kiếm tiền hay chi tiêu theo cách nào đó và nếu suy nghĩ lại, chúng ta có thể nhận ra rằng những nguồn lực mà chúng ta đã có hoặc có thể có hỗ trợ nhiều cho việc xây dựng hạnh phúc của chúng ta hơn chúng ta nghĩ.

Vì tôi vốn cũng đang nghiên cứu về cách kiếm tiền và tiêu tiền, cũng như

cách thực hiện điều đó tốt hơn, nên tôi bắt đầu hỏi mọi người một câu hỏi ở quy mô rộng lớn trong danh sách e-mail đó:

Nếu bạn có tất cả tiền bạc trên thế giới này – không hẳn thế, nhưng là tất cả số tiền mà bạn muốn – thì bạn sẽ thay đổi điều gì trong cuộc sống của mình?

Câu trả lời của mọi người quả thực rất thú vị. Họ bắt đầu với những thứ vẫn khiến họ bức mình: “Tôi sẽ không thêm ngày hai buổi đi làm nữa”. “Tôi sẽ không rửa bát nữa”. “Tôi sẽ chỉ bay những chuyến bay hạng thương gia và sẽ đi thẳng tới phía trước hàng rào an ninh đáng ghét.” Sau đó họ nghĩ đến những điều đáng khao khát: “Tôi sẽ làm việc ít hơn và đi du lịch nhiều hơn.” Một số ít người hạnh phúc nói rằng họ hài lòng tới nỗi họ không muốn thay đổi điều gì trong đời sống hiện tại, nhưng nếu hỏi tới, họ sẽ nhanh chóng nhận ra rằng họ có thể thay đổi cuộc sống của mình bằng cách sử dụng số tiền đó để hỗ trợ cho cuộc sống của người khác. Họ bắt đầu suy nghĩ làm thế nào để thay đổi thế giới, làm từ thiện để san bằng những bất công khiến họ bức xúc và đầu tư vào những dự án giúp kiến tạo nên thế giới mà họ muốn sinh sống.

Hoặc, ở một khía cạnh nhẹ nhàng hơn, như một phụ nữ nói với tôi: “Tôi sẽ mua một vài nhà mạng và một số kênh truyền hình cáp và hủy tất cả các chương trình thực tế.”

Bài tập này đã làm sáng tỏ nhiều điều. Với những người mới bắt đầu, nó giúp chúng ta nhận ra rằng những điều phiền phức lớn nhất của mình có thể giải quyết được với một số tiền ít hơn ta tưởng rất nhiều. Nếu bạn không thích rửa bát, bạn có thể thỏa thuận điều đó với một đứa trẻ với mức giá bạn có thể chấp nhận được. Bạn có thể dùng bát đĩa giấy sử dụng một lần rồi góp tiền cho tổ chức từ thiện vì môi trường, coi đó như hành động sám hối. Ngay cả một chuyến bay hạng thương gia cũng có thể liên quan tới một số tiền ít ỏi. Nhưng quan trọng hơn là bằng cách tìm ra đâu là những điều quan trọng với bạn, bạn có thể bắt tay vào tìm ra những cách có thể sử dụng tiền một cách hài lòng. Nếu làm việc ít hơn, du lịch nhiều hơn là điều quan trọng với bạn, thì dần dần, nó có thể trở thành một mục tiêu tài chính. Tiền đến rồi đi và chúng ta có thể điều chuyển nó nếu muốn.

Đó chính là điều mà Danny và Jillian Tobias đã phát hiện ra. Cặp vợ chồng trẻ này đã làm việc vất vả ngay sau khi ra trường, chỉ tiêu lương của một người, còn lương của người kia thì tiết kiệm và cả hai sống chung trong một căn hộ

một phòng ngủ thuê được với giá rất rẻ mạt ở thủ đô Washington. Ngày cuối tuần, họ đi một chiếc ô tô cũ mua lại, còn ngày trong tuần thì dùng phương tiện công cộng. Họ đạp xe dã ngoại và chèo thuyền kayak thay vì lượn lờ hết quán bar này tới quán bar khác và mời bạn đến nhà ăn thay vì đi ăn hàng. Họ làm tất cả những điều đó mà không bắt mình phải hy sinh điều gì (“thực ra, điều đó đâu có gì khó lắm,” Danny viết) và thay vì thanh toán các khoản nợ vay từ thời đi học, họ lại tích lũy được một khoản tiền tiết kiệm lên tới 80.000 đô-la trong 5 năm đó. Sau đó, họ dùng số tiền đó để đi du lịch đó đây trên thế giới trong 2 năm liên tiếp. Họ đã trèo lên ngọn núi Kilimanjaro, đã thấy những con khỉ núi ở Uganda và đã đi dọc theo Con Đường Tơ Lụa kéo dài từ Istanbul tới Trung Quốc và đã thử vô vàn các loại bia địa phương khác nhau trên châu Mỹ. Danny cho biết: “Chúng tôi nửa muốn tiếp tục tiết kiệm thêm 5 năm nữa và về hưu ở một quốc gia ngoại quốc nào đó thay vì nghỉ ngơi 2 năm như thế, nhưng chúng tôi nghĩ rằng điều đó không phù hợp với mình, chúng tôi muốn sinh em bé.” Nếu hủy chương trình “hưu trí mini”, họ không chắc là khi nào thì sẽ thực hiện được nó.

Giờ đây, họ đã quay về Mỹ để bắt đầu đời sống của người trưởng thành – dĩ nhiên là trong túi họ không còn là bao. Khi đi du lịch, “chúng tôi thống nhất là sẽ chi tiêu hơn tiết kiệm,” Danny nói. Nhưng số dư tài khoản ngân hàng hiện tại của họ không có gì khác biệt so với tình trạng chung của nhiều người cuối độ tuổi 20. Nhiều người có thể làm như Danny và Jillian nếu họ muốn thế. Sự khác biệt nằm ở chỗ, thay vì bỏ ra 35% thu nhập đầu tư cho một ngôi nhà mà họ không muốn hoặc không cần, vợ chồng Tobias đã đặt câu hỏi họ có thể sử dụng tiền như thế nào để có được cuộc sống mà họ mong muốn. Bằng cách đó, họ đưa bản thân thoát ra khỏi tư duy khan hiếm – tức quan niệm cho rằng nguồn lực để giúp con người làm, có và trải nghiệm những thứ đáng mơ ước sẽ luôn là những thứ khó nắm bắt.

Tiền không bao giờ là đủ nói về mối liên hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc và về việc có thể sử dụng tiền như thế nào trong xã hội giàu có này để tối ưu hóa sự thịnh vượng cho bản thân cũng như cho những người mà chúng ta quan tâm. Để bắt đầu, chúng ta phải dừng ngay việc suy nghĩ về tiền bạc như thứ gì đó xấu xa, ghê tởm, hay là thứ chỉ thú vị khi so sánh tài sản của chúng ta với người khác. Thay vào đó, chúng ta phải coi nó là một công cụ, một phương sách để sở hữu, làm và quan tâm đến những điều mang lại niềm vui cho bản thân. Tôi đã đi đến chỗ tin tưởng rằng những người hạnh phúc với tiền bạc nhất là những người sống theo ba tuyên ngôn về tài sản – một từ vốn thiên về quan điểm hơn là số lượng:

1. *Tôi đã có đủ.* Có những người trên thế giới này có nhiều tiền hơn tôi, nhưng cũng có nhiều người có ít hơn tôi rất nhiều.
2. *Nỗ lực kiếm tiền.* Nếu muốn có thêm nhiều tiền hơn hiện giờ để thực hiện những mục tiêu lớn lao, tôi phải tìm ra cách để kiếm được số tiền đó.
3. *Mỗi đồng tiền đều là một lựa chọn.* Tôi kiếm nó ra sao và sử dụng nó thế nào đều phụ thuộc vào tôi.

Tôi chiêm nghiệm về ba tuyên ngôn này ngay sau khi bắt tay vào viết cuốn sách này, cũng là thời điểm mà Michael, chồng tôi và tôi cùng thực hiện chuyến đi nghỉ không có con cái đi kèm mà đã lâu chúng tôi không có được. Không lâu sau dịp Giáng sinh năm 2010, chúng tôi tới Morocco, đất nước tuy không phải là nghèo nhất, nhưng cũng còn xa mới đứng trong hàng ngũ những nước giàu. Một số vùng ở đó đã rất phát triển với những nguồn khoáng sản rộng lớn đã góp phần làm nên hàng dặm đường xa lộ mới mẻ tới nỗi hệ thống định vị GPS của chúng tôi còn phải tỏ ra lúng túng. Tuy nhiên, một số vùng khác lại có những con đường chỉ khá khảm hơn một chút so với những con đường mòn xuyên núi và ở nhiều vùng nông thôn, con người sống theo lối sống đơn sơ, chần chệ giống thế hệ tổ tiên họ đã làm cách đó hàng mấy thế kỷ. Trẻ con ở những ngôi làng nhỏ bé này có dáng vóc nhỏ hơn so với tuổi – đôi khi trông chúng như trẻ mới tập đi, dù rằng chúng đang tự đến trường, song một sự tăng trưởng “còi cọc” là không tránh khỏi ngay cả đối với một quốc gia thuộc loại thu nhập trung bình, nơi người dân sống với chưa đầy 2 đô-la/ngày.

Một đời sống sơ đẳng như vậy mang theo rất nhiều khó khăn, vì thế mà người ta thường chạy ra khỏi làng để kiếm tiền từ du khách theo những cách mà tôi – trong vai trò khách du lịch – cũng có đôi điều nghĩ ngợi. Dọc con đường núi từ Marrakech tới Ouarzazate, những người đàn ông xuất hiện ở mọi khúc quanh để bán những viên đá núi lửa có tinh thể bên trong. Họ không có nhiều hàng, nhưng sẵn sàng đứng bên vệ đường cả ngày để bán những gì họ có. Có thể có người thích đứng bán đá cạnh xa lộ bụi bặm, nhưng lý do khả dĩ hơn khiến họ đứng ở đó là khiến một du khách trả “hớ” cho những viên đá ấy sẽ giúp họ có đời sống tốt hơn so với những việc khác mà họ có thể làm.

Người lớn bán những vật vô giá trị là một chuyện đã đành, nhưng cái đáng ngại nhất là khi người lớn bắt trẻ nhỏ phải lợi dụng du khách: chúng bán các túi giấy (một bé gái ở quảng trường chính ở Marrakech đã năm lần bảy lượt mời chúng tôi mua), hay làm phiền khi nằng nặc mời mọc chúng tôi để chúng trở thành hướng dẫn viên cho chúng tôi tại khu thành cổ Ouarzazate. Nhiều

đứa trẻ thông thuộc ít nhất ba ngoại ngữ (tiếng Ả-rập, tiếng Pháp, tiếng Anh), nhưng mặc dù có được những năng lực mà lẽ ra nhờ đó chúng có thể tiến tới kiếm được một công việc ở Liên Hợp Quốc, chúng lại ở đây, vác ba lô thuê cho du khách. Đây là một sự lãng phí nguồn lực con người kinh khủng và tôi đã chứng kiến sự lãng phí này ở rất nhiều nơi – chẳng hạn như ở Cam-pu-chia, nơi tôi từng nghe thấy những đứa trẻ ở đây xin tiền một cặp vợ chồng người Nhật bằng tiếng Nhật, rồi sau đó quay sang vợ chồng tôi xin tiền bằng tiếng Anh. Ở Ấn Độ, nơi xuất khẩu những công nhân có khát vọng và tài năng nhất trên thế giới, khu ổ chuột ở Delhi lại làm cháy rần rật trong đầu tôi hình ảnh những đứa trẻ lom khom cùng với những con chó sục sạo những đồng rác, tranh giành nhau để lấy đi bất kỳ thứ gì có thể sử dụng hoặc bán được.

Với những người sống trong thế giới phát triển, ngay cả khi đang phải vật lộn qua các cuộc suy thoái, khủng hoảng hay gặp vận rủi, thì cũng ít người có thể hiểu được việc cha mẹ bắt con nhỏ ra ngoài bán giấy lụa cho người lạ hay lục lọi trong đồng rác. Điều này sẽ khiến tuyên ngôn thứ nhất về tài sản trở nên rõ ràng. Ngay cả khi quy đổi sức mua tương đương thì một mức lương được coi là khiêm tốn ở Mỹ cũng đủ sức tiêu dùng dài ở Morocco, Cam-pu-chia hay Ấn Độ.

Bản chất con người là luôn so sánh mình với những người có nhiều hơn mình và do đó chúng ta hay cảm thấy bứt rứt lo sợ rằng mình bị tụt lại đằng sau – sợ rằng nếu chúng ta đang rất thoải mái, thì lẽ ra chúng ta phải thành triệu phú và rằng nếu ta là triệu phú, ta nên trở thành tỉ phú – nhưng mặt khác, việc so sánh mình với những người có ít hơn mình cũng dễ dàng như vậy. Mà thực ra là còn dễ hơn rất nhiều, bởi có nhiều người như vậy hơn. Theo các số liệu công bố năm 2006 của Viện Nghiên cứu Kinh tế Phát triển Thế giới của Liên Hợp Quốc, để lọt vào top 10% những người giàu có nhất thế giới, một người cần có số tài sản gia đình ở mức khoảng 61.000 đô-la. Giá trị tài sản ròng trung bình của thế giới – ngưỡng mà một nửa dân số toàn cầu chưa đạt tới – chỉ vào khoảng 2.200 đô-la. Năm 2007, giá trị tài sản ròng trung bình của các hộ gia đình ở Mỹ là khoảng 120.000 đô-la.

Nếu như suy nghĩ đó làm cho bạn cảm thấy mình giàu, vậy tại sao lại chỉ so sánh tài sản của bạn với những người còn sống đương thời? 400 năm trước, vua Louis XIV dù có giàu thiên vạn ức cũng không thể mua được thuốc kháng sinh, vắc-xin, hay tiếp cận công nghệ nha khoa hiện đại mà trước giờ chúng ta vẫn không để ý tới. Nữ hoàng Maria Theresa, người đứng đầu đế chế Habsburg suốt 40 năm trong những năm 1700, đã phải chứng kiến sự ra đi trước tuổi

trưởng thành của 6 trong tổng số 16 người con của bà – một tỷ lệ mà hiếm có bậc phụ huynh nào, thuộc bất kỳ mức độ thu nhập nào, trong thế giới phát triển ngày nay có thể hiểu được. Bất kỳ ai sinh ra trong một quốc gia phát triển trong 70 năm trở lại đây đều đã may mắn rút thăm trúng được số độc đắc trong lịch sử loài người. Chúng ta là một trong những dân tộc giàu có nhất từng hiện diện trên hành tinh này và nếu bạn thuộc nhóm có đủ thu nhập để mua những cuốn sách như thế này và có đủ trình độ học vấn để đọc chúng, thì cũng tức là bạn đã trúng số độc đắc lần hai rồi đây. Bởi – xét lời tuyên ngôn thứ ba về tài sản – nếu mọi người trên thế giới chưa may mắn có được nền học vấn như chúng ta đang có lại có thể tìm ra cách làm giàu cho mình bằng việc bán đá, vậy thì về mặt giả thuyết, chúng ta cũng có thể tìm ra những cách để mở rộng hoàn cảnh của mình dần theo thời gian.

Vì vậy, nếu chúng ta đã trúng số độc đắc trong lịch sử loài người, dù rằng phần thưởng không được trao bằng hiện vật như giải thưởng Powerball, thì chúng ta nên làm gì với giải thưởng đó? Điều này đưa chúng ta đến với tuyên ngôn thứ ba. Người ta nói rằng tiền không mua được hạnh phúc, nhưng đó là một câu chuyện chưa hoàn chỉnh. Đối với những người mới bắt đầu, tôi không chắc mình đã nhắc lại câu cách ngôn đó cho bà mẹ người Morocco bị buộc phải cho con ra ngoài bán giấy lụa để nuôi gia đình. Về bản chất, tiền chỉ là một phương tiện trao đổi, do đó để thỏa mãn các nhu cầu và khát vọng. So với phần lớn nhân loại, chúng ta có trong tay công cụ này và xuất phát từ tư duy đầy đủ, chúng ta có thể nhận ra rằng các quyết định kiếm tiền và chi tiêu phần lớn đều là những sự lựa chọn. Ngoài chuyện đáp ứng các nhu cầu cơ bản của mình – mà một số người như cặp vợ chồng Danny và Jillian Tobias đã xoay xở được với một số tiền khá ít ỏi, dù là họ đang ở Mỹ – bất kỳ khi nào chúng ta bỏ ra một đô-la để mua một thứ gì đó, cũng tức là chúng ta đang lựa chọn không dùng tờ đô-la đó để mua thứ khác. Mỗi một quyết định liên quan đến tiền bạc đều nói lên đôi điều về các giá trị mà một con người đề cao. Chẳng hạn, dù bạn có tất cả số tiền mình mong muốn, tôi chắc rằng bạn vẫn có thể liệt kê ra được một số hạng mục hoặc trải nghiệm không mang lại cho bạn chút hài lòng nào dù điều gì có xảy ra đi chăng nữa. Tôi thường có cảm giác này khi ngắm những bức tranh trong những buổi triển lãm mới nhất. Vì thế mà có lẽ chúng ta nên thay đổi cái cụm từ mệt mỏi đó. Nếu tiền không mua được hạnh phúc, thì có lẽ đó là do chúng ta không biết sử dụng nó đúng cách.

Tiền là một chủ đề quá cũ, vì thế tôi muốn chỉ rõ cuốn sách này nói về cái gì, không nói về cái gì. Cách tốt nhất để định nghĩa nó là coi nó như một chuỗi các bài luận về chủ đề tiền bạc và mục đích là khiến độc giả nói rằng: “Mình chưa

từng suy nghĩ như vậy trước đây.” Khác với nhiều tác giả viết các cuốn sách khác về tiền, tôi sẽ không cho bạn biết quỹ tương hỗ là gì, hay bạn nên đầu tư vào quỹ nào. Tôi sẽ không chia sẻ với các bạn bí quyết kiếm triệu đô từ bất động sản, bởi tôi chưa từng kiếm được triệu đô từ bất động sản. Tôi sẽ không cho bạn biết các tổ chức tín dụng tính toán điểm số tín dụng của bạn như thế nào; tôi không thể nói là tôi hoàn toàn hiểu nó, nhưng dường như họ mỉm cười hài lòng khi thanh toán hóa đơn cho bạn đầy đủ và đúng thời hạn – mà đây cũng là một ý tưởng tuyệt vời đối với tôi. Có lẽ điều quan trọng nhất là trong cuốn sách này không có phần nào đề cập tới việc hướng dẫn bạn thoát nợ. Tuy rằng bạn có thể sống với tư duy đầy đủ nếu thu nhập hàng tháng của bạn nhiều hơn một chút so với số tiền bạn phải chi trả hàng tháng cho các nhu cầu thiết yếu của gia đình, nhưng thật khó mà có được tư duy này khi mà mọi đô-la đều đã có chỗ để tiêu hết rồi. Theo thời gian, tình huống nào rồi cũng có thể thay đổi. Nhưng đã có một số cuốn sách rất tuyệt vời bàn về chủ đề này rồi, mà tôi thì không thể bổ sung điều gì mới mẻ ở đó nữa.

Tuy nhiên, khi đọc xong những cuốn sách đó, tôi nhận thấy có một mô típ chung lặp đi lặp lại: hãy trả hết các khoản nợ không phải thế chấp, sau đó để ra khoảng 500 đô-la mỗi tháng để đầu tư. Theo họ, lý do bạn nên làm thế bởi nếu bạn đặt số tiền đó vào thị trường chứng khoán, vào các quỹ trả bạn 12% lãi suất mỗi năm, như vậy, 40 năm sau, bạn sẽ tiết kiệm được 5,7 triệu đô-la. Quả là một phép tính hấp dẫn, dù rằng có đôi chút đáng ngờ, nhưng dù là bạn chấp nhận những tính toán đó ở giá trị bề mặt, thì vẫn còn một điều mà những cuốn sách này không đề cập đến: có một khoảng thời gian rất dài giữa món thanh toán số tiền nợ 500 đô-la cuối cùng của bạn và việc có được 5,7 triệu đô-la trong tài khoản môi giới chứng khoán của bạn. Bạn sẽ phải kiếm tiền và chi tiêu như thế nào trong suốt thời gian đó? Bạn sẽ làm gì trong những quyết định thường nhật và những quyết định lâu dài về công việc, nhà cửa, xe cộ, gia đình và bất kỳ thứ gì có ý nghĩa đối với bạn?

Cuốn sách này dành cho những người muốn tỉnh táo trước những lựa chọn tài chính của mình – những người muốn tìm hiểu xem logo trên chiếc khăn của người phụ nữ tươi tắn trong khu trung tâm thương mại có ý nghĩa gì. Nó dành cho những người muốn suy nghĩ và lập kế hoạch cho tương lai, những người quan tâm muốn biết xem người ta kiếm tiền và chi tiêu như thế nào ở hiện tại cũng như trong quá khứ và chúng ta làm thế nào để cải thiện được những thói quen đó của mình để chúng ngày một tốt hơn. Bất cứ khi nào có thể, tôi sẽ thực tế, nhưng bên cạnh đó tôi cũng cho rằng sẽ thú vị hơn nếu chúng ta suy nghĩ rộng dài, chuyển từ việc tự giúp đỡ bản thân đơn thuần sang

những mối nghi vấn lớn hơn về việc tại sao chúng ta lại làm những gì chúng ta đang làm. Nhiều cuốn sách về tài chính cá nhân cho rằng một quỹ đời nghỉ hưu phong lưu nhàn nhã là mục tiêu dành cho tất cả mọi người, nhưng có nhất thiết phải thế không? Ngành bất động sản cho rằng mọi người đều muốn sở hữu một căn nhà, bởi đó là một sự đầu tư khôn ngoan – dù rằng những năm vừa qua đã chứng minh những thiếu sót trong quan niệm đó và vẫn chưa có bằng chứng nào rõ ràng chứng minh nhà cửa khiến người ta hạnh phúc. Những cuốn sách dạy tiết kiệm thì cho rằng các chi phí nhà ở và đi lại là cố định, vậy nên họ tập trung vào nhiều loại chi phí khác nhau, như chi phí mua thực phẩm hay mua bảo hiểm ô tô, dù rằng chúng chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong ngân sách của mỗi gia đình. Còn về cái ý tưởng “ngân sách” kia thì thế nào? Tôi tin rằng cũng cần tư duy lại về vấn đề này. Tôi là một người viết tự do và chưa từng có thu nhập hàng tháng ổn định, vì thế mà cái ý tưởng rằng mỗi tháng có một số tiền cố định chảy vào túi tôi, rồi sau đó tôi phải chia sẻ chúng ra theo từng tỷ lệ nhất định dường như cũng không phải là một điều bắt buộc đối với tôi. Ngày càng có nhiều người có hoàn cảnh giống nhau và một phần vì lý do này mà đôi khi dễ hơn và ít gian nan hơn khi nghĩ về việc tăng thu hơn là giảm chi. Tôi sẽ đề cập tới một số giả định về việc phải chi tiêu bao nhiêu để nuôi dạy con cái, tới một số hạng mục chi tiêu có mối tương quan với niềm hạnh phúc của chúng ta và chi phí cơ hội liên quan tới việc tiết kiệm tiền bằng cách hy sinh thời gian. Tôi sẽ bàn về cách làm thế nào để chi tiền và làm thế nào để dùng nó mà tạo ra những cơ hội cho người khác.

Tôi không phải là chuyên gia về quản lý thời gian. Tôi thậm chí còn không phải là một tấm gương điển hình cho việc quản lý thời gian – theo như nhận xét của một khán giả tại Pittsburgh khi thấy một sự trái khoáy trớ trêu là diễn giả về quản lý thời gian của họ lại lười thôi lếch thếch chạy vào và bị muộn mất 5 phút. Tôi tiếp xúc với chủ đề thời gian trong vai trò một nhà báo thích viết về kinh tế học dưới góc độ con người. Con người làm gì để để tối ưu hóa sự phân bổ các nguồn lực? Thời gian là một nguồn lực. Tiền cũng vậy, đương nhiên là cũng có một số điểm tương đồng và khác biệt giữa chúng. Tôi muốn tiếp cận chủ đề tiền bạc theo cách mà tôi dùng để phân tích thời gian, đặt ra những câu hỏi lớn về việc chúng ta cần làm gì với nó, trong khi vẫn làm cho chủ đề này trở nên thú vị hơn bằng cách điểm xuyết những câu chuyện về những người lười rác, những gia đình giàu có, những người ủng hộ việc diệt trừ cỏ để nhường đất sống cho các loại cây khác, các doanh nhân tự tay làm từ thiện, các nhà thuyết giáo bảo đảm hoàn trả thuế thập phân cho người theo đạo và những người có thể dạy chúng ta đôi điều về tiền bạc, dù rằng không ai trong chúng ta là những kế toán chuyên nghiệp hay các nhà hoạch định tài chính cả.

Đây không phải là cuốn sách viết về bản thân tôi, tuy vậy trong câu chuyện đôi khi tôi vẫn có mặt. Một lý do lớn khiến tôi cảm thấy hào hứng với chủ đề này là nó cho tôi cơ hội học trở thành người quản lý tốt hơn những nguồn lực mà tôi đang có hoặc có thể có. Nếu may mắn có một cuộc sống đầy đủ sung túc, thì tôi nên làm gì để xây dựng một cuộc sống sao cho xứng đáng với vận may đó? Ngay cả những người có nhiều tiền hơn số tiền mà tôi mong muốn có được rồi cuộc cũng phải thực hiện những sự lựa chọn cơ mà. Vậy thì khung lựa chọn nào có thể tối ưu hóa sự thịnh vượng cho cả cuộc sống riêng của tôi và của những người tôi quan tâm?

Đó là một câu hỏi đầy thách thức, một câu hỏi mà tôi mong bạn cũng sẽ đặt ra khi đọc cuốn sách này. Sau khi điều tra những nghiên cứu về phương thức tối đa hóa hạnh phúc, tôi đã có được những lời gợi ý hợp lý để bổ sung vào cuộc thảo luận qua e-mail về số tài sản bổ sung nhận được của người phụ nữ nọ. Ngày nay, tôi dành tiền mua nhiều hơn những thú vui nho nhỏ như ly latte hay vài bông hoa và mua nhiều quà tặng hơn cũng như tụ tập giao lưu với bạn hữu nhiều hơn. Tôi dành tiền hơn cho một thứ gì đó khi tôi có thể xác định được người chủ cụ thể hay loại hình sáng tạo sẽ nhận được lợi ích từ hoạt động mua bán của tôi. Mặt khác, trong khi tôi đang viết cuốn sách này, vợ chồng chúng tôi quyết định chuyển từ New York về Pennsylvania, một phần vì chi phí sinh hoạt ở đây thấp hơn. Hai vợ chồng tôi bay tới Morocco trên một chuyến bay giá rẻ hơn nhiều so với mức dự định ban đầu. Tôi dùng một phần số tiền tiết kiệm được đó để quyên cho một dự án xây thư viện nông thôn – và một phần là năng lượng mặt trời – tại khu vực Zawiya Ahansal gần một số ngôi làng chúng tôi đã đi qua. Tại đây, 70% nam giới và 90% nữ giới không biết chữ. Thư viện này sẽ là cánh cửa đầu tiên giúp 15.000 người dân nơi đây tiếp cận với sách vở, báo chí và Internet. Tôi hy vọng rằng bằng những hành động nhỏ bé đó, chúng tôi có thể góp phần tạo ra một thế giới mà trong đó các bé gái không cần phải đi bán giấy lụa, còn người lớn không phải đi bán đá trù khi họ muốn làm vậy. Tôi thích chụp ảnh những em bé Morocco ngồi bên máy tính, nó khiến tôi thích thú hơn nhiều so với việc quyên tiền cho Delta. Như những gì mà trải nghiệm này và nhiều trải nghiệm khác đã và đang dạy cho tôi thấy, khi bạn nghĩ rộng ra về những sự lựa chọn của mình, thì đúng là tiền có thể mua được hạnh phúc đấy.

Và cuốn sách này viết về cách làm thế nào để thực hiện được điều đó.

Chương 1

Số tiền mua chiếc nhẫn đó có thể mua được gì?

Cuối tháng 12 năm 2009, một thanh niên gửi e-mail cho tôi đưa ra một yêu cầu kỳ lạ. Anh chàng muốn ngỏ lời cầu hôn với bạn gái trước bức điêu khắc hình chữ LOVE (tình yêu) đặt ở trung tâm Manhattan và nảy ra ý tưởng thuê các ca sĩ trong dàn hợp xướng mà tôi đang quản lý khi đó hát tụng ca cô gái. Khi chúng tôi viết thư qua lại để bàn về bài hát, đội hình dàn hợp xướng và hẹn gặp uống cà phê để tôi có thể nhận ra anh ta, chúng tôi tiến tới đề cập chuyện cưới xin và một chuyện thương tình nảy sinh, đó là những khoản chi phí khổng lồ dành cho chúng. Vài tuần sau khi chúng tôi bắt đầu liên hệ với nhau, anh chàng đã lựa được một chiếc nhẫn kim cương đáng yêu cho cô dâu tương lai của mình. Anh chàng tâm sự với tôi rằng việc bỏ số tiền dành dụm suốt 2 năm trời để mua lấy một món nữ trang thì quả là kỳ quặc, song đó là vì một mục đích tốt đẹp.

Dĩ nhiên, kết hôn với tình yêu của đời mình là một nỗ lực đáng thực hiện. Tuy vậy, khi tôi cùng các thành viên dàn hợp xướng đứng hát bên góc phố lạnh lẽo ấy và cùng reo hò khi thấy cô nàng tình nhân của anh ta chấp nhận lời cầu hôn, tôi không khỏi suy tư về nửa thứ hai trong lời tuyên ngôn của anh chàng. Bạn thử nghĩ mà xem, thật là kỳ quặc khi bỏ ra một món tiền tiết kiệm lớn như vậy để mua về một viên đá. Một viên đá lấp lánh, hảnh rồi và là viên đá mà bạn hy vọng rằng người chủ nhân cuối cùng của nó sẽ đeo nó trong suốt phần đời còn lại. Nhưng nếu xét ở khía cạnh rằng phần lớn trong chúng ta đều phải vật lộn để tiết kiệm trong một thời gian dài như thế cho một điều gì đó, ta vẫn thấy thật kỳ lạ là mình lại không suy nghĩ nhiều hơn về việc tại sao chúng ta lại dành ra quá nhiều tiền như vậy để mua một lượng nhỏ carbon nén – cái mà ngành công nghiệp đám cưới đã tuyên bố rằng hơn 80% cặp vợ chồng ở Mỹ đang làm. Theo số liệu thống kê từ bản khảo sát thường niên mang tên Những Đám Cưới Thực Thụ của TheKnot.com, thì trong năm 2010, trung bình một cặp vợ chồng dành ra 5.392 đô-la để mua nhẫn đính hôn.

Vậy thì tại sao chúng ta lại mua kim cương? Vì chúng ta đang cùng nghiên ngẫm về chủ đề tiền bạc, cuộc sống và hạnh phúc, nên tôi cho rằng ta cũng nên

tìm hiểu cái logic đằng sau hành vi mua sắm gần như phổ quát này, đồng thời tìm hiểu xem nó nói lên điều gì về các quyết định tiền bạc thường nhật của chúng ta. Phần thú vị nhất của toàn bộ phương trình này là con số 5.000 đô-la mà các cặp vợ chồng dành mua nhẫn cưới, mà thực ra phải là con số 20.000 đô-la có lẽ mà mỗi cặp vợ chồng phải đầu tư vào việc tổ chức đám cưới nữa, lại được chi tiêu trước khi cuộc hôn nhân bắt đầu, khi mà mối quan hệ giữa hai người vẫn còn lấp lánh lung linh như viên đá đeo trên tay cô dâu. Thật chẳng may, vài năm sau lễ cưới, con người thì vẫn vậy, mà cái ánh sáng lấp lánh kia sẽ bị lu mờ đi đôi phần. Vài chục năm trôi qua, con cái, công việc và những công việc lặt vặt không tên sẽ hợp sức lại để rút dần rút mòn cái tài khoản cảm xúc của cặp đôi. Tới khi đó, họ lại bắt đầu mơ mộng về tất cả những gì họ muốn làm để thỏa niềm đam mê và vui thích sống lại trong cuộc hôn nhân của mình, giá như họ có tiền (và thời gian).

Điều mà chúng ta quên mất trong tất cả đồng lộn xộn này là tiền là thứ hoàn toàn có thể trao đổi được. Ta có thể dễ dàng dùng nó cho việc này hay việc khác. Nhưng rất ít cặp đôi suy nghĩ về điều này khi họ đang lên kế hoạch chuẩn bị cho đám cưới sẽ đưa họ vào cuộc sống lứa đôi, mà họ chỉ nghĩ về nó vào những tháng ngày mệt mỏi sau đó – mà những ngày tháng đó tất yếu sẽ đến – rằng số tiền mà họ đã bỏ ra để mua nhẫn cưới và những chiếc bánh cưới được làm tỉ mỉ có thể được đầu tư một cách có chiến lược hơn trong việc giúp họ có được đời sống lứa đôi tròn vẹn sau này. Chiến lược hơn như thế nào? Tức là, số tiền mua chiếc nhẫn đó có thể mua được những gì?

Với 5.392 đô-la bạn có thể mua được rất nhiều thứ, nhưng tôi thích câu hỏi này bởi nó nhấn mạnh đến ý tưởng về chi phí cơ hội và ý nghĩa của việc sử dụng các nguồn lực của mình một cách thông minh. Đây là một quan điểm đang ngày càng trở nên thịnh hành khi mà trong vài năm trở lại đây, nền kinh tế đang từng bước thoát ra khỏi tình trạng trì trệ. Dĩ nhiên, các chuyên gia đã tán tụng quá mức tình trạng tỉnh táo mới – như họ vẫn thường làm vậy. Một trong những sở thích của tôi là lục lọi trong đồng tạp chí tài chính cũ, những câu trích dẫn đánh giá sai hoàn toàn bản chất con người. Ta hãy đọc những dòng thâm thúy sau đây trong tạp chí *Money*, trích từ một bài viết xuất bản khoảng một năm sau Ngày Thứ Sáu Đen Tối năm 1987: “Giai đoạn chi tiêu vãng vãng, chủ nghĩa yêu bản thân thái quá và cái ý tưởng rằng ta có thể đầu cơ vào cổ phiếu mà không chịu bất kỳ rủi ro nào – tất cả đã qua rồi.” Đương nhiên là thế, nếu cái mà người viết cho rằng “tất cả đã qua rồi” nghĩa là “qua cho tới giai đoạn Nasdaq phình to như quả bong bóng trong giai đoạn 1997-1999.” Tuy vậy, tôi cho rằng vẫn còn điều gì đó đáng khai thác trong cái khát vọng hậu

Đại Suy Thoái này đối với việc điều chỉnh tiền bạc cho khớp với các giá trị của chúng ta. Ngay cả khi ví tiền của chúng ta lại được đổ đầy, thì cũng nên biết rằng chúng ta đang coi trọng từng đồng. Đê mê với niềm hạnh phúc buổi đầu, ít cặp đôi nào nghĩ tới khía cạnh thực tế của việc liệu tất cả số tiền dành để chi trả cho đám cưới kia có thể mua lại cho họ những gì và có quá nhiều lý do thuộc về tình cảm ở đây khiến chúng ta không nỡ đặt ra câu hỏi đối với khoản chi phí vốn đã ăn sâu bén rễ vào nền văn hóa của chúng ta, giống như kiểu dùng tổ chức ngày Quốc khánh lại vậy. Nhưng làm như vậy sẽ đem lại một thí nghiệm tưởng tượng khá thú vị – trong đó chúng ta nghĩ đến tất cả các quyết định của mình về tiền bạc – và mang lại những bằng chứng cho thấy có lẽ cách sử dụng tiền của chúng ta thiên về lựa chọn hơn những gì chúng ta vẫn nghĩ.

NỀN KINH TẾ HÀO NHOÁNG RẺ TIỀN

Trong suốt giai đoạn chuẩn bị cho đám cưới, ít cô dâu nào bỏ ra vài phút để suy tư về chuyện từ đâu mà những chiếc nhẫn kim cương lại trở nên phổ biến đến thế. Câu trả lời hóa ra lại là một câu chuyện hay ho về việc thay đổi các chuẩn mực xã hội và chủ nghĩa cơ hội trắng trợn. Nhẫn đính hôn đã xuất hiện từ khá lâu, nhưng dường như nổi ám ảnh về nhẫn kim cương có nguồn gốc từ thập niên 1930. Năm 1990, trong một bài báo viết cho *Tạp chí Luật, Kinh tế học & Tổ chức*, giáo sư luật Margaret Brinig có nói rằng nhẫn trở nên phổ biến khi nhà nước bãi bỏ luật cho phép phụ nữ khởi kiện đối tượng “vi phạm lời hứa hôn”. Tuy “ăn cơm trước kẻng” vẫn là một hành vi cấm kỵ trong những năm sau Thế chiến I, nhưng đâu đó vẫn còn những “vùng xám” và gần như một nửa số phụ nữ bị mất trinh trong thời kỳ đính hôn. Brinig viết: “Chuyện này cũng tốt thôi. [Nhưng đối với phụ nữ], nếu hôn lễ không thành thì cô sẽ không còn có cơ hội được dâng tằm thân trinh trắng cho người mới và như thế cô sẽ bị tổn thất về ‘giá trị’”. Một gã láu cá muốn ăn nằm với những cô gái tử tế có thể “cầu hôn” rồi sau đó bỏ rơi những vị hôn thê của mình. Có lẽ để phòng trừ mối nguy hại này, nhiều bang đã ra luật cho phép phụ nữ khởi kiện hành vi vi phạm lời hứa hôn, từ đó ngăn những hành vi này ở nam giới, hay chí ít là cũng khiến họ phải đối mặt với những hậu quả đắt giá cho những trò lừa dối ong bướm của mình.

Sau đó, tới năm 1935, một nhà lập pháp bang Indiana hậu thuẫn cho một đạo luật bãi bỏ tư cách khiếu kiện đòi bồi thường thiệt hại khi bị hủy hôn ước. Các tổ chức pháp quyền khác cũng làm theo như vậy và điều này đặt ra một câu hỏi: nếu phụ nữ không được quyền khởi kiện, thì cô ấy có thể làm gì để tự vệ?

Một giải pháp là yêu cầu vị hôn phu tương lai phải giao nộp một khoản tiền lớn khi đính hôn. Điều này sẽ khiến cho bất cứ chàng rể tiềm năng nào cũng phải suy nghĩ chín chắn trước khi quyến rũ một người phụ nữ với ý định ám muội. Và cách hiệu quả nhất để làm điều này là người nam giới phải đưa tiền cho người trong mộng của mình. Tiền có thể được dùng làm bất kỳ việc gì và do đó, phương pháp này ít ra cũng giúp cho người phụ nữ có thể làm được điều gì đó hữu ích với nó, chẳng hạn như đi học hay kinh doanh. Nhưng những con người thanh lịch lại luôn cho rằng tiền mặt là một thứ thô lậu trong những tình huống phù hợp, vì thế mà phương thức này không được phổ biến lắm.

Nhưng may thay, trong khi các cô dâu tìm kiếm thứ gì đó đắt đỏ mà tôn kính để bảo lãnh cho danh dự của mình, thì ngành công nghiệp sản xuất kim cương lại đang vật lộn với nguồn cung đá quý dư thừa và họ cần tìm một lối ra cho chúng. Nhận thấy cơ hội này, công ty DeBeers đã thực hiện một trong những chiến dịch marketing đầu tiên trên toàn nước Mỹ nhằm đẩy mạnh doanh số bán kim cương. Hãng quảng cáo đã thuê các minh tinh Hollywood đeo những chiếc nhẫn thật nổi bật và chẳng bao lâu sau cảnh cầu hôn trong các bộ phim đều thấy có hình ảnh những viên kim cương. Chỉ trong vòng ba thập kỷ mà chiếc nhẫn đính hôn bằng kim cương đã bén rễ lành trong nền văn hóa, gần như được tất cả mọi người chấp nhận và nhanh chóng trở thành đối tượng của tình trạng lạm phát tràn lan khi mà “hai tháng lương” trở thành mức thuế suất được đề nghị cho các chàng rể; và ở một số nơi, nhẫn đính hôn có kim cương dưới 1 carat – gần với mức trung bình hiện nay – sẽ trở thành nguyên nhân gây ra những lời đồn đại thì thầm bình luận về năng lực tài chính của người đàn ông. Bởi con người mặc nhiên khuất phục trước những biểu trưng của vị thế, nên những người nam giới như anh bạn trẻ mà tôi đề cập đến ở đầu chương hiện đang phải chịu áp lực rất lớn là phải bỏ ra một khoản tiền đáng kể để mua nhẫn nhằm thể hiện sự quan tâm tới vị hôn thê của mình.

Dĩ nhiên, chiếc nhẫn mới chỉ là khoản mua lớn đầu tiên trong cuộc hôn phối, đằng sau nó là một danh sách miên man về các khoản phải chi khác. Bất kỳ thương gia nào cũng biết rằng một khi một khách hàng mua một khoản đắt tiền, thì tức là cánh cửa xả lũ đã mở rồi. Tại sao lại không mua những tấm thảm đẹp để khi mà anh đã mua cái ô tô? Với niềm đam mê theo đuổi sự xa hoa, đằng sau là những chiếc nhẫn kim cương đắt tiền, chúng ta dễ dàng tìm ra được lời biện hộ cho những khoản mua khác mà có lẽ ở các thời điểm khác trong cuộc sống, chúng ta chẳng bao giờ dám đối đãi bản thân như thế. Quay trở lại mùa xuân hè năm 2004, khi tôi đang lên kế hoạch cho đám cưới của mình, tôi đã gom góp cả một bộ sưu tập các tạp chí *Martha Stewart Weddings* và các

cuốn sách hướng dẫn cách chuẩn bị đám cưới. Tôi dành hàng giờ để cân nhắc về những câu hỏi như liệu có cần in thiệp cưới, ghi tên và ngày cưới lên đó không. Nên để khách mừng thổi bóng bay hay vẩy pháo hoa, hay ném hoa giấy? Những năm tháng qua vẫn chưa thể làm thay đổi cái quan điểm của ngành công nghệ đám cưới rằng những tiểu tiết nhỏ nhất và chắc chắn là rất đắt đỏ này cần có sự lưu tâm đặc biệt của các cô dâu. Gần đây, tôi có dịp ghé vào cửa hàng đồ cưới của The Knot và sau khi đi qua những gian trưng bày những hạng mục truyền thống như váy cưới, tôi chợt gặp những hạng mục gây tò mò chẳng hạn như “Đồ trang trí trên bàn tiệc có hình kim cương”, được quảng cáo là “được cắt khéo léo và lấp lánh”, từ đó “làm tăng thêm không khí huyền ảo sang trọng cho phong cách tiệc cưới của bạn”, hay “mang lại không gian kỳ diệu cho bữa tiệc đính hôn.” Phần lớn các sản phẩm này đều có thể được tùy chỉnh theo yêu cầu. Chẳng hạn, bạn có thể có một “khung đựng đĩa hình vuông và đĩa được thiết kế thanh lịch theo yêu cầu” (đặt trên các bàn ăn để đánh dấu số bàn) với giá 64 đô-la và 100 thỏi socola hiệu Hershey’s Kisses thiết kế riêng với giá 19,99 đô-la – tức gấp khoảng 4 lần so với giá các thỏi socola Kisses bán đại trà trong các cửa hàng bách hóa.

Những tiểu tiết đó không mấy quan trọng. Thế nhưng chúng ta đều bỏ tiền tiêu cho những thứ tương tự như những vật trang trí trên bàn tiệc cưới kể trên – hoặc thậm chí cho những thứ còn vô nghĩa hơn. Trong trường hợp của tôi là những khoản phí nộp chậm cho T-Mobile. Nhưng hiệu quả cuối cùng của tất cả những việc như đặt thỏi socola được thiết kế riêng hay không là chính đám cưới, chứ không phải hôn lễ, mới trở thành điểm chính. Và cả quá trình này bỗng trở thành nỗi băn khoăn liệu bạn có để khăn lụa trên ghế không, thay vì sự nguyện ước cống hiến cho nhau và chung thủy với người bạn đời.

Chúng ta hồ hởi tới dự đám cưới và nền văn hóa của chúng ta không ngăn trở kiểu tư duy này cả. Khi một cặp đôi tuyên bố đã đính hôn, điều đầu tiên mọi người muốn làm là trầm trồ ngắm chiếc nhẫn kim cương của cô dâu, dù rằng theo tập tục hiện đại, thật kỳ quặc khi nghĩ rằng người đàn ông nên đưa một số vốn cho người phụ nữ để bảo đảm rằng cô ấy sẽ không bị “hủy hoại” bởi việc quan hệ tình dục trong thời kỳ đính hôn. Trước thời điểm diễn ra đám cưới của Hoàng tử Williams và Kate Middleton vào tháng 4 năm 2011, giới báo chí sục sôi như lên đồng, nhiều tờ còn dành hẳn toàn bộ hai trang giữa để bàn về chiếc xe ngựa mà công nương sẽ ngồi khi tới nhà thờ – và hầu như không bài báo nào đề cập tới chuyện cặp vợ chồng hoàng gia này định nuôi dạy con cái ra sao, hay họ sẽ làm gì sau đám cưới. Chúng ta tới đám cưới bởi, theo hình dung thông thường, lễ cưới là sự tích tụ của hàng thập kỷ mơ ước. Đối với cô dâu, đó

chính là ngày của cô ấy. Cô ấy cần phải là một công chúa – lại một lý do khác nữa giải thích cho việc tại sao chúng ta lại bị ám ảnh đến thế vào những đám cưới hoàng tộc, vốn có những nàng công chúa thực sự. Đó là sự tương tượng của một đứa trẻ và vì thế chúng ta có xu hướng nghĩ về đám cưới giống như tư duy của một đứa trẻ lên 4. Tức là, “sau khi tìm được người trong mộng, chúng ta lúc nào cũng hướng đi về phía mặt trời lặn,” Alisa Bowman, tác giả cuốn *Project: Happily Ever After* (tạm dịch: Dự án: Bên nhau trọn đời), một cuốn hồi ký về cuộc hôn nhân của bà, viết. Trong các câu chuyện cổ tích, phần đám cưới thường ở ngay trước chữ “Hết truyện”.

SAU KHI BÊN NHAU TRỌN ĐỜI

Bạn thử nghĩ xem, ý tưởng coi đám cưới là đoạn kết có hậu mới nực cười làm sao. Cho dù cái ngày trong mộng của bạn có đẹp đến đâu, thì trong đời thực, sáng hôm sau bạn vẫn phải thức dậy và bước ra khỏi giường cơ mà. Sau tuần trăng mật, bạn sẽ có mặt ở nhà. Bạn sẽ phải quay trở lại trường học hay cơ quan. Và cuối cùng, cái con người vừa ngủ vừa ngáy như sấm, thậm chí biết đâu hẳn ta còn có hơi thở nặng mùi nữa, mà bạn thức giấc bên cạnh sẽ làm điều gì đó khiến bạn điên tiết.

Đây là điều mà Bowman đã phát hiện ra. Vợ chồng chị bước vào cuộc hôn nhân với niềm đam mê sung sướng như mọi cặp vợ chồng khác. Nhưng rồi, 8 năm sau, họ sinh con. Đứa trẻ có thói quen khóc dạ đề, Bowman thì đang trải qua giai đoạn trầm cảm sau sinh, chồng chị thất nghiệp hai lần và nhiều chuyện khác nữa. Tất cả những sự kiện đó cứ trút thêm căng thẳng vào cuộc sống của họ, tới mức họ phải vắt óc cân đo đong đếm xem cái gì nên và không nên mua, giặt giũ như thế nào. Bowman thậm chí còn nghĩ chồng mình chết quách đi cho rảnh, thực ra, chị còn lên kế hoạch làm đám ma cho anh. Trong trường hợp anh ấy không chết, Bowman nhớ lại, “tôi còn nghĩ tới chuyện ly dị vài lần mỗi ngày.”

Bowman có thể đưa ra các dữ liệu thống kê để chứng minh rằng chị không phải là người bất bình thường. Chị cho biết, 72% phụ nữ có gia đình từng nghĩ tới chuyện ly hôn và quá nửa không có hứng thú gì với chuyện giường chiếu. Chúng ta ai cũng yêu con trẻ, nhưng ngay đến những cuộc hôn nhân mặn nồng nhất cũng sẽ bị con trẻ, rồi những mâu thuẫn về việc nhà, tài chính và kéo theo đó là thời gian, làm cho căng thẳng. Các chuyên gia tư vấn về hôn nhân không còn lạ lẫm với những mâu thuẫn như vậy và họ đưa ra những “liều thuốc” hết sức đơn giản mà hầu như ai cũng biết: dành thời gian riêng cho nhau, dành

thời gian để chuyện trò cùng nhau, một lời cam kết đỡ gánh nặng cho chồng hay vợ nếu người đó cảm thấy mình đang làm việc quá sức hay không được trân trọng đúng mực. Tuy vậy, một cuộc điều tra trên Redbook cho thấy 45% độc giả – đa phần là các bà mẹ – có những cuộc hẹn hò buổi tối với chồng thuộc loại “khá hiếm hoi”. 18% khác xoay xở để có một tối hẹn hò thường xuyên, nhưng với tần suất là 1 tháng/lần. Ta hãy quên chuyện thuê người dọn dẹp nhà cửa đi. Ai mà có đủ tiền chứ? Giữa đồng hóa đơn lộn xộn, nào là tiền mua bím trẻ em, tiền mua đồ ăn thức uống, tiền bảo hiểm, tiền trả góp, nhiều cặp vợ chồng cảm thấy họ không còn đồng nào dành cho những thứ xa xỉ hay những chuyện lãng mạn đông dài.

Ngoại trừ một thứ.

Bạn vẫn còn nhớ tới những chiếc nhẫn kim cương đấy chứ? Cũng với số tiền trung bình 5.392 đô-la mà các cặp vợ chồng bỏ ra để mua nhẫn đính hôn, một cặp vợ chồng son có thể dùng nó để thuê người trông trẻ với giá 50 đô-la/đêm trong suốt 107 đêm, nhờ đó họ có thể có thời gian cho nhau hay chở nhau đi dạo.

Con số 12.124 đô-la mà The Knot thông báo là con số trung bình các cặp đôi bỏ ra thuê địa điểm tổ chức lễ cưới có thể trang trải dịch vụ dọn dẹp nhà cửa ở mức 100 đô-la với tần suất 2 lần/tháng trong suốt 5 năm mà nhiều cặp có hai con nhỏ phải trải qua, đó là giai đoạn mà trẻ có thể đồ sữa ra ngoài chỉ để xem chuyện gì sẽ xảy ra.

Con số 1.988 đô-la chi trả cho dịch vụ hoa và trang trí đám cưới có thể dùng để mua 198 bó hoa trị giá 10 đô-la – một cử chỉ yêu thương dành tặng người bạn đời mà bạn có thể thực hiện hàng tháng trong suốt 16,5 năm liên tục.

Trên thực tế, cặp vợ chồng son có thể qua mặt mọi người, mua chiếc nhẫn thật lớn bằng đá zirconia và dành toàn bộ số tiền 26.984 đô-la chi trả cho đám cưới để lập nên một “quỹ tự do” giúp mang lại cho họ sự an toàn về tài chính cũng như sự linh động trong sự nghiệp, sau khi những vị khách mời đã ném đi những quả hạnh nhân mang thương hiệu Jordan mà ai đó cho rằng là một khoản không thể thiếu trong đám cưới.

Những tính toán trên không nhằm nói rằng việc bỏ ra những khoản tiền lớn để làm đám cưới hay mua nhẫn cưới là sai trái. Tôi sẽ là kẻ đạo đức giả nếu nói vậy và thực tình thì tôi cũng cảm thấy khá hài lòng với những khoản chi tiêu lớn trong đám cưới của mình nhiều năm trước đây, chẳng hạn như việc thuê

dàn hợp xướng hát. Nhưng tôi thực sự nghĩ rằng chúng ta có thể học hỏi được đôi điều từ những cặp vợ chồng biết tổ chức những đám cưới đẹp lung linh với chi phí rất rẻ. Chris Rice, giám đốc cộng đồng ban Nhà ở và Cư trú, trường Đại học Webster, St. Louis, gặp vợ mình tại trường trung học. Anh muốn ngỏ lời cầu hôn với nàng, song “nhẫn kim cương thì quá đắt, mà chúng tôi lại chẳng đủ tiền. Chúng tôi không muốn mắc nợ chỉ vì cái nhẫn.” Họ cùng bàn bạc về chuyện đó và quyết định rằng: “tình yêu của chúng tôi là quá viên mãn rồi, nên không cần phải có nhẫn kim cương làm gì.” Anh mua cho vị hôn thê một chiếc nhẫn đính một viên ngọc bích màu xanh, hai bên là hai viên ngọc bích trắng và đi kèm là họa tiết trang trí kiểu mắt cáo tinh xảo. Chiếc nhẫn quả là đẹp và “khá lớn. Thật khó mà không nhận ra nó. Nó độc đáo tới nỗi ai cũng phải lên tiếng khen ngợi,” anh nói. Tổng giá trị của nó ư? 267 đô-la, kèm bảo hành trọn đời.

Triết lý đó vẫn tiếp tục khi họ lên kế hoạch tổ chức đám cưới vào ngày 1 tháng 10 năm 2010 tại Nhà Butterfly ở St. Louis. Họ thấy rằng thực chất không ai thích ăn kẹo mềm cả, cho nên họ mời khách kem nước quả (tổng trị giá: 100 đô-la) thay vì đặt một chiếc bánh cưới cầu kỳ. Vì lễ cưới diễn ra ngoài trời trong một khung cảnh vốn đã đẹp sẵn, nên họ không phải chi tiêu nhiều vào việc mua hoa trang trí. Do sắp xếp buổi lễ và khu vực đón tiếp khách ở cùng một chỗ, nên họ tiết kiệm được tiền thuê mặt bằng. Và, dĩ nhiên, cách tiết kiệm tốt nhất là chỉ mời những người thực sự thân thiết tới dự. Rice chia sẻ: “Thường thì khi mời cưới, bạn hay mời những người mà bạn cảm thấy mình có trách nhiệm phải mời họ. Nhưng thực ra thì bạn đâu cần phải làm thế.”

Đó là một ý tưởng thú vị. Song cái quan trọng hơn ở đây mà tôi muốn chia sẻ với các bạn trẻ và những người đã hứa hôn – mà thực ra là với tất cả mọi người – là việc sử dụng tiền bạc là sự lựa chọn của mỗi người và những lựa chọn này sẽ phản ánh những gì chúng ta ưu tiên. Nếu ta đeo nhẫn kim cương mà lại đi nói rằng không đủ tiền để mời người bạn đời đi ăn tối, thì thực ra, câu nói đó lại có ý nghĩa rằng với chúng ta, đồ trang sức còn có giá trị hơn so với việc dành thời gian ở bên nhau. Sự thực phũ phàng này còn tiếp diễn trong suốt cuộc sống của chúng ta. Nếu chúng ta nói rằng mình không có thời gian đi chơi với con cái bởi phải làm việc để trả nợ mua nhà, thì trên thực tế, thông điệp mà chúng ta truyền đi sẽ là căn nhà quan trọng hơn con cái. Chúng ta có thể phung phí tiền mua một chiếc xe xa hoa, hoặc dành dụm số tiền đó để chi dùng trong quá trình chuyển sang một công việc mà ta hằng mơ ước. Số tiền dùng vào việc này có nghĩa là nó sẽ không được dùng vào việc khác và những sự lựa chọn này đều có tác động tới hạnh phúc của chúng ta cũng như của

những người mà ta thương yêu. Bạn hãy cân nhắc điều này mà xem: nhiều người thẳng tay chi hàng nghìn đô-la để mua hoa trang trí tiệc cưới nhưng không bỏ ra chùng ấy số tiền để mua tặng bạn đời trong suốt quãng đời sống chung sau đám cưới. Chúng ta vẫn làm như thế, mặc dù những nghiên cứu về hạnh phúc đã chỉ ra rằng những cử chỉ nhỏ, thường xuyên sẽ có tác động nhiều tới sự hạnh phúc chung của chúng ta hơn là những sự kiện lớn lao mà ít ỏi. Như một nghiên cứu kinh điển từ thập kỷ 1970 trên những người trúng giải xổ số bang Illinois đã chỉ ra, bạn sẽ quen với việc trúng số. Hay như một nghiên cứu của Đức đối với 1.761 người đã lập gia đình trên 15 năm đã nhận ra, bạn sẽ quen với việc có gia đình. Tuy nhiên, Sonja Lyubomirsky, giáo sư tâm lý học tại trường Đại học California, Riverside, viết trong cuốn sách *The How of Happiness: A Sci-entific Approach to Getting the Life You Want* (tạm dịch: Hạnh phúc như thế nào: Cái nhìn khoa học về việc sống cuộc sống mơ ước), rằng có thể có nhiều biến thể quan trọng trong cách tiếp nhận này. Trong đó, bà nói về một người tham gia nghiên cứu trên của Đức; với ông này, niềm hạnh phúc lứa đôi kéo dài nhiều năm sau giai đoạn thoải trào thông thường của các đám cưới. Bà viết: “Ông quyết tâm trở thành người chồng tốt nhất trong khả năng của mình và không xem nhẹ vợ cũng như mối quan hệ giữa họ. Ông không bao giờ quên nói “Anh yêu em”, ông tặng hoa cho vợ, chủ động lên kế hoạch, đi du lịch và khởi xướng các trò vui, ông quan tâm tới những khó khăn, thành công và cảm giác của vợ.” Những hành động quan tâm nhỏ thường xuyên như thế có thể giữ lửa ấm tình yêu cháy bùng hàng năm sau đám cưới.

Thực ra, đây cũng là cách mà Bowman đã dùng để tiết kiệm cho đám cưới của mình – cô học cách tập trung vào người chồng, vào việc lên kế hoạch cho những cuộc hẹn hò cùng nhau, thay vì bỏ công bỏ sức vào những việc tưởng như quá dễ dàng sau khi chiếc nhẫn kim cương được luồn vào ngón tay cô dâu tương lai. Cô cho hay, mặc dù tổ chức đám cưới là một công việc gian nan, “nhưng cái khó khăn thực sự lại đến sau đó.” Người trông trẻ, dịch vụ dọn dẹp – những thứ giúp làm nhẹ bớt những khó khăn đó có thể không được lãng mạn như những ly rượu cưới, hay những món đồ trang trí hình kim cương trên bàn cưới, hay viên kim cương lớn trong chiếc hộp mang thương hiệu Tiffany. Nhưng, Bowman nói, về lâu về dài, “chiếc nhẫn không giúp gắn bó hai người lại với nhau.” Nhưng một chút kiểm chế chỉ tiêu trong đám cưới thì có thể làm được điều đó.

SỰ SUY TÍNH

Cách tư duy này chỉ là sự thu nhỏ của một khái niệm rộng hơn về việc sử dụng tiền bạc có ý thức – hướng tới một cuộc sống tốt đẹp hơn bằng cách đặt những biến thể khác nhau của câu hỏi: “Chiếc nhẫn đó có thể mua được thứ gì khác?”

Tấm thảm đó có thể mua được thứ gì khác?

Cái áo len đó có thể mua được thứ gì khác?

Cái ô tô đó có thể mua được thứ gì khác?

Cái gì cũng có chi phí cơ hội. Tiền là thứ hoàn toàn có thể thay thế được, vì thế mỗi một đồng dùng vào thứ này có thể được dùng vào thứ khác.

Câu hỏi mà tất cả chúng ta cần phải đặt ra cho bản thân là liệu cái “thứ khác” đó có thực sự giúp chúng ta và những người thân yêu của chúng ta hạnh phúc hơn không. Trong cuốn *168 giờ*, tôi khuyên mọi người viết nhật ký để họ có thể hình dung rõ hơn là họ đã sử dụng thời gian của mình như thế nào. Bằng cách đó, họ có thể phân tích những mô típ để xem liệu chúng có khớp với các ưu tiên của họ hay không. Tương tự, đa phần các chuyên gia tư vấn tài chính đều sẽ khuyên những ai đang băn khoăn về tình hình tài chính của mình rằng họ nên kiểm soát mọi đồng tiền đến và đi ra khỏi túi của họ. Đó là một ý tưởng hợp lý và tôi biết rằng có những người say mê việc ghi chép nhật ký chi tiêu. Một anh bạn tôi cho biết anh đã ghi nhật ký về từng đô-la anh kiếm được hay chi tiêu kể từ năm 1998. Cục Thống kê Lao động (BLS – Bureau of Labor Statistics) Mỹ cũng ghi nhật ký chi tiêu quốc dân tương tự như thế thông qua cuộc Nghiên cứu tình hình tiêu dùng thường niên. Theo BLS, một gia đình Mỹ trung bình, trong đó có 1,3 người lao động với 2,5 người phụ thuộc, kiếm được 62.857 đô-la trong năm 2009. Sau khi trả tiền thuế, một gia đình sẽ chi tiêu như sau:

- 16.895 đô-la tiền thuê/mua nhà
- 7.658 đô-la tiền đi lại (gồm 1.986 đô-la tiền gas)
- 6.372 đô-la tiền thức ăn (3.753 đô-la tiền ăn tại nhà và 2.619 đô-la tiền ăn ngoài)
- 5.471 đô-la tiền mua bảo hiểm cá nhân và đóng tiền lương hưu
- 3.126 đô-la tiền chăm sóc sức khỏe

- 2.693 đô-la tiền giải trí
- 1.725 đô-la tiền mua quần áo và các dịch vụ
- 5.127 đô-la tiền vào các khoản “khác”

Dĩ nhiên, nếu nhìn trung bình thì không thể thấy những khác biệt. Để so sánh giữa bạn và những người giống như bạn, bạn có thể truy cập vào trang Bundle.com, một trang web về ngân sách lưu dữ liệu của bạn để so sánh chúng với dữ liệu tiêu dùng của hàng triệu người khác. Ở trang này, chúng tôi thấy rằng ở bang Minneapolis, một gia đình có bố mẹ ở độ tuổi cuối 30 đầu 40, với thu nhập 75.000 – 100.000 đô-la một năm, chỉ khoảng 704 đô-la mỗi tháng cho việc di chuyển. Một phụ nữ độc thân (độ tuổi 18 – 25) sống ở San Francisco với thu nhập 40.000 – 50.000 đô-la/năm chỉ 1.091 đô-la/tháng cho ăn uống. Ở thành phố New York, các gia đình có bố mẹ trẻ tuổi và thu nhập trên 125.000 đô-la chỉ 1.836 đô-la/năm tiền sử dụng điện thoại.

Sau khi đã vạch ra được số tiền bạn kiếm về và số tiền bạn chi tiêu và thấy rằng mình nên sử dụng tiền khác đi. Judi Rosenthal, một nhà hoạch định tài chính, kể với tôi rằng trước đây cô thường tự hào vì mình không sở hữu một chiếc ô tô nào cả và đây đã là một sự tiết kiệm đáng kể ở New York rồi. Sau đó, cô chuyển tới Boston, nhưng mạng lưới giao thông công cộng ở đây không được đầy đủ như ở New York, nên những lần xe buýt chạy không đúng lịch trình đã khiến cô đi làm muộn. Để tránh điều đó cũng như tránh tốn thất nặng nề về tài chính mà chuyện bị nghỉ việc sẽ đem lại, nên khi thời tiết xấu cô lại bắt taxi. Nhưng rồi hóa ra việc này lại thường xuyên xảy ra ở Boston. Cuối cùng, cô cộng tổng tiền taxi trong một tháng rồi nhận ra mình có thể tiết kiệm tiền bằng cách thuê một chiếc Honda Civic, dù cô sẽ phải trả phí đỗ xe. Điều đó cũng nói lên điều gì đó, dù rằng việc thuê mướn thường không phải là một giải pháp tài chính tuyệt vời.

Tuy nhiên, tôi có cái cảm giác rằng phần lớn mọi người đều hiểu tiền bạc của họ hơn là thời gian – thứ mà chỉ được theo dõi thường xuyên khi người ta làm việc theo giờ công và gần như chưa bao giờ được theo dõi trong cuộc sống riêng tư. Chúng ta phải dành thu nhập để trả tiền thuế và các chi tiêu thường nhật, nên có lẽ những con số đó chưa hẳn khiến chúng ta ngạc nhiên – ít ra thì tôi hy vọng là như vậy. Tôi cũng biết rằng, đối với một số loại quản lý tài chính cá nhân, sự hữu dụng của việc ghi chép nhật ký chi tiêu là nó chỉ rõ cho ta thấy mình đang phung phí bao nhiêu tiền vào những thú vui nhỏ nhặt chẳng hạn như cà phê. Tuy rằng nếu có những mục tiêu tài chính lớn hơn, thì chúng ta có

thể loại bỏ những khoản chi tiêu ấy, song đôi khi những thú vui nhỏ bé lại là một cách rất khả dĩ để tăng thêm niềm hạnh phúc cho chúng ta trong cuộc sống. Chiếc nhẫn đó còn có thể mua được những gì nữa? Một lượng cà phê rất lớn. Thêm nữa, bài tập này thường được làm để bảo đảm rằng mục “thu” lớn hơn mục “chi”. Tôi biết việc này không phải lúc nào cũng vậy. Nhưng đã có vô số cuốn sách viết về cách thoát khỏi hố nợ tiêu dùng. Ta hãy nói rằng, với bạn, thu nhiều hơn chi. Bạn không bỏ ra 1.800 đô-la mỗi tháng vào những thứ mà bạn cũng chẳng biết được. Ở đây xuất hiện hai câu hỏi thú vị hơn:

1. Bạn cảm nhận thế nào về số tiền kiếm được? Có lẽ bạn cũng có cảm giác gì đó về con số đó. Một cuộc điều tra của Gallup năm 2008 đã phát hiện ra rằng 51% người Mỹ có công ăn việc làm cảm thấy họ bị trả lương thấp, 46% cho rằng họ được trả lương đúng mức và 3% cảm thấy họ được trả lương cao. Nếu bạn rơi vào nhóm thứ nhất, hãy dành thời gian để suy nghĩ tại sao và bạn có thể – dần dần – thay đổi điều đó hay không. Chúng ta sẽ quay trở lại chủ đề này ở chương tới. Nhưng cho dù thuộc nhóm nào, thì bạn cảm nhận gì về cái cách bạn đang kiếm tiền? Bạn có thức dậy với niềm háo hức tới nơi làm việc, hay bạn chỉ đếm xem còn bao lâu nữa mình sẽ về hưu? Có lẽ là bạn sẽ ở đâu đó ở khoảng giữa. Chúng ta thường nghĩ về tiền bạc và hạnh phúc trong bối cảnh sử dụng chúng ra sao, nhưng chỉ ít thì hạnh phúc một phần liên quan tới việc chúng ta sử dụng thời gian như thế nào, mà chúng ta thì dành một lượng lớn thời gian để kiếm tiền. Tạp chí *Khoa học* năm 2004 có đăng tải một nghiên cứu đo lường mức độ hạnh phúc của phụ nữ có việc làm trong một ngày. Các nhà nghiên cứu nhận thấy rằng, ở mức trung bình, thời gian đi làm buổi sáng, thời gian làm việc và thời gian từ sở làm về nhà là ba sự kiện được xếp thấp nhất. Vì chúng ta dành nhiều thời gian để làm việc hơn là để gọi điện tán gẫu với bạn bè hay (nếu bạn có một công việc toàn thời gian) xem tivi – các hoạt động được xếp hạng cao trong danh sách các hoạt động gây hứng thú – nên nếu bạn thấy rằng công việc cũng thú vị hay ho như gọi điện tán gẫu, thì dĩ nhiên là bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn.

2. Bạn muốn sử dụng tiền như thế nào? Đây là một câu hỏi lớn hơn nhiệm vụ thông thường là thiết lập ngân sách, bởi nó đòi hỏi bạn phải suy nghĩ xem điều gì là quan trọng với chúng ta và phải vượt qua được tư duy tiền bạc thông thường – tức tư duy cho rằng chẳng có gì là đủ cả. Chỉ bởi nhiều người trong chúng ta cho rằng mình không có thời gian, nên chúng ta không bao giờ tính toán xem mình muốn dành thời gian làm gì, chúng ta thường nghĩ rằng mình không thể có được cái này hay cái kia, hay nghĩ rằng chỉ những người giàu có mới có được chúng và rằng chúng ta sẽ chẳng bao giờ giàu có được.

Chúng ta nghĩ rằng khoản này khoản kia là hoàn toàn cần thiết, dù rằng phần lớn loài người đều có thể tồn tại mà không cần chúng. Và như thế, chúng ta sống với một hình dung hạn chế trong tâm trí về cuộc sống.

Để vượt qua được điều này, chúng ta cần phải có một cuốn nhật ký chi tiêu khác hơn, không chỉ tập trung vào con số mà còn vào cái cảm giác chúng mang đến.

Vì vậy, bạn hãy ghi chép lại các nguồn thu nhập của mình, giữ lấy các hóa đơn, biên lai trong một ngày, một tuần, một tháng, hoặc một năm nếu bạn thích. Ban đầu tôi viết đoạn này vào một buổi tối thứ bảy (đó là một câu chuyện dài – nhưng nó cho thấy tôi đang làm đúng nghề) và hai khoản chi tiêu chính của tôi trong ngày đó vượt quá 1/30 khoản tiền thuê nhà là buổi học bơi cho lũ trẻ và chuyến đi mua đồ ăn. Tôi cảm thấy thoải mái với những buổi học bơi. Lũ trẻ được học thêm kỹ năng, giáo viên hướng dẫn chúng tôi thuê từ trang rao vặt Craigslist cũng rất vui tính và khéo động viên – dù rằng chúng tôi nhận ra ngay là để học bơi tiến bộ thì cần một môi trường thoải mái hơn khu bể bơi liên hợp xây trong khu nhà. Trong biên lai mua đồ tạp phẩm của tôi, một số mặt hàng khiến tôi có cảm giác tích cực, một số khác thì không. Càng nhìn gói càng của hoàng đế đông lạnh to bự, tôi mới thấy mình lãng phí.

Dần dần, bạn có thể dùng những gợi ý này để cùng bàn xem điều gì bạn thích và có giá trị. Nói theo ngôn ngữ kinh tế học thì bạn có thể suy luận xem cái gì có tính năng thực dụng cao nhất với mình. Câu trả lời có thể khiến bạn phải ngạc nhiên đấy, nhưng có lẽ chúng sẽ cho bạn thấy nhiều điều nếu bạn để ý.

Ngẫm lại về ngày đó, tôi nhận thấy mình hài lòng khi trả tiền cho các buổi học bơi vì hai lý do. Lý do thứ nhất là tôi hy vọng trong những năm tới đây tôi có thể dành ra nhiều giờ vui đùa cùng con cái trong bể bơi hay dưới những con sóng biển. Lý do thứ hai, đặc biệt trong nền kinh tế hiện nay, tôi muốn hỗ trợ cho những người “đơn thương độc mã” như mình, nhất là phụ nữ, những người tự làm việc không có tổ chức nào. Chính cái ý nghĩ đó đã khiến tôi suy nghĩ lại về việc làm sao để thực hiện được tất cả mọi loại công việc. Chồng tôi thích càng cua hoàng đế. Việc mua chúng giống như đem tặng anh ấy một món quà nhỏ, và như chúng ta sẽ bàn luận trong chương nói về sự cho đi, các nghiên cứu đã chỉ ra rằng tiêu tiền cho người khác có mối tương quan hiển nhiên với hạnh phúc (dù rằng món quà đó được mua từ tài khoản chung). Việc mua càng cua cũng khiến tôi phải suy nghĩ về việc nấu một bữa ăn thật đặc biệt cùng chồng. Suy tư về những trải nghiệm thú vị cũng là một hợp phần chính của hạnh phúc.

Khi bạn nhìn vào các loại hóa đơn và biên lai và lọc ra món nào hữu dụng, hãy viết nó ra. Một số khoản hữu dụng của tôi là:

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và các doanh nghiệp cá thể
- Ăn thật tốt, nhất là với những người bạn tốt, đặc biệt là đi ăn ngoài
- Các món quà khiến những người thân yêu của tôi vui vẻ
- Hoa và cây cỏ
- Đi thăm các danh lam thắng cảnh, từ các cánh đồng dâu tây tới Morocco
- Soạn nhạc và nghe những bản nhạc do mình viết ra (nhạc sống)
- Sách, tạp chí, vở ghi chép, bút và các phương pháp khác để làm sinh động thêm cho những chữ in

Điều gì liên quan đến tiền mà khiến bạn hạnh phúc? Hãy viết những khoản đó xuống và cất chúng trong ví của bạn, hoặc mang theo bất kỳ nơi nào bạn phải trả tiền. Làm cách đó, bạn có thể nhớ, chẳng hạn như khi hai người đang bàn với nhau xem nên ăn ở đâu, thì việc hỗ trợ cho người chủ quán pizza gần nhà sẽ phù hợp với các giá trị của bạn hơn là lượn lờ ở các chuỗi cửa hàng ăn nhanh và rằng bỏ tiền đăng ký mua tạp chí dài hạn sẽ khiến bạn hạnh phúc hơn là mua chiếc quần mới.

DANH SÁCH 10.000 ĐÔ-LA

Khi bạn dần hiểu ra điều gì khiến mình thỏa mãn, thì đó cũng là lúc bạn có thể bắt đầu mơ mộng một chút nữa về những gì số tiền của bạn có thể làm được. Chúng ta ai cũng biết đến những giấc mơ thông thường: ngôi nhà, chiếc xe, tiền để dành lúc về hưu, tiền để dành cho con học đại học. Vậy còn những giấc mơ bay bổng hơn nữa thì sao? Có vô vàn cách mua hạnh phúc. Ở phần giới thiệu, tôi có hỏi mọi người xem họ sẽ thay đổi điều gì trong cuộc sống của mình nếu họ có trong tay tất cả tài sản của thế gian, hay chỉ ít là có tất cả những gì họ cần. Trong chương này, tôi sẽ nói chuyện thực tế hơn. Giả sử bạn có một khoản thừa kế bất ngờ trị giá 50.000 đô-la (mà bạn không phải trả thuế). Vốn là một con người đầy trách nhiệm, trước tiên bạn dành ra 40.000 đô-la để tiết kiệm, trả hết nợ và làm từ thiện. Nhưng còn số 10.000 đô-la còn lại mới thực sự thú vị.

Bạn sẽ làm gì với nó? Quy tắc duy nhất ở đây là, khi ngẫm lại cuộc đời mình, bạn sẽ nhớ lại một cách vui vẻ cách mà bạn đã chi tiêu 10.000 đô-la đó. Bạn có thể:

- Bay tới Mông Cổ (2.000 đô-la), rồi tham gia chuyến dã ngoại nhiều môn thể thao phối hợp tại Mông Cổ của tổ chức Trao đổi Nguồn lực Quốc tế trong đó bạn được tham gia một cuộc hành trình dài trên lưng lạc đà và ngủ trong các trại dựng trên sa mạc (trị giá 4.000 đô-la, cộng thêm 900 đô-la nếu bạn đi một mình), thêm một vài ngày nghỉ ngơi thư giãn và đi mua sắm những món quà lưu niệm đắt tiền.
- Học lấy bằng phi công (lên tới 10.000 đô-la tùy theo trường dạy). Nếu may mắn tìm được trường lấy học phí rẻ hơn, bạn có thể dành số tiền dư ra để thuê máy bay bay trong vài giờ để kiểm tra chất lượng bằng lái đó.
- Thông qua trang donorschoose.org, một trang web giúp bạn tài trợ cho các dự án lớp học, hãy tài trợ cho 125 em nhỏ ở thành phố Indianapolis vui chơi một ngày ở vườn bách thú (10 đô-la mỗi em, tổng cộng 1.250 đô-la) và trong 8 năm tiếp theo, mỗi năm lặp lại món quà này một lần.
- Mua 80 buổi massage, mỗi buổi kéo dài một giờ (100 đô-la/buổi, cộng thêm 25 đô-la tiền thưởng cho nhân viên), để xua tan những căng thẳng.
- Trả lương cho 6-7 nhân viên trông thư viện ở vùng nông thôn Morocco (mỗi người 1.500 đô-la).
- Du lịch vòng quanh Alaska trên một chiếc tàu có cửa sổ trông ra biển với một chiếc piano lớn (giá sẽ rẻ hơn, 9.500 đô-la cho hai người), rồi trả tiền cho người đánh các bản nhạc jazz ưa thích (500 đô-la vài giờ – với điều kiện người nhạc công đã ở trên tàu rồi).
- Dùng ngày phép ở công ty để đi nghỉ một tháng ở đâu đó – có thể là tới một nơi nào đó trên biển (giả sử nơi đó cho thuê 5.000 đô-la vào mùa không cao điểm) – nơi bạn có thể một mình thực hiện những dự án mà bạn yêu thích và thanh toán các khoản chi tiêu bằng số tiền dư ra (khoảng 5.000 đô-la nữa, nhưng nhớ là nhu cầu của mỗi người mỗi khác).
- Thuê người trông trẻ để hai vợ chồng có thể đi ăn ngoài và khiêu vũ (trị giá 200 đô-la một tối) với nhau vào các buổi tối thứ 6 trong suốt một năm.
- Thông qua globalgiving.org, một trang web giúp bạn quyên tiền tài trợ cho

các dự án phát triển khắp nơi trên thế giới, giúp 250 em nhỏ ở các ngôi làng vùng sâu vùng xa ở Rajasthan, Ấn Độ, tới trường (40 đô-la/em).

- Thành lập một giải thưởng cho các tác phẩm văn thơ mới (1.000 đô-la/năm trong 5 năm), thành lập và quảng bá một trang web giới thiệu các nghệ sĩ mà bạn phát hiện ra (tối đa là 5.000 đô-la).

Hãy bớt chút thời gian để suy nghĩ về danh sách những việc bạn muốn làm. Hãy nghiêm túc hỏi bạn bè xem họ sẽ làm gì, rồi bỏ phiếu xem ý tưởng 10.000 đô-la của ai là tốt nhất. Những câu trả lời đó có thực tế không? Ai mà biết được chứ? Nhưng suy nghĩ xem 10.000 đô-la đó có thể giúp bạn làm gì cũng là một việc làm hay – nó là bước đầu tiên giúp bạn nghĩ rộng ra về những lựa chọn mà bạn có thể có mà không phải suy tính về những chi phí cơ hội. Vì rằng, Chris Rice và người bạn đời của mình đã có một đám cưới không hề kém đáng nhớ với giá chưa đến 10.000 đô-la, con số còn dưới mức trung bình của nhiều đám cưới ngày nay. Và giờ đây, họ bắt đầu suy nghĩ về chuyện chiếc nhẫn cưới đó có thể mua được cho họ những gì.

Chương 2

Đừng tiết kiệm, hãy kiếm thêm

10 năm kể từ khi truyền hình thực tế thống lĩnh màn ảnh nhỏ, các kênh truyền hình cáp đã và đang nghĩ ra những ý tưởng chương trình mới ngày càng sáng tạo – một số người cho là lố bịch. Tôi đã đánh liều thử xem chương trình Jersey Shore nhưng rồi phải bỏ cuộc. Nhưng dù vậy, tôi vẫn không tài nào loại bỏ một số cảnh trong chương trình *Extreme Couponing* (Tận dụng tối đa phiếu khuyến mãi) của đài TLC khỏi đầu.

Trong loạt phim thử nghiệm lên sóng vào tháng 1 năm 2011, bốn người đam mê phiếu khuyến mãi đến từ các vùng khác nhau của nước Mỹ đã đưa đoàn làm phim đi mua sắm và giải thích về các mẹo mực của họ. Tất cả nhìn chung đều làm theo một phương pháp – ghép phiếu khuyến mãi của nhà sản xuất với cửa hàng bán sản phẩm được khuyến mãi và tích phiếu lại cho tới khi được giá hời – nhưng ai cũng có điểm lập dị riêng. Amanda Ostrowski đến từ thành phố Cincinnati mua món bảo hiểm trị giá 35.000 đô-la cho khoản mua hàng lớn cỡ hai gian phòng. Joanie Demer (KcKinleyville, California) bắt con trai và cô bạn đang bụng mang dạ chứa lục lọi thùng rác để tìm các mẫu quảng cáo bị bỏ đi để tiết kiệm 2,64 đô-la trong tờ biên lai mua hàng trị giá 638,64 đô-la. Joyce House, một nữ y tá về hưu ở Philadelphia, nói rằng trong suốt 34 năm qua bà không hề trả tiền mua kem đánh răng hay thuốc khử mùi. Còn Nathan Engels ở Villa Hills, Kentucky, thì đầu tư mua một chiếc máy cắt giấy công nghiệp để cắt giấy được nhanh hơn. Trong loạt phim thử nghiệm, ông đã đặt mua tới 1.100 hộp Total của cửa hàng tạp hóa địa phương vì thấy rằng chỉ cần bỏ ra 150 đô-la ông có thể mua được các sản phẩm trị giá 4.000 đô-la.

Đối với Engels, tất cả chỉ là trò chơi. Ông nói trong chương trình: “Nó như một ván cờ vậy. Bạn cố gắng đánh bại đối thủ, tức là cửa hàng.” Ông quyên những hộp thức ăn của hãng Total cho một quỹ phân phát thực phẩm từ thiện – rõ ràng việc dùng phiếu khuyến mãi để trở thành Mạnh Thường Quân là một cách làm sáng tạo để giúp đỡ những người nghèo khó trong cộng đồng. Nhưng tôi không cho rằng cái nguyên do lý giải tại sao chương trình này lại được yêu thích đến thế và tại sao cuối cùng đài TLC lại quyết định phát sóng chính thức chương trình này, lại là tiềm năng làm từ thiện giá rẻ. Đúng hơn thì, trong những thời điểm khó khăn như hiện nay, người ta thích thú với các phiếu

khuyến mãi bởi chúng thể hiện một tư duy tằn tiện vốn được tán tụng kể từ khi Ben Franklin nói rằng một đồng tiết kiệm được là một đồng kiếm được. Và bởi chúng ta mua sắm ở cửa hàng tạp hóa nhiều hơn những địa điểm khác, nên đó là nơi mà chúng ta cho rằng mình nên thực hành tính tiết kiệm. Nhiều người trong chúng ta tự hào vì có thể dùng 1 đô-la mà mua được nhiều thứ, dù rằng theo các tiêu chuẩn khách quan thì chúng ta không phải làm thế. Theo các số liệu thống kê của Nielsen, những người ham mê sử dụng phiếu khuyến mãi thường thuộc các hộ gia đình có mức thu nhập trên 100.000 đô-la/năm hơn là các hộ có mức thu hàng năm dưới 30.000 đô-la. Một câu truyện có tên “Ode nói với cô vợ tằn tiện của mình” trong cuốn sách ăn khách *Triệu phú nhà bên* của Thomas Stanley và William Danko. Một người đàn ông tặng cho vợ một khoản chứng khoán trị giá 8 triệu đô-la trong công ty mà ông này vừa cổ phần hóa. Các tác giả viết: “Nàng mỉm cười và không hề thay đổi vị trí của mình ở chiếc bàn bếp, nơi nàng vẫn tiếp tục cắt ra những phiếu khuyến mãi 25 xu hay 50 xu trong những tờ báo”. Hẳn là trong lúc đó cô vợ cũng không nhận ra hoặc không quan tâm tới chuyện rằng món chứng khoán 8 triệu đô-la đó lên xuống tới 8.000 đô-la trong thời gian cô nàng ngồi hì hụi tìm cách tiết kiệm 8 đô-la bằng phiếu khuyến mãi.

Dù Nathan Engels là nam giới, song tư duy tận dụng từng xu này thường đậm chất nữ giới. Chúng ta tôn sùng niềm tin mà Betty Friedan đã miêu tả trong cuốn *Sự thần bí của nữ giới* là “Phụ nữ có thể tiết kiệm tiền bằng khả năng quản lý trong nhà hơn là ra ngoài làm việc kiếm tiền.”

Thực tế, thứ giáo lý tằn tiện này đúng đắn bao nhiêu phần trăm? Đây vẫn là một câu hỏi để ngỏ. Ostrowski giữ vị trí quản lý thiết bị lưu trữ, thế nhưng cô nói với các nhà sản xuất chương trình Extreme Couponing rằng cô dành tới 70 giờ/tuần cho sở thích sưu tầm phiếu khuyến mãi của mình. Tôi vốn hay nghi ngờ những người nói rằng họ làm việc 70 giờ/tuần, nhưng nếu như lời tuyên bố này có thật, thì trong 70 giờ cô ấy đã giảm được tổng số hóa đơn trị giá 1.175,33 đô-la xuống còn 51,67 đô-la sau khi bỏ ra 70 đô-la thuê người cắt phiếu khuyến mãi. Như vậy cô tiết kiệm được 1.053,66 đô-la. Nếu đó là thành quả của một tuần, thì tức là cô lãi được khoảng 15 đô-la mỗi giờ. Đó là một khoản thu nhập kha khá và nếu cô đánh giá cao thời gian truy tìm khuyến mãi của mình, thì tỷ lệ thu nhập theo giờ của cô sẽ còn cao hơn nữa. Tuy nhiên, vì một hộ gia đình thường có hai người không có trẻ con sẽ chẳng khi nào mua lượng thực phẩm trị giá lên tới bốn con số trong một tuần, nên không rõ là cô “tiết kiệm” được bao nhiêu.

Ấy vậy mà tiết kiệm – theo định nghĩa là hành động cắt bớt chi tiêu – lại được nhiều người coi là một đức tính đáng ngợi ca và hễ ai muốn có thêm tiền, thì lời khuyên phổ biến dành cho người đó là: hãy nhìn vào các khoản chi tiêu, nhất là tiền mua đồ ăn và quần áo, hay những khoản xa xỉ nhỏ nhỏ như thuê người là quần áo, từ đó tìm xem chỗ nào có thể cắt giảm được.

Nói cách khác, hãy phòng thủ.

Nhưng có một điều hiếm khi được đề cập tới, đó là còn một phương án khác: tấn công. Bạn cũng có thể cố gắng kiếm thêm tiền chứ.

Tôi biết tại sao đây không phải là lời khuyên của nhiều người. Mọi người biết cách cắt giảm các khoản chi tiêu như tiền thuê bao Netflix, hay cắt phiếu khuyến mãi, dù rằng có thể họ không làm triệt để tới mức như Ostrowski, Engels và nhiều người khác. Các doanh nghiệp sẽ là đối tượng chịu thiệt hại trong lối tư duy này. Khi nền kinh tế đi xuống, các doanh nghiệp thường thực hiện hàng loạt những cuộc cắt giảm chi phí, chia nhỏ ngân sách nghiên cứu, hay tệ hơn, sa thải nhân viên. Tìm cách kiếm thêm tiền trong khi, khác với chính phủ, bạn không thể đánh thuế ai cả, thì phức tạp hơn và động chạm vào một số những quan điểm ăn sâu bén rễ và sai lầm về tiền bạc. Nhưng ở chương này, tôi muốn nói rằng trong một hạn mức nào đó, thì việc thay đổi thu nhập của bạn là điều hoàn toàn khả thi. Nếu thực hiện đúng, nó sẽ thoải mái hơn nhiều so với việc bóp chặt những sở thích nhỏ nhỏ thường ngày – chẳng hạn như mua sữa của hãng sữa chua ưa thích, dù rằng bạn thậm chí còn không có phiếu khuyến mãi – và lợi ích của nó thì lớn hơn nhiều so với những gì mà người ta có thể tiết kiệm được ở cửa hàng. Đó là sự khác biệt giữa một phiếu giảm giá 50 xu và một đợt nâng thu nhập 5.000 đô-la. Tiết kiệm là một đức tính tốt, song định nghĩa của nó là “quản lý tiền thông minh”, vậy thì tại sao chúng ta không mở rộng khái niệm đó đối với việc kiếm thêm tiền để quản lý? Đặt mục tiêu kiếm thêm tiền có thể sẽ không giúp bạn có được tất cả tài sản trên thế gian, nhưng ít nhất nó cũng đưa bạn tới gần con số mà bạn mong muốn hơn là việc tự bóp hầu bóp họng mình.

NHIỀU TIỀN = NHIỀU HẠNH PHÚC?

Cuốn sách này hứa sẽ chia sẻ với bạn điều mà những người hạnh phúc nhất biết về việc kiếm tiền và tiêu tiền. Để hiểu logic phần còn lại của chương này, bạn phải thừa nhận rằng tiền bạc và hạnh phúc có mối quan hệ với nhau. Đối với tôi, điều này là hợp logic. Bỏ qua những yếu tố về tình cảm và những phóng

đại xung quanh nó, tiền không có gì khác hơn là một phương tiện giúp bạn có được những hàng hóa và dịch vụ mà bạn cho rằng nên có. Dĩ nhiên, càng có nhiều tiền, bạn càng có khả năng kiếm được những thứ đó. Không giống các nguồn lực khác, chẳng hạn như thời gian, lợi ích của tiền bạc là nhìn chung, bạn có thể gia tăng số lượng tiền mà bạn có. Người quyền lực nhất thế giới cũng chỉ có không quá 168 giờ mỗi tuần. Nhưng trừ khi bạn sống trong một nền kinh tế độc tài và tập trung, nơi bạn phải buộc chân bó cổ vào tình trạng hiện tại, bạn có thể tìm cách gia tăng thu nhập của mình. Câu hỏi đặt ra là, điều đó sẽ mang lại tác động gì cho cuộc sống của bạn?

Thường thì nó sẽ mang lại những tác động hết sức tích cực. Năm 2010, nhà tâm lý học Daniel Kahneman và nhà kinh tế học Angus Deaton đã đăng tải kết quả nghiên cứu trên tờ tạp chí của Viện Khoa học Hàn lâm Quốc gia Mỹ. Nghiên cứu này đánh giá sức khỏe cảm xúc (cảm xúc hàng ngày) và mức độ hài lòng trong cuộc sống nói chung (người ta cảm thấy cuộc sống của mình đang diễn ra như thế nào) dựa trên thu nhập. Khi nghiên cứu các dữ liệu điều tra của Gallup đối với hơn 450.000 người dân Mỹ, họ nhận thấy rằng “tác động của thu nhập đối với cuộc sống của các cá nhân cho thấy họ không hài lòng với cuộc sống, ít nhất là tới khi thu nhập vượt qua con số 120.000 đô-la.” Bài báo còn hiển thị các biểu đồ cho thấy mức độ hài lòng với cuộc sống tiếp tục tăng qua con số 160.000 đô-la thu nhập hộ gia đình và trên mức đó thì số mẫu lấy ngẫu nhiên của Gallup không nhận thêm dữ liệu.

Trạng thái cảm xúc hàng ngày lại khác hơn một chút. Như chúng ta có thể hình dung, thu nhập thấp không phải là công thức làm nên hạnh phúc. Theo hai tác giả này, thì “thiếu tiền mang lại cảm giác khổ sở và chán ghét cuộc sống” và thường thì nó cũng khiến người ta cảm thấy giận dữ hơn. Những điểm số đánh giá trên được thể hiện tốt hơn ở những người có thu nhập hộ gia đình vào khoảng 75.000 đô-la, rồi sau đó thặng bằng dần. “Thu nhập trên 75.000 đô-la ở nước Mỹ hiện nay... thu nhập cao không phải là con đường dẫn tới hạnh phúc, cũng không phải là con đường hóa giải bất hạnh hay căng thẳng, mặc dù thu nhập cao vẫn giúp người ta nhìn nhận cuộc sống một cách tích cực hơn,” Kahneman và Deaton viết.

Tại sao lại cần phân tách những số đo khác nhau này? Hạnh phúc là điều phức tạp và trạng thái cảm xúc thường nhật chịu tác động từ nhiều yếu tố – chẳng hạn như tính cách bẩm sinh của một người và tình hình giao thông trên đường người đó đi làm. 75.000 đô-la có thể là cái mốc mà tại đó bạn có đủ tiền bạc để giải quyết những khó chịu nho nhỏ, hay hóa giải những rắc rối lớn có thể

ảnh hưởng tới hạnh phúc. Bữa tối nấu hồng ư? Có hề gì, bạn sẽ gọi pizza. Một khoản đại tu xe bất ngờ không có nghĩa là bạn không thể trả món tiền vay thế chấp định kỳ. Có lẽ bạn cũng mua bảo hiểm y tế và bạn có sức khỏe tốt hơn những người ít tiền. Nhưng hơn thế nữa, nhiều tiền hơn – chí ít là tới cái mức mà dữ liệu không với tới được – lại không giúp ích gì lắm cho bạn. Ít ra là tại nước Mỹ, thu nhập 100.000 đô-la hay 120.000 đô-la có nghĩa là bạn vẫn phải chen chúc trên xe lửa vào giờ cao điểm, chứ bạn không được đưa rước bằng máy bay trực thăng đỗ trên mái tòa văn phòng của bạn. Dù quan trọng, nhưng mức thu nhập 6 con số đối với đa số vẫn là chưa đủ để họ hoàn toàn không phải lo lắng về tình hình tài chính của mình, hay chỉ đi làm vì sở thích mà thôi. Áp lực công việc cũng có thể ảnh hưởng tới hạnh phúc hàng ngày và chúng ta hoàn toàn có thể tin rằng những người kiếm được 1 triệu đô-la mỗi năm cũng có thể chịu áp lực công việc như thường.

Tuy thế, 75.000 đô-la là con số cao hơn mức thu nhập hộ gia đình trung bình ở Mỹ. Nghiên cứu này chỉ ra rằng nhiều người có thể cải thiện tâm trạng hàng ngày bằng cách tăng thu nhập và đại đa số chúng ta đều nghĩ rằng cuộc sống của mình, nhìn chung, sẽ tươi đẹp hơn khi mức thu nhập hộ gia đình tăng lên. Vì thế mà tôi có phần khó hiểu là tại sao chúng ta lại rĩ tai nhau rằng tiền bạc không mua được hạnh phúc. Dĩ nhiên, có thể dễ dàng tìm thấy câu chuyện về những người giàu có nhưng sống khổ sở và nghĩ rằng cuộc sống của họ là bỏ đi, nhưng trong một thế giới lên tới 7 tỉ người thì chúng ta có thể tìm kiếm đủ thứ chuyện. Khi nghiên cứu mối quan hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc, tôi nhận ra rằng chúng ta ủng hộ rất nhiều quan điểm về thu nhập xuất phát từ ý thức về đạo đức chứ không theo một logic cụ thể nào. Kinh Thánh nói rằng “tình yêu tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác” (1 Timothy 6:10), mà chúng ta ngày nay thường nói rút gọn là “tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác.”

Tuy nhiên, những quan điểm này cũng có vấn đề. Trước tiên, nếu được đề nghị tăng lương lên 10.000 đô-la, hẳn chẳng có mấy người lại từ chối vì sợ ảnh hưởng tới linh hồn cao thượng của mình. Mà ý nghĩa của sự giàu có là gì? Ngay cả người cao thượng nhất trong chúng ta hẳn cũng không quyết định chuyển tới một làng quê Ấn Độ và sống với thu nhập 1 đô-la/ngày. Nếu người giàu không thể lên thiên đường được thì tất cả chúng ta hẳn đều gặp rắc rối, bởi lẽ những cư dân hiện đại của thế giới phát triển đều thuộc nhóm những người giàu có nhất trong lịch sử loài người – họ có cuộc sống thoải mái hơn nhiều so với những người từng đạt được sự xa hoa vĩ đại trong đế chế La Mã thời thánh Paul. Vì thế, tôi mong chúng ta hãy đọc đoạn Thánh kinh đó trong ngữ cảnh của nó. Thánh Paul viết tình yêu tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội ác là bởi “trên con

đường tìm kiếm nó, nhiều người đã bỏ mất đức tin của mình và tự lấy gai nhọn đâm vào chính mình.” Như vậy tức là bản thân tiền bạc không phải là vấn đề – sai lầm nằm ở chỗ không đặt Chúa trước tiền bạc. Nhưng người nào kiếm được nhiều tiền không có nghĩa là anh ta tôn thờ tiền bạc và người nào kiếm được ít tiền không có nghĩa là anh ta sẽ được miễn nhiệm trước sự cám dỗ của nó. Những thứ khác cũng có thể trở thành vật được tôn sùng. Nợ nần có thể nhanh chóng trở thành ông chủ. Thiếu tiền tiết kiệm có thể buộc người ta phải mặc cả với đạo đức của mình để duy trì một công việc nào đó. Ngược lại, có tiền, bạn sẽ có phương tiện để hành động vì những ý định tốt đẹp. Người Samaritan nhân lành không chỉ dừng lại để giúp đỡ người đàn ông bị thương nằm ở vệ đường. Ông còn thuê phòng trọ, mua đồ ăn thức uống và chăm sóc cho đến khi người gặp nạn hồi phục.

Một quan điểm lầm lạc khác về tiền bạc là càng kiếm nhiều, ta càng tiêu nhiều, vì thế hãy kháng cự mọi nỗ lực tiến lên phía trước. Quan điểm này cũng có phần đúng. Chẳng hạn, người giàu chi nhiều tiền mua xe hơn. Cách đây vài năm, tạp chí *Forbes* nghiên cứu một số dữ liệu cho trang web của mình về tình hình thu nhập và tiêu dùng và họ nhận thấy rằng 20% hộ gia đình nghèo nhất nước Mỹ chỉ 14,7% trong số tổng các khoản chi tiêu cho việc đi lại, còn những người giàu nhất chỉ 17,4% – đây là con số cao hơn cả về tỷ lệ phần trăm và số tiền thực tế – và đây là hiện tượng mà tôi thấy thực khó hiểu. Nhưng nhìn chung, người ta không tiêu hết tất cả các khoản thu dư thừa đó. Một nghiên cứu của trang CareerBuilder.com thực hiện năm 2009 cho thấy khoảng 61% công nhân sống trong cảnh qua ngày đoạn tháng, trong khi chỉ có khoảng 30% những người có thu nhập trên 100.000 đô-la là có cùng hoàn cảnh sống đó. Dĩ nhiên, đó vẫn là một tỷ lệ cao đáng ngạc nhiên, song vẫn ít hơn nhiều. Cục Dự trữ Liên bang cứ 3 năm lại thực hiện một điều tra nhằm theo dõi tình hình tài chính của người tiêu dùng tính theo tỷ lệ thu nhập. Cục này cho biết các gia đình có thu nhập càng cao thì tỷ lệ tiết kiệm càng lớn:

| Phần trăm thu nhập (%) | Phần trăm hộ gia đình có tiết kiệm (%) |
|-------------------------------|---|
| 40 - 60 | 57,8 |
| 60 - 80 | 66,8 |
| 80 - 90 | 72,9 |
| 90+ | 84,8 |

Do tiết kiệm và đầu tư các khoản nhỏ sẽ không mang lại nhiều lợi nhuận tích lũy (tôi sẽ bàn đến vấn đề này trong chương tiếp theo nói về hưu trí), nên để

tích lũy được lượng tài sản lớn, trước tiên bạn phải tiết kiệm và đầu tư những khoản lớn. Mặc dù, thật ngạc nhiên, một tỷ lệ lớn các gia đình có thu nhập cao không làm như vậy – chúng ta có thể suy nghĩ xem điều gì đang diễn ra với 15,2% các gia đình nằm trong top 10% thu nhập nhưng không tiết kiệm – nên việc họ tiết kiệm/đầu tư sẽ dễ dàng hơn so với những gia đình có thu nhập thấp hơn.

Đây là phép toán số học rõ ràng, nên cần đặt câu hỏi tại sao đa phần những công trình hướng dẫn hoạch định tài chính cá nhân lại coi việc tiết kiệm (phòng thủ), chứ không phải kiếm thêm (tấn công) là cách tiến lên tốt nhất. Tôi đề rằng nguyên nhân là do phần lớn chúng ta tin – theo cách nói trong chương trình *Triệu phú nhà bên* – “đại bộ phận người dân không có khả năng gia tăng thu nhập một cách đáng kể.” Vì thế, lời khuyên về tài chính mà chúng ta thấy hợp lý nhất là chia nhỏ chiếc bánh cố định của mình, đầu tư một mẫu nhỏ trong đó với hy vọng rằng về lâu về dài mình sẽ tích lũy được chút lời lãi nào đó. Chúng ta cho rằng không có cách nào để làm cho chiếc bánh đó lớn hơn.

Nhưng điều này có đúng hay không? Xét theo nghĩa rộng và lâu dài, thì rõ ràng thu nhập hộ gia đình liên quan mật thiết tới sự lựa chọn, đặc biệt là đối với những người có trình độ học vấn.

Nghề nghiệp là biến thể quan trọng đầu tiên. Thông thường, các công việc đòi hỏi các kỹ năng giống nhau và số lượng năm học giống nhau lại mang lại mức thu nhập rất khác nhau. Nếu bạn lướt qua các báo cáo của Cục Thống kê Lao động về dự đoán lao động và thu nhập toàn quốc trong đó thống kê mức lương trung bình cho các công việc bạn sẽ thấy được điều đó.

Hãy lấy ví dụ là ngành kỹ sư. Ngành này được trả lương rất cao, nhưng một số lĩnh vực lại được trả lương cao hơn:

| Lĩnh vực kỹ sư | Lương trung bình năm (đô-la) |
|----------------|------------------------------|
| Công nghiệp | 77.090 |
| Cơ khí | 80.580 |
| Dân sự | 81.180 |
| Y sinh học | 82.550 |
| Điện | 86.250 |
| Hóa học | 91.670 |
| Vũ trụ | 96.270 |

Nếu quan sát các lĩnh vực thấp hơn trong ngành kỹ sư và kiến trúc, bạn cũng sẽ thấy những khác biệt. Hỏa viên cơ điện kiếm được 54.800 đô-la/năm. Hỏa viên cơ khí kiếm được 49.790 đô-la/năm. Một khoản chênh lệch khoảng 5.000 đô-la mỗi năm, hay 400 đô-la mỗi tháng, không phải là món tiền lớn nên bạn thích lĩnh vực này hơn lĩnh vực khác. Nhưng nếu bạn, với tư cách là sinh viên trong những chuyên ngành này, có quan điểm trung lập, thì 400 đô-la/tháng (ngay cả sau khi đã trừ thuế) vẫn nhiều hơn những gì mà người ta có thể tiết kiệm với các phiếu khuyến mãi.

Hoặc có lẽ bạn là một người có khiếu sáng tạo và yêu thích thiết kế. Ở ngành này cũng có nhiều sự khác biệt lớn:

| Lĩnh vực thiết kế | Thu nhập trung bình năm (đô-la) |
|-------------------|---------------------------------|
| Hoa | 24.940 |
| Đồ họa | 47.820 |
| Triển lãm | 50.600 |
| Nội thất | 51.990 |
| Thời trang | 74.410 |

Các số liệu của Cục Thống kê Lao động mang lại một số ngạc nhiên quan niệm của mọi người về nấc thang xã hội. Nhiều nhà văn, biên tập viên tự nhủ rằng họ sẽ kiếm được nhiều tiền hơn trong nghề quan hệ công chúng, nhưng điều này đâu phải lúc nào cũng đúng. Các biên tập viên kiếm được 58.440 đô-la. Các chuyên viên quan hệ công chúng kiếm được 59.370 đô-la. Nhà văn, người viết sách kiếm được 64.560 đô-la – tuy nhiên, đây chỉ là con số trung bình và đằng sau nó là rất nhiều biến thể khác nhau, dẫn rằng tôi và John Grisham cùng làm một nghề như nhau. Trước đây, tôi cứ chắc mẫm rằng các trợ lý bác sĩ kiếm được nhiều hơn trợ lý nha khoa, nhưng trên thực tế trợ lý nha khoa lại kiếm được 34.000 đô-la, trong khi trợ lý bác sĩ chỉ kiếm được 29.450 đô-la. Thư ký luật sư kiếm được 42.940 đô-la, nhiều tiền hơn hẳn các thư ký bác sĩ kiếm được 31.450 đô-la. Giáo viên bổ túc kiếm được nhiều hơn giáo viên mầm non (50.390 đô-la so với 27.450 đô-la). Có lẽ nguyên nhân là do các giáo viên bổ túc phần nhiều là các giáo viên có chứng chỉ, làm việc trong các trường lớn, nhưng nếu bạn có chứng chỉ sư phạm và muốn chuyển sang dạy ngoài hệ thống phổ thông, thì bạn sẽ phải đối mặt với những hệ quả lớn về tài chính cho quyết định đó đây.

Ngay cả trong những ngành nghề có mức lương thấp hơn, thì chuyên ngành hẹp cũng là điều quan trọng. Công nhân vận hành dụng cụ đón gỗ kiếm được 32.870 đô-la, còn công nhân vận hành nông cụ kiếm được 25.220 đô-la. Thợ tía cây kiếm được nhiều hơn người lau dọn sàn nhà. Những nghề thu nhập cao cũng khác nhau ở lĩnh vực chuyên môn. Trong khi các nhà thiên văn học kiếm được 102.740 đô-la, thì các nhà khoa học khí quyển và không gian chỉ kiếm được 85.160 đô-la. Các nhà địa chất học (92.710 đô-la) kiếm được nhiều hơn các nhà thủy văn học (76.760 đô-la) và bác sĩ nội khoa (183.990 đô-la) kiếm được nhiều hơn các bác sĩ gia đình (168.550 đô-la).

Bây giờ, đồng ý rằng những thông tin trên có thể thú vị và hữu ích nếu bạn đang ở độ tuổi 20 và đang cân nhắc chuyện sự nghiệp cho mình. Nhưng nó sẽ ít hữu ích hơn nếu bạn đã gắn bó lâu dài với một lĩnh vực nào đó và việc thay đổi nghề nghiệp có thể sẽ khiến bạn gặp khó khăn hay đòi hỏi nhiều năm đào tạo trước khi lĩnh được quả ngọt của nó (VD: đi học y khoa vào độ tuổi 45). Nhưng nếu bạn đang muốn thay đổi nghề nghiệp và bạn có hai năm để thực hiện điều đó, thì chắc chắn bạn sẽ có nhiều lựa chọn hấp dẫn. Tháng 2 năm 2011, Louise Tutelian viết một bài báo cho trang MoneyWatch.com của kênh CBS về các nghề nghiệp trả lương hậu hĩnh và đang thiếu nhân sự mà chỉ đòi hỏi thời gian đào tạo chưa đầy hai năm:

- Chuyên gia phát triển ứng dụng trên điện thoại di động
- Nhà quản lý chuỗi cung ứng toàn cầu
- Cố vấn tài chính
- Giám đốc marketing trực tuyến
- Chuyên gia phân tích tài chính cho ngành phát triển game
- Quản lý bán hàng các dụng cụ y học
- Nhà xạ trị
- Quản lý phát triển kinh doanh lĩnh vực năng lượng mặt trời

Có một điều cần lưu ý là những danh sách như thế này luôn biến động. Vị trí quản lý cho các xưởng sản xuất roi ngựa có lẽ cũng đã có thời được chào đón nhiệt liệt. Thật vô nghĩa khi dấn thân làm một nghề bạn không thích chỉ để kiếm thêm tiền và tôi cũng không thể nói rằng mọi công việc trong danh sách

trên của Tutelian đều hấp dẫn đối với mình. Nhưng nếu bạn không thích công việc hiện tại của mình, thì khả năng là bạn sẽ thích một công việc khác có mức lương cao hơn. Vậy tại sao không dành thời gian ngồi cắt phiếu khuyến mãi để suy nghĩ về câu hỏi đó – hay tham gia một khóa học nào đó?

Biến thể quan trọng thứ hai trong thu nhập hộ gia đình là số lượng thành viên trong hộ tham gia vào lực lượng lao động. 25% hộ gia đình có mức thu nhập cao nhất có trung bình khoảng 2 thành viên có thu nhập, trong khi những hộ gia đình có mức thu nhập trung bình có ít người lao động hơn. Nguyên nhân đôi khi là do không phải gia đình nào cũng có hai người lớn, hoặc một người phải chăm lo con cái hay theo đuổi những mục đích khác. Không tham gia lực lượng lao động rõ ràng là sẽ mang lại những hệ quả về mặt tài chính và những hệ quả này không chỉ kéo dài trong thời gian người đó ở nhà mà thôi. Nghiên cứu về hiện tượng nghỉ làm của nhà kinh tế học Sylvia Ann Hewlett cho thấy những phụ nữ nghỉ việc từ 3 năm trở lên khi quay lại làm việc chỉ có thu nhập bằng 63% so với những người ở lại.

Còn biến thể thứ ba? Những người lao động đó làm việc bao nhiêu giờ mỗi tuần? Rất nhiều nghiên cứu, trong đó có cả những nghiên cứu của Trung tâm Nghiên cứu Pew, đã phát hiện ra rằng phần lớn các bà mẹ muốn làm công việc bán thời gian. Thường điều này là vì những nguyên nhân mà chúng ta cho là sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Tôi thì cho rằng, vì mỗi tuần có tới 168 giờ, nên làm việc 40 giờ/tuần có lẽ là cân bằng với tôi hơn là chỉ làm 20 giờ/tuần. Nhưng ngay cả khi sự cân bằng giữa cuộc sống và công việc có những lợi ích, thì nó cũng có những mặt hạn chế về tài chính. Warren Farrell, tác giả cuốn sách *Tại sao nam giới kiếm nhiều tiền hơn*, khi nghiên cứu các dữ liệu thống kê tổng điều tra dân số phát hiện ra rằng những người làm việc 45 giờ mỗi tuần kiếm nhiều gấp đôi thu nhập của những người chỉ làm 34 giờ/tuần, dù rằng thời lượng làm việc của họ chỉ nhiều hơn khoảng 1/3. Khoảng cách này còn lớn hơn nếu ta xét đến con số 19 giờ/tuần – đây là số giờ làm việc trung bình của các bà mẹ làm việc bán thời gian theo điều tra về Sử dụng thời gian của người Mỹ. Việc chuyển từ công việc bán thời gian sang toàn thời gian có thể đem lại một sự khác biệt đáng kể cho thu nhập hộ gia đình – nó cũng không khác gì việc bạn nhận làm thêm giờ đâu – nếu công việc của bạn có thể làm thêm giờ.

Dĩ nhiên, khi nghe thấy tôi đề xuất tăng tổng thời lượng làm việc của mỗi hộ gia đình, hẳn mọi người sẽ lên tiếng than phiền rằng các khoản chi phí cho việc trông giữ trẻ sẽ ngốn hết tất cả những khoản thu nhập mà họ kiếm được thêm

đó. Điều này có thể đúng – tuy rằng không nhất thiết lúc nào cũng phải như vậy, nhất là khi lũ trẻ lớn lên. Một số cặp vợ chồng giàu trí sáng tạo thậm chí đã nghĩ ra nhiều cách khác nhau để hạn chế chi phí trông giữ trẻ nhỏ trong khi cả hai vẫn làm việc toàn thời gian. Chẳng hạn, vợ chồng Joy Charde có hai con nhỏ, đứa lớn 2 tuổi, đứa thứ hai còn ít tuổi hơn. Chồng cô là lập trình viên máy tính cho chính quyền bang New York, anh làm việc từ 7 giờ sáng tới 3 giờ chiều. Còn Joy là quản lý kinh doanh của thư viện gần nhà, chị làm việc từ 4 giờ chiều tới 8 giờ tối, cộng thêm 3 giờ làm việc tại nhà (ngoài ra chị còn viết blog tại trang CreativeMamma.com) khi ít nhất một trong hai đứa con ngủ. Bằng cách đó, cả hai đều có thể làm việc từ 35 – 40 giờ mỗi tuần mà không phải trả thêm tiền trông giữ trẻ ban ngày. Dĩ nhiên, không phải gia đình nào cũng có thể làm như thế, nhưng trên thực tế thì đúng là không phải công việc nào cũng phải thực hiện trong giờ hành chính từ 9 giờ sáng tới 5 giờ chiều!

Một yếu tố cuối cùng trong thu nhập hộ gia đình là mức độ chủ động trong việc tìm kiếm mức lương cao hơn, dù là trong cùng một vị trí công việc. Theo cuốn sách *Phụ nữ không hỏi* xuất bản năm 2003 của Linda Babcock và Sara Laschever, nam thanh niên có xu hướng thương lượng mức lương đầu tiên của mình cao gấp 4 lần so với phụ nữ trẻ, tức là tới khi cả hai đến tuổi 60, nam giới sẽ có thu nhập nhiều hơn nữ giới 500.000 đô-la. Thời gian bạn dành để suy nghĩ xem làm thế nào để tiết kiệm chi tiêu gia đình cũng có thể được dùng để luyện tập các kỹ năng thương lượng hay tìm kiếm một công việc khác tốt hơn, qua đó buộc công ty hiện tại phải tăng mức lương cho bạn. Bạn cũng có thể dùng thời gian đó để trau dồi năng lực bản thân để chuẩn bị cho đợt thăng chức tiếp theo, vốn sẽ mang lại cho bạn mức thu nhập đủ cao để khiến bạn cảm thấy rằng việc bỏ ra 4 đô-la mua một tuýp kem đánh răng hai tháng một lần không phải là điều gì quá xa xỉ.

TƯ DUY 1099

Đó là chuyện lâu dài. Tuy vậy, ngay cả trước mắt, tôi vẫn cho rằng thu nhập có thể điều chỉnh được. Cái quan điểm cho rằng không thể thay đổi được thu nhập xuất phát từ cái mà tôi gọi là tư duy “W-2”. Không lâu sau khi năm mới đến, những người có thu nhập ổn định ở nước Mỹ đều nhận được một bản sao kê khá đẹp mắt, có chương mục rõ ràng thể hiện tổng số thu nhập của họ trong năm trước đó. Nếu bạn làm công ăn lương với một công ty, thì con số thu nhập này hầu như giữ nguyên từ lúc bạn và ông chủ của bạn thương lượng và sẽ không thay đổi trừ khi bạn thay đổi công việc hay được thăng chức – dĩ nhiên,

những sự thay đổi này không phải lúc nào cũng xảy ra.

Nhưng một lượng đáng kể người lao động ở Mỹ là những đối tượng phải kê khai mẫu thuế “1099-R” – tức những người làm việc tự do, công nhân tạm thời, hay những người tự kinh doanh có thu nhập theo từng dự án – do đó mà thu nhập của họ thay đổi từ tháng này sang tháng khác. Nếu ít việc làm, thu nhập sẽ giảm xuống, nhưng khi công ăn việc làm nở rộ, thì một người có thể giắt lung được một khoản kha khá trong một thời gian tương đối ngắn.

Vậy việc kiếm một phần – hoặc toàn phần – thu nhập của bạn theo cách này sẽ thay đổi suy nghĩ của bạn về những gì bạn làm ra. Khi bạn thấy khối lượng công việc mình làm có mối liên hệ khăng khít với mức thu nhập mình nhận về, thì bạn sẽ nhận ra rằng càng nỗ lực, bạn sẽ càng kiếm thêm được nhiều tiền.

Đây là một câu hỏi để bạn tự vấn mình: bạn có thể kiếm được 2.000 đô-la trong 30 ngày nữa được không? Đây là câu hỏi mà đôi khi các nhà kinh tế học đặt ra để tính toán xem có bao nhiêu gia đình bấp bênh về mặt tài chính. Một báo cáo xuất bản hồi tháng 5 năm 2011 của Ban Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia cho thấy chỉ có một nửa số người Mỹ có thể làm được điều đó. Người ta thường trích dẫn những số liệu đó để chứng minh tỷ lệ tiết kiệm thấp của người Mỹ, nhưng rút tiền tiết kiệm (hoặc bán tài sản hay đi vay nợ) không phải là cách duy nhất để đáp ứng một nhu cầu chi tiêu cao đột xuất. JP và Camille Noe Pagán sống ở Ann Arbor bang Michigan, biết rõ họ sẽ làm gì để bù được khoản 2.000 đô-la đó. Cả hai vợ chồng đều làm việc tự do trong lĩnh vực truyền thông. Việc không ai trong hai người có thu nhập ổn định trong khi phải nuôi hai con nhỏ nghe có vẻ mạo hiểm. Camille thú nhận: “ngay cả bây giờ vẫn có nhiều đêm tôi tỉnh giấc và cho rằng điều này thật điên rồ,” nhưng nó cũng có những ưu điểm, đặc biệt là những ưu điểm về mặt tài chính. Camille nói: “Chúng tôi lúc nào cũng có thể nỗ lực để kiếm thêm khách hàng hoặc thay đổi chiến lược của mình. Tôi vẫn kiếm được nhiều tiền hơn nhiều so với một công việc làm công ăn lương”. Cô và chồng có một số đầu việc ổn định và thông qua các nguồn thu nhập này, cả hai đặt mục tiêu kiếm được ít nhất 4.000 đô-la mỗi tháng để trang trải chi phí sinh hoạt hàng ngày. Thường thì Camille kiếm được gần 5.000 – 6.000 đô-la mỗi tháng. Có một tháng, cô đặt mục tiêu kiếm được 10.000 đô-la và đạt được mục tiêu đó, tuy nhiên, điều đó đòi hỏi ở cô nhiều nỗ lực cũng như những đầu tư về mặt quan hệ. Cô đưa ra những ý tưởng mới và thông báo cho mọi biên tập viên mà mình biết rằng: “Tôi có thời gian rảnh”. Và bởi cô đã xây dựng mạng lưới biên tập viên này từ lâu trước đó, nên nhiều người đặt hàng cô.

Thu nhập 4.000 đô-la và 10.000 đô-la mỗi tháng là hai chuyện hoàn toàn khác nhau và một số gia đình sẽ cảm thấy khó mà lên kế hoạch chi tiêu, dù rằng thu nhập hộ gia đình của họ có thể ở đâu đó trong khoảng 48.000 đô-la (cả hai cùng kiếm được mức thu nhập tối thiểu), 72.000 đô-la (cả hai cùng kiếm được 3.000 đô-la mỗi tháng), 100.000 đô-la (một người kiếm được 3.000 đô-la/tháng, một người được 5.000 – 6.000 đô-la), 144.000 đô-la (cả hai kiếm được 6.000 đô-la một tháng), hay thậm chí là tiền gần ngưỡng 200.000 đô-la (nếu cả hai cùng đạt mục tiêu 10.000 đô-la mỗi tháng). Gia đình Pagán tiết kiệm khi tình hình thuận lợi; họ gửi ngân hàng 20% số thu nhập của mình và để ra 25% để trả tiền thuế. Họ giữ các khoản chi tiêu cơ bản ở mức thấp, vì thế họ có thể lấy tiền mặt để thanh toán các hóa đơn, ngay cả trong những tháng làm ăn khó khăn. Tuy họ không thể lập kế hoạch chi tiêu, nhưng bù lại, đầu óc họ hoàn toàn thanh thoi vì họ biết khi cần, mình có thể kiếm thêm tiền bằng cách nào.

Chẳng hạn, khi tôi phỏng vấn Camille lần đầu vào cuối năm 2010, cô đang mang thai đứa con thứ hai. Gia đình họ đã mua bảo hiểm y tế, nhưng khoản tiền chi trả cho thời gian thai nghén lại không nhiều. Nếu đẻ thường, họ sẽ phải bù vào khoảng 4.000 đô-la – và họ đã tiết kiệm cho việc này. Tuy nhiên, nếu đó là một ca đẻ khó, thì họ có thể sẽ phải nhận tám hóa đơn lên tới 20.000 đô-la. Chi trả cho khoản chi phí đó bằng tiền tiết kiệm có thể sẽ khiến họ không được an toàn về mặt tài chính, và cũng khó có thể bù lại khoản tiết kiệm đó chỉ bằng cách tìm phiếu khuyến mãi. Nhưng vì cả hai đều biết cách kiếm tiền khi cần, nên khi đó họ cảm thấy khá tự tin rằng họ có thể gây dựng lại khoản tiết kiệm đó trong vòng một vài tháng tới một năm nhờ nỗ lực hơn sau khi Camille quay trở lại làm việc (và thật may mắn, bé Xavier sinh ra khỏe mạnh và không gây tốn kém cho bố mẹ).

Chỉ một số ít các gia đình sống hoàn toàn bằng thu nhập không cố định, nhưng không còn hiếm hoi như xưa nữa. Và theo một nghiên cứu của công ty nghiên cứu Kelly Services vào năm 2009, 26% người lao động Mỹ cho biết họ là các lao động tự do – điều này cho thấy có vẻ như nhiều người trong chúng ta có một phần thu nhập khác ngoài nguồn lương chính thức. Truyền thống làm đêm đã ăn sâu bén rễ vào nền văn hóa của chúng ta trong thời kỳ Đại Suy thoái. Ban đầu, “làm thêm” có nghĩa là tiếp tục tới làm ở một chỗ khác sau một ngày dài lao động ở nơi làm việc chính thức, nhưng giờ đây việc làm thêm này có thể linh động hơn, sáng tạo hơn, hoặc thú vị hơn và thậm chí có thể là cơ hội để bạn khám phá ngã rẽ sự nghiệp mới nếu thành công. Thực tế công nghệ và xã hội học ngày nay đang hội tụ lại và khiến những công việc làm thêm trở nên

hiệu quả và thú vị hơn.

Chẳng hạn như sự phát triển của Etsy và các công bán đồ thủ công trực tuyến khác. Từ trước tới nay, những người có sở thích làm đồ thủ công vẫn hay mày mò đục đẽo các loại đồ chơi bằng gỗ hay may quần áo búp bê trong gara gia đình, nhưng thường thì đó cũng là điểm dừng cho những sáng tạo của họ, trừ khi người đó có máu kinh doanh thì anh ta sẽ hoặc mở một cửa hàng (cần phải có vốn) và bán hàng ở các chợ vào dịp Giáng sinh (vốn chỉ mở có mùa), hoặc – kể từ sau năm 1997 – mở một trang thương mại điện tử (vốn đòi hỏi kỹ năng IT, dù rằng eBay đã giúp việc kinh doanh điện tử trở nên dễ dàng hơn cho những người không có khiếu kỹ thuật). Tuy nhiên, ngày nay, những người có khiếu sáng tạo có thêm lựa chọn nữa là tải ảnh lên hệ thống công bán đồ thủ công và sử dụng công nghệ trên công đó để giao lưu kết nối với người mua hàng khắp nơi trên thế giới. Hóa ra đó lại là một thị trường rất khá. Doanh số của Etsy tăng từ 88 triệu đô-la năm 2008 lên 181 triệu đô-la năm 2009 và 314 triệu đô-la năm 2010. Trung bình một người bán không cần phải kiếm được nhiều; doanh số 31 triệu đô-la chia cho 400.000 người bán chỉ cho ra kết quả là 785 đô-la/người bán/năm; nhưng không có rào cản nào ngăn bạn tham gia cả. Những người có nhiều năng lực sáng tạo có thể làm được tốt hơn thế.

Dĩ nhiên, bán đồ thủ công trực tuyến không phải là cách làm thêm duy nhất hay lời lãi nhất. Một cách trực tiếp khác giúp bạn gia tăng thu nhập là nhận làm thêm bất cứ khâu việc nào mà bạn vẫn thường làm trong công việc chính thức. Nếu bạn là giáo viên, bạn có thể nhận làm gia sư sau giờ dạy hoặc vào cuối tuần, hay tham gia các lớp dạy trực tuyến vào ban đêm sau khi lũ trẻ đã đi ngủ. Nếu là biên tập viên, bạn có thể hiệu đính thư giới thiệu, sơ yếu lý lịch và các bài luận xin vào trường của các học sinh. Những người làm công nghệ có thể làm thêm các công việc liên quan đến trang web. Khi tôi còn là một thực tập sinh ở tờ tạp chí *Nước Mỹ ngày nay*, tôi đã bổ sung cho khoản thu nhập thực nhận 1.200 đô-la/tháng của mình bằng cách viết bài cho các báo, tạp chí và trang web khác. Ban đầu, tôi không kiếm được nhiều, nhưng nếu bạn giới hạn ngân sách của mình ở mức 1.200 đô-la, thì một khoản thu nhập thêm 500 – 1.000 đô-la mỗi tháng sẽ là cả một món hời lớn. Khi đó, tôi đã có thể gửi ngân hàng gần như toàn bộ số tiền kiếm thêm đó sau khi trừ thuế.

Nhiều công việc sáng tạo khác – tổ chức sự kiện, trang trí, thiết kế – cũng là những lựa chọn cho bạn. Trước đây, tôi luôn nghĩ rằng không thể kiếm tiền bằng cách viết blog, nhưng trong năm vừa qua tôi đã học biết thêm về cơ chế vận hành của hình thức này và cũng thấy một số người kiếm được kha khá theo

cách này (trong đó có cả tôi – tôi tham gia cộng tác với trang MoneyWatch của đài CBS). Điều thú vị là ở chỗ, một trong số những người thành công nhất trong việc gia tăng thu nhập qua trang web là những blogger viết về tài chính – trang web của họ thường có đầy những lời khuyên về việc làm thế nào để cắt giảm chi tiêu! Tôi thích cái nghịch lý ở đây, tuy rằng những blogger tốt nhất thường khá thẳng thắn về vấn đề này. Họ là những doanh nhân sắc sảo và trong một nền kinh tế khó khăn như hiện nay, thì các trang web thường nhanh chóng dẫn liên kết tới các địa chỉ có khuyến mãi và giảm giá.

Carrie Rocha, thành phố Minneapolis, là chủ nhân của blog *Đem tiền bỏ túi*. Ban đầu, cô lập blog và coi viết lách như công việc làm thêm trong khi vẫn chính thức giữ vai trò giám đốc điều hành chính cho một công ty (chồng cô đi học và chăm sóc hai con nhỏ). Cô viết blog sau 8 giờ tối và vào buổi sáng, rồi cô bắt đầu kiếm được chút ít từ đó. Nhưng với vai trò là trụ cột chính trong gia đình, cô thực sự vui mừng vì có blog đó khi cô bị sa thải vào đầu năm 2010. Giờ đây, cô đã có thể chuyên tâm cho dự án này và tới cuối năm đó, blog của cô cán mốc 230.000 lượt khách ghé thăm mỗi tháng với tổng thu nhập khoảng 4.000 – 8.000 đô-la mỗi tháng từ tiền quảng cáo và một khoản thu nhập tương đương từ các hoạt động liên kết. Cô cho biết: “Blog này nuôi sống cả gia đình tôi” – và đây là lý do cô dành nhiều thời gian để phát triển nó đến thế.

Tương tự, Kelly Whalen, chủ sở hữu blog The Centsible Life (tiền tiền hợp lý), cho biết blog của cô đã giúp tăng thu nhập gia đình lên tới 50%. Từ lâu Whalen chỉ ở nhà chăm sóc 4 con nhỏ, nên kinh tế gia đình khá eo hẹp – chính vì thế mà blog của cô là nguồn thông tin phổ biến về các chủ đề như hỏi xin bím hơn là mua đồ chơi hay quần áo cho trẻ mới sinh. Nhưng giờ đây, khi cô đã có được nguồn thu nhập đáng kể, “chúng tôi không còn phải căng thẳng vì từng đồng nữa”, cô nói. Cô tranh thủ thời gian bằng cách hạn chế những hoạt động khác, chẳng hạn như xem tivi. Đứa con út của cô sắp đi lớp. Nhưng dù rảnh rồi, cô đã học được một bài học rằng “ngay cả khi bạn có hai giờ nghỉ ngơi thì bạn cũng có thể làm được điều gì đó. Thêm được cái gì tốt cái đấy.”

Cả hai blogger này đều phải vừa làm vừa học trở thành doanh nhân và đây là kỹ năng không đến tự nhiên với hầu hết mọi người. Tôi cho rằng lý do khiến nhiều người tìm việc làm ngoài giờ hay chuyên tâm khởi dựng một doanh nghiệp đều vướng mắc ở các kế hoạch marketing nhiều cấp độ, hay ấn vào những quảng cáo trực tuyến với những tuyên bố xanh rờn như “Người mẹ kiếm được 9.000 đô-la một tháng trong khi làm việc bán thời gian tại nhà!” Với những cuộc phiêu lưu này, một người ít nhất đã làm được cái công việc cơ bản

nhất là vạch ra một doanh nghiệp cho bạn, dù rằng các mô hình kinh doanh hầu như chỉ mang lại lợi nhuận thích đáng cho những người đi đầu.

Chúng ta cũng có thể có công việc phụ vào các thời gian khác, chẳng hạn như cho thuê nhà – có rất nhiều sách đã viết về chủ đề này. Elizabeth Simmerman và chồng đã tăng thu nhập (cả hai đều là chuyên gia tư vấn) với nguồn thu nhập từ ngôi nhà cho thuê ở Boston. Cả hai cùng thích điều đó. Nhưng Elizabeth cho biết, họ phải chi trước nhiều khoản và chẳng có gì là hay ho khi sau cả tuần làm việc, tới cuối tuần họ lại phải lọ mọ đi sửa trần nhà. Không phải ai cũng thích việc sửa chữa (hay thuê người sửa chữa) và cho thuê nhà cũng có nhiều rủi ro như bất kỳ ngành nghề nào khác – điều mà những người mua đất để đầu tư ở Las Vegas năm 2007 đã phát hiện ra.

Một số người do không biết cách tiếp thị bản thân nên chỉ tìm được những công việc có mức thù lao thấp, không đòi hỏi kỹ năng, chẳng hạn như trả lời các cuộc điều tra trực tuyến. Hãy tin tôi đi, thời gian của bạn giá trị hơn vài xu tiền công khi bạn nháp chuột vào máy ô đó nhiều.

Một phương án tốt hơn là tự rèn luyện cách tư duy của một doanh nhân. Nói rộng ra, bạn có thể làm điều này bằng cách hỏi mình ba câu:

Tôi có kỹ năng gì hay tôi có thể học kỹ năng nào mà tôi thích?
Whalen nói: “Có rất nhiều kỹ năng sống cơ bản mà có thể bạn đã có sẵn”, chẳng hạn như chơi một nhạc cụ nào đó, nói tiếng nước ngoài, viết thư pháp, hiệu đính, viết đơn xin việc...

Tôi có thể kiếm tiền từ những kỹ năng nào trong đó? Nếu bạn có thể suy nghĩ sáng tạo, thì đừng mặc nhiên cho rằng không có thị trường nào cho các kỹ năng của mình. Ngay cả việc ngồi đọc báo hay xem tivi cũng có thể là một “kỹ năng”, nếu xét trong bối cảnh bạn nhận công việc trông nhà cho người khác vào ngày đi làm để thay họ nhận đồ bưu phẩm hay vào cuối tuần. Hãy lên một danh sách dài những công việc bạn có thể làm đi nhé.

Làm thế nào để gặp được những người sẵn sàng trả tiền cho tôi để làm những công việc đó? Trong ví dụ trên, bạn có thể làm hợp đồng với một công ty dịch vụ chăm sóc khách hàng để thế chân cho những nhân viên bị gọi đi làm đột xuất trong thời gian cần có ba thợ ống nước. Hãy hỏi và để ý xung quanh. Đó là những gì mà các doanh nhân thường làm và nếu bạn bắt đầu suy nghĩ theo lối này, chắc chắn bạn sẽ nghĩ ra được cách nào đó để kiếm thêm thu nhập, hoặc tìm kiếm việc nào đó mà bạn muốn thử làm chính thức.

LÀM SAO TÔI CÓ ĐỦ TIỀN?

Chán chán không phải ai cũng có thể điều chỉnh thu nhập và không phải ai cũng muốn làm như thế. Nhưng đôi khi, chỉ cần một hành động đơn giản là tư duy theo một hướng khác cũng có thể mang lại những tác động lớn. Hãy lấy chủ đề thời gian làm ví dụ. Khi cảm thấy quá mệt mỏi, thay vì nói: “Tôi không có thời gian”, bạn hãy nói: “Đó không phải là việc ưu tiên” và thử quan sát xem bạn cảm thấy như thế nào. Thường thì đây là lời giải thích hoàn toàn hợp lý cho việc bạn không muốn dành thời gian làm việc gì đó, chẳng hạn như lau rèm cửa. Những lời nói này nhắc cho chúng ta nhớ rằng thời gian là một lựa chọn.

Quan điểm tương tự cũng đúng với chuyện tiền nong. Thay vì nói “Tôi không đủ tiền mua nó” – với điều kiện “nó” ở đây là điều hợp lý – điều gì sẽ xảy ra nếu bạn chuyển sang đặt cho mình câu hỏi: “Tôi có thể làm gì để mua được nó?” Kelly Whalen, chủ nhân blog The Centsible Life, đã lên một danh sách gồm các trải nghiệm và tài sản mà cô mong muốn có trong đời của mình. Một mục tiêu trong đó là đưa gia đình – gồm cả 4 đứa con – tới Disney World. Có vô vàn cách thức khác nhau để làm điều này. Bạn có thể đặt mua vé máy bay hạng sang, ở trong những khách sạn xa hoa nhất và dùng bữa ở những nhà hàng đắt đỏ nhất. Nhưng điều cô chọn làm là nắm lấy một cơ hội: khi một người con trai của cô sắp tới đó tham gia một cuộc thi chế tạo robot, cô đã đưa cả gia đình đi theo. Họ tìm kiếm các cơ hội chi tiêu giá rẻ và đặt cọc trước tại một khách sạn. Cô xoay xở để mượn xe của một trong những khách hàng quảng cáo trên blog của mình (họ phải lái xe từ Philadelphia để vận chuyển robot). Họ cắt giảm các khoản chi tiêu khác và – dĩ nhiên – số tiền thu được từ blog của cô đã khiến cho chuyến đi đó trở nên khả thi hơn so với khi gia đình cô chỉ có một nguồn thu nhập.

Hãy nghiên cứu giá cả và tìm cách kiếm đủ số tiền để chi tiêu cho những khoản mà bạn muốn. Nếu bạn muốn nghỉ ngơi trong khoảng hai tháng trước khi tìm việc mới, hãy tính xem bạn cần có bao nhiêu tiền để trang trải chi phí sinh hoạt trong thời gian đó và bạn cần phải làm thêm bao nhiêu giờ, hay bạn phải nhận thêm công việc phụ để có được số tiền đó như thế nào. Nếu bạn có thể tìm ra cách trang trải cho những khoản chi phí đó, thì câu hỏi duy nhất còn lại mà bạn cần hỏi bản thân là liệu bạn có muốn chi tiền cho những khoản đó không.

Nhưng nhiều người trong chúng ta thậm chí còn không đoái hoài tới câu hỏi

thứ nhất và như vậy thì thực quá tệ hại. Khi bạn biết mình có thể kiếm thêm tiền thông qua một loạt các bước, chẳng hạn như gọi điện cho các khách hàng của mình để báo rằng mình sẽ dành cho họ mức giá ưu đãi, thì bạn không nhất thiết phải cân nhắc chuyện cắt giảm chi tiêu làm đầu. Bạn có thể nhận thấy với cùng một thời gian, thì việc bạn đầu tư thời gian đó có giúp bạn kiếm thêm tiền nhiều hơn so với việc tiết kiệm hay không.

Đó là cả một quan niệm mang tính cách mạng. Phần lớn các cuốn sách và các chuyên gia về tài chính đều sẽ nói điều ngược lại, rằng bạn nên chặt bóp từng xu và giảm tới mức tối thiểu từng khoản xa xỉ nhỏ nhỏ mới có thể cắt đáng được những khoản lớn trong cuộc sống – một căn nhà, một tuổi già êm đềm, hay một gia đình. Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ khuyên các bạn rằng thực ra chúng ta cũng nên hài lòng với việc chi tiêu ít hơn cho những khoản lớn – điều đó sẽ cho chúng ta có cơ hội thực hiện những việc nhỏ bé nhưng mang lại niềm vui cho mình. Cuốn sách này nói về cách mua hạnh phúc. Latte là món khoái khẩu nhỏ nhỏ đầu tiên mà người ta định gạt ra khỏi ngân sách khi họ cần thêm tiền. Bạn có thể thử tự pha cà phê tại nhà, nhưng bản thân tôi cũng đang sở hữu một chiếc máy pha cà phê mà người ta nói rằng nó có thể khiến sữa nổi bọt và tôi xin khẳng định rằng cà phê tự pha không giống với cà phê đi mua. Thiếu cà phê có thể sẽ làm bạn bứt rứt khó chịu cả ngày và đồng nghiệp cũng như gia đình bạn hẳn sẽ lấy làm vui mừng nếu bạn chịu bỏ ra vài đồng để bớt cau có. Tương tự, thỉnh thoảng khi bước chân vào cửa hàng, bạn cũng nên tặc lưỡi mua bất kỳ món nào mình thích ăn, chẳng hạn như càng cua hoàng đế chẳng hạn, dù là khi đó cửa hàng đang có đợt giảm giá hay không. Chúng vẫn còn rẻ chán so với việc đi ăn hàng! Mà việc bỏ tiền ra đi ăn hàng cũng đâu có gì sai, chưa kể đó còn là giải pháp lý tưởng khi bạn tổ chức sinh nhật hay muốn đãi bạn bè từ xa đến. Thậm chí, bữa ăn trưa văn phòng cũng là một cách giúp chúng ta xây dựng mối quan hệ tại nơi làm việc – về lý thuyết, mang cơm nhà đi ăn cũng ổn, đặc biệt là khi sếp bạn cũng có thói quen này, nhưng trên thực tế, nhiều khi cũng khó mà gây dựng mối quan hệ theo cách này. Có thể dễ dàng cắt giảm các chi phí ăn uống và giải trí, nhưng chính những lúc chúng ta ngồi ăn, tham gia vào các hoạt động giải trí và giao lưu kết bạn mới là những khoảnh khắc thú vị nhất.

Đó là cái khó đối với những người có tư tưởng tằn tiện, bởi thực ra việc cắt giảm hạn mức chi tiêu cho những khoản xa xỉ nhỏ nhất này không những gây khó chịu, mà nó còn chẳng để dư ra cho bạn nhiều tiền như bạn tưởng – nhất là so với những nỗi khó chịu mà bạn đang tự rước vào thân. Trung bình một gia đình chi 7,6% ngân sách cho thực phẩm tiêu thụ tại nhà và 5,3% cho thực

phẩm ăn bên ngoài. Như vậy, cho dù bạn có gạch bỏ hết các khoản ăn ngoài và cắt đi một nửa ngân sách cho đồ ăn thức uống, thì bạn cũng chỉ bỏ ra được cùng lắm là 9,1% trong số thu nhập, tức là chỉ hơn 4.500 đô-la trong số 50.000 đô-la thu nhập. Và vì các hộ gia đình có thu nhập cao hơn sẽ có tỷ lệ chi tiêu cho đồ ăn ít hơn so với các hộ gia đình có mức thu nhập trung bình, nên họ lại còn tiết kiệm được ít hơn nữa (khoảng 7.000 đô-la trong tổng số thu nhập 100.000 đô-la). Dĩ nhiên, đây là con số không hề nhỏ và với những ai vốn đã chi tiêu nhiều vì chỉ quen ăn hàng thì con số họ tiết kiệm được còn lớn hơn. Tuy vậy, nếu chỉ chăm chăm cắt giảm những khoản chi tiêu này thì bạn vẫn phải mất hàng năm tích góp mới có đủ tiền để trả khoản tiền mua nhà trả góp hay để gây dựng một quỹ “tích cốc phòng cơ” cho hắc hoi. Và điều quan trọng nhất là, trong suốt chừng ấy năm bóp bụng bóp dạ, bạn sẽ phải sống trong tâm trạng bứt rứt không yên vì hầu như bạn chỉ tồn tại – chứ không phải sống – nhờ cơm và các loại rau đậu củ quả chứ không hề được bước chân ra ngoài để ăn hàng.

Đây là một bức tranh thu nhỏ thể hiện cho một sự thật lớn hơn về kinh tế. Trong suốt những năm qua, khi nền kinh tế lâm vào khủng hoảng, trên các phương tiện thông tin đại chúng tràn ngập những câu chuyện về việc các doanh nghiệp phải cắt giảm chi phí. Người ta đã phải giở các hợp đồng tuyển dụng ra để thương lượng đi thương lượng lại cho tới khi cổ chày vát cũng chẳng ra giọt nước nào nữa mới thôi. Một số nơi còn dẹp cả khu tự làm salad hỗn hợp trong căng-tin dành cho nhân viên. Nhưng thực ra, khi doanh nghiệp lâm vào tình cảnh khó khăn, thì việc loại bỏ khu tự làm salad hỗn hợp cũng không giúp ích được gì nhiều mà còn khiến nhân viên của họ khổ sở hơn. Giải pháp nào tốt hơn ư? Hãy noi gương các doanh nghiệp có năng lực quản lý tốt: đầu tư vào những gì sẽ giúp bạn tăng trưởng doanh thu trong tương lai.

Theo Dave Lassman, phó giám đốc bộ phận hoạt động của Leed's, một công ty tại Pittsburgh chuyên sản xuất các vật phẩm khuyến mãi (như các vật phẩm tặng miễn phí tại các hội nghị), thì đây chính là cách làm của công ty anh trong đợt suy thoái kinh tế gần đây. Anh cho biết: “Chúng tôi nhìn vào thị trường, vào các đối thủ và nhận thấy rằng mình có cơ hội chiếm lĩnh một chút thị phần”. Và thế là họ bắt tay vào tuyển dụng nhân sự cho bộ phận phát triển sản phẩm trong khi các công ty khác đều đồng loạt sa thải nhân viên. Kết quả là, khi nền kinh tế khởi sắc, doanh số bán hàng của họ “cao hơn mục tiêu đề ra và hơn con số trung bình toàn ngành.”

Bạn có thể làm được như thế chứ? Việc tăng mức thu nhập thêm 12% có khó

khẩn lắm không? Số tiền thêm này, nếu trừ đi thuế thu nhập, sẽ tương đương với mức 9,1% mà bạn có thể tiết kiệm được từ các phiếu khuyến mãi hay từ chế độ ăn uống tần tiện. Nếu bạn yêu thích công việc của mình và có cơ hội làm thêm, hoặc bạn tìm được một công việc làm ngoài mà bạn thấy hứng thú, thì nó sẽ thú vị hơn nhiều so với việc chúi đầu vào lục tìm các phiếu khuyến mãi. Nếu có thể tăng thu nhập lên hơn 12%, thì khi đó bạn đã có thể tiết kiệm được một khoản tiền kha khá cho các mục tiêu lâu dài mà không cần phải hy sinh những sở thích nho nhỏ hàng ngày. Tiết kiệm là một việc làm khó khăn khi nó đòi hỏi bạn phải hạ thấp mức sống hiện thời, thắt lưng buộc bụng hàng ngày. Nhưng nếu kiếm thêm được chút nào đó thì sự việc sẽ trở nên dễ dàng hơn. Có thể cả việc tiết kiệm và kiếm thêm tiền đều khó khả thi, nhưng dẫu sao cũng đáng để bạn suy ngẫm.

Chính bản thân tôi cũng từng phải rất chật vật mới suy nghĩ được theo lối này. Tôi cũng lớn lên trong một gia đình có truyền thống tích góp phiếu khuyến mãi, chỉ có điều chúng tôi không quá nghiện tích trữ đồ, cất phiếu khuyến mãi, hay các đợt khuyến mãi mua nhiều. Chúng tôi có những mục đích khiêm tốn hơn. Tuy vậy, tôi vẫn coi siêu thị là nơi mình nên tiết kiệm và tiết kiệm tiền khi đi mua sắm là điều mà tôi – một người chặt chẽ về kinh tế – nên làm. Tôi vẫn giữ cái lối suy nghĩ ấy, dù khi đã nhận ra những đêm tôi thèm gọi pizza là những đêm trong nhà tôi chẳng có món nào khoái khẩu. Mà để mua được một chiếc pizza giá rẻ thì phải tích góp cả đồng phiếu khuyến mãi.

Tuy nhiên, trong vài năm trở lại đây, tôi đã cố gắng thay đổi tư duy tiết kiệm của mình bằng cách đầu tư tiếp cận với những lớp độc giả mới, dù chưa quen thuộc nhưng họ sẽ trân trọng những lời tư vấn của tôi. Cứ khi nào nhìn thấy một phiếu khuyến mãi giảm 1 đô-la cho mỗi ly nước quả kèm theo tờ *Tạp chí Phố Wall* (một sự kết hợp kỳ quặc) trên trang chuyên đăng khuyến mãi SmartSource, tôi lại gửi email cho người biên tập viên. Không phải lần nào tôi cũng thành công, nhưng thường thì cũng có kết quả.

Dĩ nhiên, điều này khơi lên một câu hỏi: nếu tôi biết mình có thể kiếm thêm thu nhập bằng cách làm việc nỗ lực hơn – dù là số tiền đó không nhiều – thì tại sao tôi lại không làm? Câu hỏi này chạm đến một vấn đề rộng hơn, đó là thu nhập là một sự lựa chọn, tức là liên quan tới phần thứ hai của câu hỏi “tôi có thể mua nó bằng cách nào?”; tôi có muốn có nó hay không? Người bình thường có thể kiếm được 200.000 đô-la/năm nếu họ tiết kiệm, nhưng thường thì họ sẽ không hướng tới điều đó bởi luôn tồn tại những ưu tiên mâu thuẫn với nhau.

Và một trong những ưu tiên đó là một đời sống thoải mái hơn. Tôi thấy làm

việc thì thú vị và thoải mái hơn là xem tivi, nhưng có lẽ tôi lại nằm trong nhóm thiểu số. Linda Formichelli, chủ nhân blog The Renegade Writer, cho tôi biết rằng trong những năm qua, số tiền chi tiêu của cô ngày càng tăng, nhưng sau đó cô tự nhắc nhở mình rằng: “Bây giờ thì mình phải kiếm thêm tiền để trang trải cho những khoản đó!” Cô còn bổ sung các khoản chi tiêu nữa như tiền học thêm kỹ năng, tiền thuê một văn phòng theo giờ và truyền hình cáp (“chỉ để xem chương trình *Project Runway* thôi, nhưng chẳng lẽ tôi không xứng đáng được xem tivi sau khi đã làm việc vất vả như vậy sao?”). Và quả thực, cô ấy đã kiếm được số tiền để bù vào những khoản chi tiêu đó mà không phải làm thêm quá nhiều. Cô đã xuất bản những cuốn sách điện tử, các khóa đào tạo, các ý tưởng bài viết mới, các hoạt động hướng dẫn khách hàng, v.v...

Vấn đề nằm ở chỗ, cô ấy không mấy hứng thú với cuộc sống bận rộn. Cô kể: “Một hôm, tôi bị căng thẳng tới mức đau dạ dày và không thể đứng dậy khỏi ghế được. Ngày hôm đó tôi có hẹn với chuyên gia tư vấn đời sống và chị ấy nói rằng mỗi lần chúng tôi gặp nhau, tôi lại yêu cầu chị ấy giúp tìm thêm những thử thách mới, những dự án mới, những cách thức mới để kiếm thêm tiền. Nhưng chị ấy thấy tôi đang bị căng thẳng và hỏi liệu tôi có nghĩ tới việc cắt giảm chi tiêu đi không?” Và Linda đã làm thế.

Mặc dù thu nhập có mối tương quan với hạnh phúc, song thu nhập nhiều hơn không có nghĩa là con người sẽ hạnh phúc hơn. Có những điều đem lại cho chúng ta niềm vui hơn so với những việc khác và đôi khi công việc là một sự đầu tư. Chúng ta lựa chọn công việc yêu thích tuy lương thấp và mang lại ích lợi cho chúng ta – dù rằng đó chỉ là lợi ích về mặt tinh thần nhưng khiến chúng ta vui vẻ – thay vì một công việc lương cao. Đó là lý do tại sao trong suốt 3 năm qua tôi không hề viết thuê cho ai cuốn sách nào cả.

Jaime Tardy và gia đình cô cũng đưa ra quyết định tương tự. Tôi quen Jaime vì cô ấy viết một blog có tên Eventual Millionaire, trong đó mỗi tuần cô đăng tải một bài phỏng vấn các nhà triệu phú và cô kể về cách gia đình cô thanh toán được khoản nợ 70.000 đô-la trong một thời gian ngắn. Nhưng điều khiến tôi thấy thú vị là cả hai vợ chồng cô cùng chủ động cắt giảm nửa số ngân sách gia đình để mưu cầu hạnh phúc.

Trước đó, Jaime làm việc cho doanh nghiệp và kiếm được khoảng 100.000 đô-la mỗi năm, nhưng cô thường xuyên phải đi lại. Chồng cô là một diễn viên xiếc. Thu nhập của anh vào khoảng 40.000 đô-la/năm và anh cũng phải di chuyển rất nhiều. Do thu nhập của Jaime chiếm hơn 2/3 tổng mức thu nhập của cả gia đình, nên khi họ có con và không muốn phải xoay xở với đủ thứ

công việc của một gia đình có cả hai bố mẹ đều di chuyển liên tục, thì giải pháp hiển nhiên là chồng cô sẽ làm việc ít hơn và chỉ đi biểu diễn ở gần nhà. Nhưng vấn đề lại nằm ở chỗ Jaime không thích công việc của cô, mà chồng cô thì lại đam mê nghiệp diễn. Nếu cô ấy phải làm việc nhiều hơn, còn chồng hạn chế biểu diễn, thì cả hai sẽ đều trở nên khổ sở.

Vì vậy họ đi đến một giải pháp khác. Chồng cô sẽ nỗ lực phát triển sự nghiệp để tăng tiền cát-xê và tìm kiếm các địa điểm biểu diễn mới, còn cô sẽ mở một công ty tư vấn cho các doanh nghiệp. Thu nhập của Jaime giảm xuống rõ rệt, nhưng cô cũng hạn chế bớt giờ làm việc dù rằng bất cứ lúc nào cần thiết, cô đều có thể tăng giờ làm. Hiện nay, cô không tăng giờ làm, bởi vì gia đình cô giờ đã thay đổi hoàn toàn cơ cấu chi tiêu và họ cũng đã chuyển tới sống ở một ngôi nhà rẻ hơn. Nhưng biết đâu trong tương lai họ lại sẽ quyết định điều chỉnh thu nhập một lần nữa. Jaime nói: “Tôi biết là chúng tôi có thể kiếm được 140.000 đô-la mỗi năm, nhưng lần này tôi sẽ tự mình kiếm số tiền đó”, theo cách cô muốn và làm những gì mà cô thích. Vì họ đều yêu thích công việc của mình, nên cả hai đều cảm thấy khá hài lòng – và sự hài lòng – cho dù thu nhập của bạn ra sao – cũng là điểm chính của cuốn sách này.

Chương 3

Hãy nghĩ lại về việc nghỉ hưu

Judith Van Ginkel đã 72 tuổi nhưng bà vẫn làm việc tới 50 – 60 tiếng mỗi tuần. Dầu vậy, bà vẫn tự coi mình là “người may mắn nhất thế giới.”

Bởi bà đã làm việc trong ngành y tế kể từ năm 1981, công việc hàng ngày của bà là quản lý quỹ Every Child Succeeds (Thành công cho mọi trẻ em), một chương trình thăm hỏi, đào tạo tại nhà cho các bậc phụ huynh do bà khởi lập cùng với tổ chức Chung sức vì thành phố Cincinnati tốt đẹp hơn và Bệnh viện nhi Cincinnati. Trong suốt thập kỷ qua, các nhân viên xã hội trong nhóm của bà đã thực hiện hơn 370.000 lượt tới thăm đối với 17.000 phụ nữ mang thai gặp rủi ro và con cái họ nhằm chăm sóc và hỗ trợ họ về mặt y tế. Họ phát hiện những trường hợp bị trầm cảm sau sinh, theo đó tư vấn cho các bà mẹ, chẳng hạn như khuyên họ đọc sách báo hay chơi đùa cùng con. Họ còn hướng dẫn các kiến thức về dinh dưỡng và theo dõi sự phát triển cũng như trưởng thành của các em nhỏ. Dưới sự giám sát của họ, tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh trong các gia đình tham gia chương trình là 4,7/1.000 ca sinh nở, trong khi con số trung bình toàn quốc là 6,8/1.000, dù rằng tỷ lệ nghèo đói ở khu vực này khá cao. Rõ ràng, đây là một kết quả mà Van Ginkel có đủ lý do để tự hào. Bà nói: “Tôi sẽ còn tiếp tục làm công việc này cho tới khi không còn làm được nữa mới thôi”. Hàng ngày, bà ra khỏi nhà lúc 7 giờ 15 phút và “cố gắng” về nhà lúc 6 giờ hoặc 6 rưỡi chiều. Bà cũng dành thời gian để đi du lịch cùng chồng, nhưng ngoài chuyện đó ra, thì cách bà sử dụng thời gian nghỉ hưu của mình (hiện bà vẫn nhận lương làm việc toàn thời gian) hoàn toàn xa lạ với tâm trạng phấn khích, hưởng thụ thường tình.

Dĩ nhiên, Van Ginkel thuộc tuýp người năng nổ bậc nhất, nhưng bà không phải là người cao tuổi duy nhất vẫn còn tham gia lực lượng lao động. Theo số liệu của Cục Thống kê lao động, sau nhiều thập kỷ suy giảm, tỷ lệ người lao động ở độ tuổi từ 65 trở lên đã tăng tới 101% trong giai đoạn 1997 – 2007, trong khi lực lượng lao động nói chung chỉ gia tăng ở mức 59%. Do sự phát triển này mà trong năm 2008, tỷ lệ tham gia lực lượng lao động ở những người trên 65 tuổi là 16,8%, một con số có vẻ thấp, nhưng trong đó bao gồm cả những cụ sắp gần đất xa trời. Với nhóm tuổi trẻ hơn (từ 65 – 69 tuổi), có tới 30,7% vẫn đang làm việc hoặc tìm việc làm. Cục Thống kê lao động dự báo, tới năm 2018,

con số này sẽ tăng lên tới 36,9% vì kết quả các cuộc điều tra đối với thế hệ baby boomer (những người sinh ra vào khoảng năm 1946 – 1964) cho thấy, những người hiện đang làm việc không có ý định nghỉ hưu chừng nào họ vẫn còn đủ điều kiện để thụ hưởng các lợi ích an sinh xã hội.

Dĩ nhiên, không phải mọi người cao tuổi đều cảm thấy may mắn như trường hợp Van Ginkel, bởi bà làm việc chủ yếu xuất phát từ mong muốn của mình. Nhưng dù là có những người phải tiếp tục làm việc trong tuổi già do tình hình kinh tế suy thoái, song xu hướng làm việc ở người cao tuổi lại bắt đầu tăng trong những giai đoạn kinh tế ổn định – và tôi cho rằng đây là một sự phát triển tích cực nếu chúng ta nhìn vào giao điểm giữa tiền bạc và hạnh phúc. Có một thực tế cần nhìn nhận là con người vừa cần và muốn được tham gia lâu hơn vào lực lượng xã hội khi mà tuổi thọ con người ngày càng gia tăng. Một nghiên cứu công bố trên Tạp chí *Tâm lý Sức khỏe nghề nghiệp* năm 2009 cho thấy, trong điều kiện sức khỏe ban đầu như nhau, những người tiếp tục làm việc sau tuổi nghỉ hưu trong mọi lĩnh vực đều ít mắc bệnh hơn và ít bị hạn chế về mặt thể chất/chức năng hơn, những người tiếp tục làm việc trong lĩnh vực họ vẫn quen làm trước đây có sức khỏe trí não tốt hơn. Người cao tuổi có thu nhập ổn định sẽ cảm thấy an tâm hơn, chi tiêu nhiều hơn và họ đầu tư kinh nghiệm, kiến thức của mình cho các tổ chức, các doanh nghiệp, từ đó giúp thúc đẩy nền kinh tế và đồng thời giúp đỡ cho thế hệ lao động trẻ.

Thú thực, tôi cho rằng toàn bộ quan điểm thường tình hiện nay về nghỉ hưu – rằng số tiền chúng ta ki cốp bằng cách nhin ăn nhin mặc hàng ngày nên dành để phục vụ một tuổi già thoải mái về sau – cần phải điều chỉnh lại. Đúng là bạn nên tiết kiệm cho tuổi già, mà trong các phần tiếp sau của cuốn sách này cũng không hề có đoạn nào khuyên bạn tháo khoán khoán tiết kiệm đó của mình cả. Cá nhân tôi thậm chí còn cho rằng mọi người nên tiết kiệm nhiều hơn con số định mức trong các tài khoản tiết kiệm hưu trí (được ưu đãi về thuế) và khoản tiền tiết kiệm dự phòng những lúc tháng ba ngày tám của họ cũng phải được nâng cao hơn nhiều nhiều nữa. Nước Mỹ hiện có tới hàng triệu người thất nghiệp và trong nửa năm sau hoặc lâu hơn nữa họ vẫn chưa thể tìm được một công việc nào – họ chính là minh chứng cho thấy những khó khăn về kinh tế có thể trải qua một thời gian rất dài. Nhưng bên cạnh đó, tôi cũng thấy rằng quan điểm về nghỉ hưu theo như cách mà giới hoạch định tài chính vẫn nói về nó hiện nay có phần quá đà, xét cả về cách tính toán và những việc cần làm.

Bạn làm việc đâu chỉ để có thể nghỉ ngơi yên ổn trong 20-30 năm cuối đời – có nhiều lý do khác hấp dẫn hơn chứ. Về mặt tối ưu hóa sức khỏe, bạn đâu chỉ

chăm chú vào câu hỏi duy nhất là mình cần phải làm việc trong bao nhiêu năm đủ để có một tuổi già an nhiên. Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta thôi nghĩ về công việc như một cách giúp mang lại hạnh phúc cho chúng ta trong tuổi già? Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta coi công việc cũng là một nguồn hạnh phúc ngay trong lúc này? Điều gì sẽ xảy ra nếu thay vì tính toán xem khi nào sẽ có đủ tiền để nghỉ hưu, bạn dùng thời gian đó để tìm một công việc khiến bạn đam mê tới mức bạn không muốn nghỉ ngơi? Người hạnh phúc tạo dựng của cải – dĩ nhiên là vậy rồi. Nhưng, như trường hợp bà Van Ginkel, những người hạnh phúc cũng biết rằng một công việc có ý nghĩa sẽ mang theo những niềm vui thích tự thân, chứ không chỉ đơn thuần là một phương tiện giúp bạn có được sự thoải mái trong tương lai xa xôi.

BÀI TOÁN HƯU RẮC RỐI

Nền văn hóa hiện nay ở Mỹ vốn từ lâu đã là một sự phản chiếu những trải nghiệm của thế hệ ra đời sau Thế chiến II. Và vì thế, đầu đó vào khoảng cuối thập niên 1980, khi những người trong thế hệ này chợt nhận ra rằng vài thập kỷ nữa họ sẽ bước vào tuổi lục tuần, thì các công trình viết về tuổi nghỉ hưu cũng gia tăng đột biến. Khi còn là thực tập sinh ở Tạp chí *Forbes* hè năm 2000, tôi có tham gia vào một nghiên cứu trong đó chúng tôi ghép (theo cách nói của nhà báo Carolyn Geer) “10 độc giả của tờ *Fortune*, những người không chỉ mơ ước có một đời sống về hưu thoải mái mà còn muốn về hưu non” với các chuyên gia tài chính hàng đầu “giúp xây dựng các kế hoạch chi tiết, phù hợp riêng với từng cá nhân hay từng cặp vợ chồng, nhằm mục đích giúp họ sớm thoát khỏi cảnh nhọc nhằn tranh đua kiếm miếng cơm manh áo – hay chí ít là giúp họ có thể nghỉ ngơi trước tuổi nghỉ hưu nhiều năm”.

Nhưng theo như tôi nhớ, thì ngay cả khi đó, các cố vấn tài chính mà chúng tôi gọi đến cũng đều là những người bi quan yếm thế. Những người hy vọng về hưu sớm có suy nghĩ tới những khoản phí y tế – sức khỏe không, nhất là trong trường hợp họ sẽ không có tên trong danh sách Medicare trong hàng chục năm liền? Họ có nhận ra rằng cổ phiếu không phải lúc nào cũng tăng trưởng 25% mỗi năm? Tuy nhiên, vẫn có một số cố vấn táo bạo tư vấn cho những người vừa muốn về hưu “non”, lại vừa muốn cho con vào học trường Harvard, khởi nghiệp kinh doanh, hay như trong trường hợp của Dida Kutz, một nhà báo viết về công nghệ khoảng 40 tuổi mà khi đó tôi từng phỏng vấn, anh muốn được đi lặn biển ở Malaysia. Họ coi như các quyền chọn mua cổ phiếu được phân phát miễn phí như kẹo ở thung lũng Silicon vậy. Từ những cuộc trao đổi với các nhà

hoạch định tài chính đó, tôi học được một điều là những đánh giá âm ảm như vậy là một phần công việc của họ. Dù cho bạn có tiết kiệm được bao nhiêu đi chăng nữa, thì cố vấn tài chính của bạn vẫn sẽ nói cho bạn hay rằng chừng đó chưa đủ đâu và cứ xét về cái thực tế là hầu như chúng ta chẳng tiết kiệm được gì cả, thì có lẽ họ kiểu gì cũng đúng mà thôi. Các nhà hoạch định tài chính kể về những người tới gặp họ khi đã 45 tuổi, với 80.000 đô-la tiết kiệm được và muốn nghỉ hưu trong 10 năm tới với mức thu nhập hưu trí hàng năm là một khoản 6 con số. Và thế là họ hỏi, tôi nên mua loại cổ phiếu nào? Họ hỏi như thế rào cản duy nhất ngăn họ đến với mục tiêu của mình chỉ đơn thuần là vấn đề phân bổ tài sản ở đâu cho hợp lý vậy.

Dù vậy, chúng tôi vẫn đưa ra lời khuyên. Gói đề xuất nghỉ hưu sớm của chúng tôi chạy từ ngày 14 tháng 8 năm 2000. Hơn một năm sau, thị trường chứng khoán tự xuống dốc không phanh. Hai năm sau, tạp chí Fortune tìm kiếm lại những người muốn được nghỉ hưu sớm này và thấy rằng họ đã thu hẹp các kế hoạch của mình. Chẳng hạn trường hợp của Dida Kutz: công ty công nghệ nơi cô làm việc đã bị phá sản, công ty phần mềm sau đó của cô cũng vậy. Cô quay sang thành lập một công ty phân phối ngọc mắt mèo, song khoản chi phí ban đầu cho việc đó đã ngốn hết số tiền tiết kiệm của cô. Trong một bài báo theo sát nghiên cứu này do Janice Revell viết năm 2002 có đoạn: “Ngay cả trong những lời tư vấn tốt nhất về vấn đề nghỉ hưu cũng tồn tại một vấn đề, đây là một sai sót mà các nhà hoạch định tài chính (và cả các nhà báo nữa) dường như rất hay quên. Ngay cả những người tiết kiệm kiên tâm nhất, ngay cả những người có sự đầu tư tài sản khôn ngoan nhất, cũng nhận thấy rằng luôn có cái gì đó đang lăm le đe dọa tới ổ trứng vàng của mình. Vì chưa tìm được cách gọi nào hợp lý hơn, nên chúng ta hãy tạm gọi nó là ‘thực tế’”.

Năm 2011, tôi tiếp tục liên hệ với Kutz và thấy rằng “thực tế” đã tiếp tục với một cường độ mạnh hơn. Sau khi trải qua hàng loạt những biến cố không may (trong đó có cả một vụ tai nạn lặn biển suýt cướp đi sinh mạng của cô và cái chết của người bạn trai trong một tai nạn lái tàu), cuối cùng cô đành an phận với một công việc hành chính ổn định: biên tập viên cho Viện Ngôn ngữ Bộ Quốc phòng ở Monterey, California. Sau những bi kịch trên biển mà cô phải gánh chịu – chứ không phải do kế hoạch đi lặn biển ở Malaysia mà bài báo đầu tiên của chúng tôi dự đoán rằng cô có thể thực hiện được nó trong năm 2005 – cô đã tránh các môn thể thao dưới nước trong một thời gian dài. 11 năm sau những lần trao đổi đầu tiên, khi chúng tôi gặp lại nhau, mọi chuyện đã sáng sủa hơn. Lúc đó cô đang quản lý một trang web chuyên về lặn biển, tham gia làm tình nguyện viên ở khu nuôi cá Vịnh Monterey và nghiên cứu thêm về lặn

biên. Cô cũng học thêm để chuyển sang công việc khác giúp cô được linh động hơn để thực hiện những công việc kể trên. Tuy nhiên, “nghỉ hưu” không còn dự phần trong các kế hoạch này nữa. “Tôi nhận ra rằng mình sẽ còn làm việc tới khi 70 tuổi”, Kutz chia sẻ.

Tuy nhiên, dù các kế hoạch đã thay đổi, nhưng ý tưởng tiết kiệm cho một tuổi già an toàn (“an toàn” ở đây có nghĩa là bạn có đủ tiền/tài sản để ngừng làm việc mãi mãi vì được hưởng số tiền lãi 4%/năm từ khoản tiền gốc) vẫn còn đó. Vào những năm nền kinh tế khó khăn, thì các bài viết trong đó chỉ cần chuyển sang đề tài làm sao để bảo vệ tài sản hay tính toán để các kế hoạch tiết kiệm trở lại quỹ đạo ban đầu.

Đối với tôi, cái thú vị nhất ở đây là việc chúng ta lại có tư tưởng “nghỉ hưu” ngay từ ban đầu. Trước kia, đối với nhiều người, tài sản nghỉ hưu của họ là con cái – những đứa con sẽ chăm sóc họ khi họ về già. Nhưng giải pháp này không phải lúc nào cũng hiệu quả, nên tình trạng nghèo đói ở người già từ lâu đã là một nhức nhối trong xã hội. Khi nhà nước hiện đại ra đời, nó lại trở thành một rắc rối về chính sách. Và tới năm 1889, thủ tướng Đức, Otto von Bismarck, cho ra mắt chương trình bảo hiểm xã hội người cao tuổi đầu tiên trên thế giới. Quỹ này thu thập những đóng góp từ đơn vị tuyển dụng, người lao động và nhà nước và khi tới tuổi 70, người lao động sẽ đủ điều kiện để được nhận lương hưu. Sau đó, Đức hạ thấp mức tuổi quy định xuống còn 65 – đây cũng là mức tuổi mà tổng thống Mỹ, Franklin Roosevelt, chọn khi ông đưa ra chương trình An sinh Xã hội năm 1935. Đây có thể coi là một chương trình tiết kiệm bắt buộc nhằm đề phòng những rủi ro và biến cố mà người cao tuổi gặp phải. Những chương trình này bổ sung vào các khoản lương hưu mà các công ty bắt đầu thanh toán cho người lao động nghỉ hưu vào khoảng đầu thế kỷ XX.

Bên cạnh việc phòng tránh tình trạng nghèo đói ở tuổi già, chương trình lương hưu, theo cách nhìn của một số nhà hoạch định chính sách, cũng có một lợi ích khác. Bằng cách để người cao tuổi nhận được một khoản thu nhập mà không cần làm việc, tức là chúng ta đã “hối lộ” để họ tự nguyện ra khỏi lực lượng lao động, từ đó nhường cơ hội việc làm cho giới trẻ. Thuyết “số lượng lao động cố định” này – tức là ý tưởng cho rằng số lượng công việc trong nền kinh tế là một con số cố định, không thay đổi – từ lâu đã là một phần trong những tranh cãi, dù rằng giới kinh tế học đã coi đó là một quan điểm sai lầm. Một trong những lý do tại sao các lợi ích của chương trình An sinh Xã hội lại nổi bật trong những năm đầu của chương trình hưu trí này – và không lâu sau đó chương trình này còn cho phép người lao động nghỉ hưu sớm (từ 62 tuổi) – là

nó được coi như một giải pháp mang lại lợi ích cho nhiều bên. Người cao tuổi có thể ngừng làm việc và việc họ nghỉ hưu (trên lý thuyết) sẽ giúp tạo công ăn việc làm cho người mới.

Tuy nhiên, dần dần, tất cả những chương trình này đều gặp phải những rắc rối cả về phân nhân khẩu học và tài chính. Tỷ lệ sinh ở Mỹ giảm từ gần 4 trẻ/phụ nữ giữa những năm 1950 xuống còn dưới 2 trẻ/phụ nữ trong thập niên 1970. Số tiền do người lao động đóng vào quỹ An sinh Xã hội ngay lập tức phải đưa ra thanh toán cho những người thụ hưởng chứ không được giữ lại trong các tài khoản cá nhân và vì thế, để giữ an toàn cho chương trình này, cần phải duy trì tỷ lệ người lao động/người về hưu cao. Nhưng trước đợt bùng nổ dân số hồi thập niên 1970, lực lượng lao động lại sắp phải đối mặt với tình trạng thiếu người hỗ trợ những người ở thế hệ này khi họ về hưu. Bỏ sung vào cho tình trạng phức tạp rắc rối này là tin tốt lành rằng tuổi thọ của con người ngày một tăng cao. Khi Tổng thống Roosevelt lập ra quỹ An sinh Xã hội những năm 1930, thì tuổi thọ trung bình là 58 đối với nam và 62 đối với nữ – tuy rằng, Ban An sinh xã hội có phần hơi nhạy cảm quá mức khi nhắc tới chuyện này vì nó ám chỉ rằng Roosevelt đã tạo nên một hệ thống trong đó đa phần mọi người cùng đóng góp vào quỹ đó mà chẳng mong có ngày nhận lại được chút gì. Như nhận xét của Ban An sinh xã hội, tuổi thọ trung bình thấp như vậy thể hiện tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh rất cao, cao tới mức mà trong một thời đại chưa phát minh ra được các loại thuốc kháng sinh và vắc-xin hiệu quả như thời đó, thì ngay cả những tổ chức hoạt động hiệu quả như quỹ Thành công cho mọi trẻ em của bà Van Ginkel chắc cũng không tác động được gì nhiều. Tuy vậy, ngày nay, đa phần những ai có thể sống qua giai đoạn 21 tuổi có thể sống tiếp tới 65 tuổi. Và những người bước vào tuổi 65 với tình trạng sức khỏe tốt sẽ hoàn toàn có cơ sở để hy vọng tiếp tục sống tới 85 tuổi hoặc hơn.

20 – 30 năm, hay đôi khi thậm chí là 40 năm, là cả một quãng thời gian dài. Việc hứa hẹn cho người lao động những lợi ích hưu trí như vậy lâu nay đã gây căng thẳng cho gánh nặng tài chính của nhiều công ty, nhất là trong bối cảnh họ phải cạnh tranh trong một thế giới mở và khắc nghiệt hơn. Một số công ty đã giải phóng khỏi những trách nhiệm đó trong tình trạng giải thể. Một số công ty khác thì trầy trật để đáp ứng những lợi ích đó. Nhiều công ty đã ngừng cuộc chơi và rất nhiều công ty mới thành lập phải giải tán, một phần vì khoản chi phí đó và cũng bởi thị trường lao động đã thay đổi. Chế độ lương hưu hoạt động hiệu quả nhất trong một môi trường mà người lao động trung thành với công ty của mình trong nhiều thập kỷ. Ngày nay không còn mấy ai làm được điều đó nữa, và có lẽ tuổi đời của các công ty cũng đang thu hẹp dần. Một

nhân viên trẻ của Google có lần nói với tôi rằng anh không thể hình dung được Google sẽ ra sao nếu cứ giữ nguyên hình thức này trong 50 năm tới. Suy cho cùng thì, 50 năm về trước, không có nhiều Internet để tìm kiếm, đó là chưa kể tới con số ít ỏi các máy tính cá nhân, phương tiện giúp con người truy cập Internet. Chúng ta không biết 50 năm tới đây mình sẽ lấy thông tin như thế nào và liệu một công ty như Google có còn cơ hội được dự phần trong đó – hay thậm chí chỉ là tồn tại trong đó – hay không. Vậy cơ chế lương hưu sẽ vận hành như thế nào trong bối cảnh đó? Anh nhân viên trẻ nói trên thích mô hình đóng góp cố định, chẳng hạn quỹ 401(k). Những chương trình đó giúp người lao động tiết kiệm cho tuổi nghỉ hưu của mình và thường chúng sẽ kết hợp với các quỹ lương hưu của doanh nghiệp. Tuy vậy, khác với việc có một cơ chế lương hưu, người lao động hiện nay lại được cầm tiền, cho dù anh ta có làm việc ở doanh nghiệp đó bao lâu đi chăng nữa và mỗi khi thay đổi chỗ làm, anh ta hoàn toàn có thể dễ dàng lấy số tiền đó đi theo. Ngày nay, đa phần người tham gia lực lượng lao động ở Mỹ đều tham gia quỹ 401 (k) hoặc các chương trình tương tự.

Trên lý thuyết, quỹ 401 (k) cho phép mọi người có được khoản tiền tiết kiệm đáng kể. Và một phần quan trọng trong các công trình viết về vấn đề tài chính cá nhân và giải thích tại sao điều đó lại xảy ra, bằng cách dẫn ra sự kỳ diệu của một khoản lãi suất tích lũy trái dài suốt 40 năm (hoặc lâu hơn). Chẳng hạn, trong cuốn *Tái thiết đồng tiền*, Dave Ramsey đã đưa cho chúng ta ví dụ minh họa về một gia đình trung bình đầu tư 7.500 đô-la mỗi năm (tức 625 đô-la/tháng) từ tài khoản tiết kiệm hưu trí được miễn thuế của họ. Họ cứ liên tục làm như thế từ năm 30 tuổi tới khi 70 tuổi, với lãi suất nhận được là 12% một năm. Như vậy, cuối cùng, họ sẽ có trong tay 7.588.545 đô-la. Ramsey có thận trọng đề cập rằng con số này có thể hơi lạc quan quá mức: “Nếu tôi chỉ đúng có một nửa thì sao? Nếu bạn rút cuộc chỉ thu về 4 triệu đô-la thì sao?” Dĩ nhiên, vấn đề ở đây là con số 4 triệu đô-la này vẫn là một con số rất lớn, hơn tất cả những gì mà phần lớn chúng ta có thể tích lũy được. Ramsey cho biết anh lấy con số lãi suất 12% vì “thị trường chứng khoán, qua lịch sử hoạt động của mình cho tới nay, đã đạt tới con số lợi nhuận đầu tư trung bình là 12%.” Trong giai đoạn 40 năm gần đây, trong giai đoạn 1970-2009, chỉ số S&P 500 mang lại mức lãi suất 10,38% mỗi năm, dù rằng thị trường tài chính đã gặp khủng hoảng nặng nề vào năm 2008-2009, vì vậy cách tính như trên xem ra cũng có vẻ hợp lý. Trong cuốn *Nhà triệu phú tự động*, bậc thầy tư vấn tài chính cá nhân nổi tiếng, David Bach, cũng gợi ý rằng chúng ta có thể tiết kiệm với số tiền nhỏ hơn mà vẫn gây dựng được cho mình khối tài sản triệu đô nếu bắt đầu từ sớm. Giả dụ với mức lãi suất 10% một năm, thì một người 15 tuổi có thể tiết kiệm

được 3.000 đô-la trong 5 năm, sau đó, nếu người này không thêm bớt gì vào khoản tiền này, thì tới năm 65 tuổi, anh ta có thể ung dung nhận được 1,6 triệu đô-la.

Đây là những con số khổng lồ và những biểu đồ vẽ tỷ lệ lãi kép như thế này lúc nào cũng có thể khiến người ta hào hứng, nhưng vẫn có một số điểm cần lưu ý. Trước hết là tác động của lạm phát, nó có thể gây tổn thất nhiều hơn bạn tưởng. Như Bach đề xuất, thì việc đầu tư 3.000 đô-la mỗi năm hiện nay có vẻ khả thi, nó tương đương với việc bạn để dành chưa đầy 10 đô-la mỗi ngày. Cắt giảm một vài cốc cà phê (ly latté mà nhờ ông, nó đã được nổi tiếng), bữa ăn trưa, những chuyến mua sắm và thế là bạn có thể kiếm được số tiền đó. Tiết kiệm 7.500 đô-la một năm có lẽ là một kế hoạch táo bạo hơn, nhưng nó vẫn chỉ chiếm 15% trong mức thu nhập trung bình 50.000 đô-la của một hộ gia đình. Nếu bạn cũng được công ty chi trả 50% trong quỹ lương hưu, thì bạn sẽ chỉ cần tiết kiệm 5.000 đô-la/năm thôi để có được số tiền lời lãi như thế. Một lần nữa, điều này có khả thi.

Tuy nhiên, khi nghĩ về vấn đề lạm phát, bạn hãy thử nghĩ: tiết kiệm 3.000 đô-la/năm trong năm 1970 – con số được điều chỉnh để cho tương đương với giá trị của những con số mà Ramsey và Bach đề xuất – có lẽ sẽ là một vấn đề hoàn toàn khác. Mức thu nhập hộ gia đình trung bình thời đó (tính theo thời giá 1970) là khoảng 9.000 đô-la/năm. Việc yêu cầu một thanh niên thời đó đầu tư 3.000 đô-la mỗi năm chẳng khác gì việc yêu cầu một thanh niên 22 tuổi thời nay bỏ ra 17.000 – 18.000 đô-la hàng năm để có một cuộc sống hưu trí an toàn. Về mức thu nhập hộ gia đình, 7.500 đô-la thời đó sẽ tương đương với khoảng 40.000 đô-la bây giờ. Chẳng có mấy người ở độ tuổi đầu 20 lại có thể tiết kiệm được theo cách đó, dù họ cũng được công ty hỗ trợ một phần. Có thể sau này họ sẽ tiết kiệm được, nhưng vấn đề với bài toán lãi kép (như Bach đã chỉ ra một cách đúng đắn) lại nằm ở chỗ một phần lớn lợi nhuận sẽ đến từ số tiền gốc đầu tư ban đầu. Tiết kiệm được 40.000 đô-la vào năm 2009 sẽ không hữu ích gì lắm cho kế hoạch nghỉ hưu tương lai của bạn so với việc tiết kiệm con số có giá trị tương đương 7.500 đô-la ở năm 1970.

Để bài toán nghỉ hưu có thể mang lại con số lợi nhuận lớn bất chấp tình hình lạm phát, bạn cần phải kiếm được một công việc lương cao ngay từ những năm đầu lứa tuổi 20, sau đó, bạn phải tiết kiệm được phần lớn số tiền lương sau thuế cũng trong những năm đó, khi mà bạn vẫn đang phải vật lộn để trả nợ học phí và/hoặc nuôi con nhỏ. Rất ít người có thể làm được như thế. Dĩ nhiên, vẫn có người làm được. Một số gia đình thu nhập cao có thể đầu tư khối lượng tiền

lớn dù là cả hai vợ chồng đều còn khá trẻ, nhưng lợi ích về sự an ninh tài chính lâu dài của các gia đình có thu nhập cao, có thể tiết kiệm phần lớn số tiền mình làm ra, là điều hiển nhiên. Song lời hứa của các công trình nghiên cứu về tài chính cá nhân lại bảo đảm rằng *mọi người* đều có thể có được số tài sản trị giá 7 con số nếu họ tiết kiệm và đầu tư từng khoản nhỏ tích lại. Tôi không dám chắc sự bảo đảm ấy là có thực.

Hơn nữa, một điều cần cảnh giác với những con số này là: bất kỳ cuốn sách hướng dẫn đầu tư nào cũng sẽ báo trước cho bạn biết rằng kết quả hoạt động quá khứ không phải là điều dự đoán cho lợi nhuận trong tương lai. Giai đoạn 1970-2009 kinh tế có những đợt thụt lùi (như giai đoạn 2008-2009), nhưng cũng có một cuộc cạnh tranh kéo dài và hoàn toàn bất ngờ. Sau Ngày thứ Sáu đen tối hồi tháng 10 năm 1987, người ta không còn dám dự đoán những khoản lợi nhuận khổng lồ nữa. Một bài báo trên tạp chí *Money* năm 1988 khi tư vấn cách đầu tư trong những năm 1990 sắp tới đã dẫn lời một nhà kinh tế học nổi tiếng đang tìm cách khuấy động lại thị trường và ông này hùng hồn tuyên bố rằng chỉ số Dow có thể lên tới 5.000-6.000 vào cuối thập kỷ.

Nhưng đóng cửa phiên giao dịch ngày 31 tháng 12 năm 1999, chỉ số này chỉ dừng ở mức 11.497.

Thật buồn cho những ai mới bắt đầu đầu tư không lâu sau đó, bởi tới giờ đóng cửa ngày 31 tháng 12 năm 2010 nó hầu như vẫn giậm chân tại chỗ (11.578). Vậy liệu chúng ta có thể sẽ tiếp tục được chứng kiến sự tăng trưởng của giai đoạn 1970-2009 trong 40 năm nữa hay không? Có thể chứ. Về mặt lâu dài, theo công bố, từ trước tới giờ thị trường chứng khoán đều sẽ mang lại cho bạn mức lợi nhuận hàng năm vào khoảng 6%-7% (đã điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát). Đây là kết quả còn tốt hơn nhiều so với chúng chỉ tiền gửi tại ngân hàng và bất kỳ nhà đầu tư cá nhân nào cũng có thể kiếm tiền tốt hơn đa phần những người khác. Nhưng nếu bạn muốn thực sự chắc chắn là mình sẽ có được số tài khoản khổng lồ trong ngân hàng, thì bạn sẽ phải tiết kiệm được một khoản tiền lớn, bởi lẽ sự khác biệt giữa con số lãi suất 6% và 12% là rất lớn, mà thậm chí sau một thời gian dài, bạn cũng chưa chắc đạt được con số 6% kia. Cả hai vợ chồng tôi đều là những người cần mẫn gửi tiết kiệm và đầu tư – tôi đã có 10 năm kinh nghiệm, còn chồng tôi 20 năm. Hai thập kỷ là đủ để bắt đầu hình thành rõ nét bức tranh “lâu dài” mà các nhà hoạch định tài chính vẫn nói tới. Và chúng tôi quả là đã gây dựng được một khoản khá vững chắc – thật may cho tôi. Tuy vậy, tôi có thể khẳng định rằng, khi nhìn vào những hóa đơn dịch vụ môi giới, thì phần lớn những gì mà chúng tôi để ra được đều đến từ công sức

lao động của chúng tôi chứ không phải nhờ lãi kép. Nhìn lại chương trước, tôi thấy rằng cách ít khổ sở nhất để tiết kiệm là kiếm thêm. Tuy nhiên, khi tính đến lạm phát, thì việc tiết kiệm từng khoản nhỏ sẽ chỉ mang đến cho bạn một lượng tài sản ở mức khiêm tốn mà thôi, dù là bạn sẽ trường kỳ tích lũy. Mà lượng tài sản khiêm tốn thì khó có thể bù đắp cho khoảng thời gian 20 – 30 năm sau khi bạn nghỉ hưu.

Quay trở lại với thế giới thực tế, tình hình thực ra còn bấp bênh hơn nhiều, bởi lẽ, như chúng ta thấy, hầu như chẳng có mấy người đạt được mục tiêu tiết kiệm những khoản khiêm tốn cho giai đoạn nghỉ hưu. Các báo cáo về số dư trong tài khoản 401(k) hiện nay cho thấy vẫn còn một khoảng cách rất xa giữa vị trí hiện nay của chúng so với vị trí mà chúng có thể đạt tới nếu người ta đều đặn tiết kiệm, dù là từng phần nhỏ trong con số lương trung bình từ khi họ còn trẻ – bạn có thể thấy rõ điều này trong bản điều tra về mức độ tự tin đối với tuổi hưu trí do Viện Nghiên cứu Lợi ích Người lao động thực hiện thường niên. Năm 2011, Viện này phát hiện ra rằng có khoảng 56% người lao động có chưa đến 25.000 đô-la tiền tiết kiệm và đầu tư. Một số trong đó có lý do giải thích: họ chỉ mới 22 tuổi. Nhưng tình hình không hề khá khảm hơn khi người ta lớn tuổi dần. Chỉ có 19% người độ tuổi trên 55 có tài sản trên 250.000 đô-la (không tính nhà ở). Tệ hơn nữa là ngày nay, lãi suất tiết kiệm và chúng chỉ tiền gửi chỉ mang lại lãi suất ở mức 1%. Những người về hưu, sau khi đã đưa tất cả số tiền dành dụm của mình vào các kênh đầu tư an toàn, thì chỉ thu về 4% lãi suất mỗi năm. Như vậy có nghĩa là họ đành bất lực nhìn số tiền dành dụm bấy lâu của mình dần đội nón ra đi.

Tất cả những thực tế trên nhằm chỉ ra rằng phần lớn mọi người sẽ nhận thấy khó mà tiết kiệm đủ số tiền trong giai đoạn từ 25 – 65 tuổi để rồi sống tiếp từ đó cho tới 85 hay 95 tuổi mà không hề có khoản thu nhập thêm nào nữa. Quỹ An sinh xã hội có thể hỗ trợ họ được phần nào, nhưng với những rắc rối tài chính đang bủa vây quanh chương trình này, thì không rõ liệu họ có thể hỗ trợ tới đâu cho rất nhiều những người hưu trí trong tương lai.

TƯ DUY LẠI VỀ VIỆC NGHỈ HƯU

Nhưng ta hãy dừng những câu chuyện ảm đạm đó tại đây. Cuốn sách này viết về hạnh phúc cơ mà. Vì vậy, đây là một câu hỏi khác: tại sao ngay từ ban đầu chúng ta lại bập vào cái quan niệm như thế về chuyện nghỉ hưu?

Câu trả lời có vẻ rất rõ ràng: ai lại không thích nghỉ ngơi hơn lao động chứ?

Hầu như mọi người đều từng nói về chuyện họ muốn có ngày được về hưu và hầu như mọi quyết định lớn về vấn đề tài chính mà các chuyên gia khuyên chúng ta làm đều được dựa trên mục tiêu đó. Chúng ta nói về việc gây dựng tài sản để tới lúc nào đó, chúng ta có thể thôi làm việc – mà tốt nhất là ngừng làm việc khi vẫn còn đủ trẻ trung để có sức mà tận hưởng cuộc sống. Tranh ảnh quảng cáo của các hãng tư vấn tài chính đều thiết kế theo cùng một khuôn, cùng vẽ cảnh một cặp vợ chồng lớn tuổi nhưng không quá lộm khộm, đang cùng nhìn hướng về một bờ biển tuyết bích, nơi mà khối tài sản khổng lồ của họ đã giúp đưa họ tới.

Nhưng dường như chúng ta vẫn còn rất mâu thuẫn về chuyện này. Các cuộc điều tra trên người dân Mỹ cho thấy hai phần ba người lớn tuổi nói rằng họ vẫn tiếp tục làm việc ngay cả sau khi đã trúng số độc đắc. Câu hỏi này đã được đặt ra trong nhiều cuộc điều tra trải dài nhiều năm và đại bộ phận trong chúng ta vẫn cứng đầu tuyên bố rằng mình không muốn giàu có trong sự lười biếng.

Tôi đã băn khoăn khá lâu, không biết phải khớp hai luồng quan điểm này với nhau như thế nào. Một khoản tiết kiệm hưu trí 5 triệu đô-la và một lần trúng số độc đắc 5 triệu đô-la nữa sẽ giúp họ có được đời sống dư giả.

Vậy thì tại sao chúng ta cứ khẳng khẳng muốn tiết kiệm để có cuộc sống nghỉ ngơi thoải mái trong khi không chịu dùng số tiền độc đắc từ trên trời rơi xuống đó để sống một cuộc đời thoải mái ngay bây giờ? Cách lý giải hợp lý nhất mà tôi có thể nghĩ ra là người ta tin rằng nếu họ trúng số độc đắc và nhờ đó mà đạt tới sự an toàn về mặt tài chính, thì lúc đó họ sẽ có thể linh động làm những công việc mà họ yêu thích. Họ sẽ không phải lúc nào cũng dăm chiêu về vấn đề tiền nong. Họ có thể tìm tới những công việc có ý nghĩa với họ và mang lại cho họ sự vui thích.

Tuy vậy, nếu điều lý giải trên là đúng, thì cái ý tưởng đầy phản kích là nghỉ hưu, nhìn chung, lại không hẳn liên quan tới công việc. Nó chỉ nhằm nói đến mục tiêu ngừng làm những công việc mà người ta đang làm. Vậy thì có lẽ chúng ta đã đặt sai câu hỏi. Thay vì dăm chiêu vào chuyện “nghỉ hưu”, tại sao ta không dành sức lực trí óc đó để tìm ra những công việc nào có thể khiến chúng ta không còn ý nghĩ nghỉ ngơi nữa?

Tới đây, chúng ta lại nhớ tới bà Judith Van Ginkel. Tôi được giới thiệu gặp bà sau khi bà dành được Giải thưởng Mục tiêu Cao cả trị giá 100.000 đô-la hồi tháng 11 năm 2010 do tổ chức Civic Ventures trao tặng. Tổ chức phi lợi nhuận này khuyến khích người cao tuổi theo đuổi thứ mà họ gọi là “sự nghiệp trọn

đời”. Đó là những công việc có ý nghĩa, linh động, mang lại lợi ích chung cho cộng đồng và, trong nhiều trường hợp, giúp người cao tuổi có thêm thu nhập nữa. Ý tưởng ở đây là tận dụng kinh nghiệm, kiến thức của những người lao động kỳ cựu nhất theo hướng phù hợp với cuộc sống thoải mái (hay chí ít là linh động) mà nhiều người vẫn mong mỗi khi về già. Các doanh nhân về hưu có thể làm cố vấn cho các doanh nghiệp mới. Các giáo viên già có thể hướng dẫn các giáo viên trẻ mới vào nghề hay viết đề cương bài giảng. Các nhân viên hành chính trong ngành y tế có thể giúp những người mắc các bệnh mãn tính tìm đến các địa điểm chữa trị phù hợp. Rõ ràng, rất nhiều trong số những công việc này có thể thực hiện trên cơ sở tình nguyện – mà một số người cao tuổi cũng đang làm những tình nguyện viên như thế – nhưng ngay cả khi bạn không phải làm việc, thì chuyện có thêm thu nhập cũng tốt mà. Cuộc sống của bạn sẽ trở nên thoải mái hơn nếu bạn có thể trang trải các khoản chi phí sinh hoạt hàng ngày mà không cần phải rút tiền tiết kiệm rồi lo lắng rằng lãi suất chỉ có 1%. Thực ra, trái ngược với thuyết “số lượng lao động cố định”, khi người cao tuổi có thêm thu nhập ổn định, họ sẽ chi tiêu nhiều hơn, tức là họ đã góp phần kích cầu, từ đó tạo thêm cơ hội việc làm cho những người khác. Một cụ bà 65 tuổi với nguồn tiền dự trữ ngày càng eo hẹp hẳn sẽ chẳng chịu thuê thợ tới thiết kế lại phòng bếp. Nhưng một cụ bà 65 tuổi vẫn còn đang làm việc với tần suất 30 tiếng một tuần có thể nghĩ tới chuyện đó.

Những lợi ích không chỉ dừng lại ở đó. Khi người cao tuổi tiếp tục làm việc cho các tổ chức – đặc biệt là trong các vị trí lãnh đạo (thường thì ở các vị trí này họ sẽ được trả lương) – họ cũng sẽ giúp mang lại những tăng trưởng về mặt kinh tế cho tổ chức thông qua việc tận dụng mạng lưới quan hệ rộng rãi và các kỹ năng được tôi luyện lâu năm của mình. Đó là điều mà Tim Will, CEO 63 tuổi của công ty Foothills Connect Business và Trung tâm Công nghệ ở Rutherfordton, Bắc California, đã làm. Sau nhiều năm làm việc trong lĩnh vực viễn thông, Will và vợ mua một mảnh đất gần 4.000m² trong cộng đồng Appalachia để xây dựng một nông trang trồng các sản phẩm hữu cơ – một đam mê mà có lẽ ông sẽ theo đuổi trước đó hàng chục năm, khi vẫn còn tham gia Lực lượng Gìn giữ Hòa bình. Ông đã đi khắp nơi trong vùng để tìm một công việc dạy học nhằm có thêm tài chính hỗ trợ cho các hoạt động ở nông trại. Nhưng khi tiếp xúc với hiệu trưởng các trường, ông chợt nhận ra rằng vùng này chủ yếu vẫn truy cập Internet qua đường điện thoại cố định. Ông xin việc ở công ty Foothills Connect và dự án lớn đầu tiên của ông là “khiến các lãnh đạo cộng đồng ở đây nhận ra rằng họ vẫn là một hạt kém phát triển chừng nào họ chưa chuyển sang sử dụng băng thông rộng”, ông chia sẻ. Với kiến thức nền về viễn thông, đề xuất của ông có sức thuyết phục lớn và chính quyền hạt nhanh

chống phê duyệt một khoản tiền để “đưa người dân tiến vào thế kỷ XXI”.

Tốc độ đường truyền Internet nhanh hơn dần mang lại nhiều lợi ích cho cộng đồng. Giống như phần lớn vùng Appalachia, Rutherfordton qua nhiều thập kỷ đã dần để mất công ăn việc làm trong ngành dệt may, nhưng họ lại ở quá xa những trung tâm việc làm như Charlotte hay Asheville. “Giờ thì họ có thể làm ăn ngay tại nhà mình rồi”, Will nói. Hiện ông cũng giám sát quá trình thành lập của một số công ty nhỏ, chẳng hạn một công ty phần mềm CPA, một công ty thiết kế trang web và một công ty cung cấp thuốc cho gia súc hoạt động qua mạng. Nhờ được tiếp cận nguồn thông tin trực tuyến, nên các trường học trong vùng dần chiếm vị trí xếp hạng cao hơn trong các cuộc thi đánh giá chất lượng đất đai mang tên Nông dân Mỹ Tương lai. Còn Will thì quyết định dựa vào chất lượng đường truyền Internet nhanh để xây dựng ngành nông nghiệp hữu cơ trong vùng. Ông hướng dẫn nông dân địa phương các phương pháp nuôi trồng hữu cơ (chẳng hạn dùng gà để diệt trừ sâu bọ và làm đất màu mỡ), sau đó, ông còn thành lập một “Chợ nông sản tươi” để họ bán sản phẩm cho các nhà hàng ở vùng Charlotte và người tiêu dùng có thu nhập cao, muốn ăn thực phẩm sạch trong vùng nhưng (một cách thông thái) nhận ra rằng nuôi trồng không phải là chuyện năng lực cá nhân. Hiện chỉ riêng doanh số bán gà của Will đã đạt tới mức 250.000 đô-la mỗi năm, ngoài ra còn có pho mát, thịt bò và các loại nông sản khác. Chính nhờ kinh nghiệm, ông gặt hái được những thành quả kể trên. Ông tâm sự: “Có lẽ khi 30 tuổi tôi sẽ chưa thể làm được như thế, bởi tôi chưa đủ kiên nhẫn.” Và hẳn là một người ở độ tuổi 30 cũng sẽ khó có được kiến thức sâu rộng về nông nghiệp *cộng với* kiến thức về viễn thông và kỹ năng quản lý *cùng với* khả năng thuyết phục cả một cộng đồng rằng ý tưởng của anh ta là đáng giá.

Tôi thích ý tưởng về sự nghiệp trọn đời. Dĩ nhiên, tôi hiểu sự hấp dẫn của cái ý tưởng nghỉ ngơi hẳn một thời gian nào đó trong giai đoạn hưu trí để đi du lịch đó đây, để chơi golf, hay chỉ đơn thuần là ngồi thanh thoi dưới mái hiên nhà – những điều mà chúng ta khó có thể thực hiện được khi vẫn còn đi làm. Sydney Lagier đã trải qua 4 năm làm việc trong một công ty kế toán, sau đó là 18 năm ở một quỹ đầu tư trước khi đạt được mục tiêu nghỉ hưu vào năm 2008, ở độ tuổi tứ tuần (chính xác là 44 tuổi). Cô chia sẻ: “Tôi rất tán thành chuyện nghỉ ngơi hoàn toàn trong ít nhất là một năm – nếu không muốn nói là hai năm – rồi sau đó mới tiếp tục làm việc. Điều này có thể rất khó đối với những người vốn gắn bó với một loại công việc suốt cuộc đời, song tôi cho rằng chúng ta cũng nên dừng lại để cảm nhận xem cuộc sống của mình sẽ như thế nào nếu không có công việc.” Lagier dễ dàng tìm được cách tiêu khiển qua ngày. Cô

thích thú với cái suy nghĩ rằng hình ảnh cái tôi của bản thân không còn bị bó buộc quanh quẩn với nỗi ám ảnh là cấp trên suy nghĩ về cô ra sao. Cô nói: “Khi về hưu, tôi mới nhận ra rằng lòng tự trọng của mình hoàn toàn là do mình nắm giữ và tôi thích điều đó.” Tuy nhiên, cô vẫn tiếp tục làm việc tự do. Với cô, 40 hay thậm chí là 50 năm “là một quãng thời gian dài kinh khủng nếu cuộc sống không có việc gì để làm.” Cô không cần kiếm tiền nữa, nhưng: “Tôi đã học được rằng điều hay nhất của việc tự làm việc cho mình là tôi phải ép buộc bản thân làm những việc tôi không cảm thấy thoải mái thường xuyên nhất. Khi nghỉ hưu, bạn có thể làm bất kỳ việc gì mình mong muốn và phần lớn trong số đó đều không quá khó khăn mà chỉ đơn thuần mang tinh thần giải lao. Nhưng cũng nên nhớ rằng bạn vẫn còn có thể chinh phục được những thử thách. Đứng trước thử thách khiến tôi có suy nghĩ tích cực về bản thân mình.”

Đúng vậy, ngay cả những người đã dành dụm được đủ tiền trong độ tuổi 20 – 30 để có thể sống tới cuối đời nhờ vào số tài sản đó (bao gồm cả các chi phí chăm sóc sức khỏe) cũng đều nhận thấy những khía cạnh tích cực của công việc. Lagier cho biết, nhiều độc giả của cô (cô viết blog có tên “Nghỉ hưu: Một công việc toàn thời gian”) cũng muốn lồng ghép công việc vào trong những năm tháng nghỉ ngơi của mình. Ngày càng có nhiều người tán thành lối suy nghĩ này, nhất là khi chúng ta đã nhận thấy rằng công việc không nhất thiết đồng nhất với khó khăn nặng nhọc và tẻ nhạt. Thay vì làm công việc khiến chúng ta lúc nào cũng cảm thấy nơm nớp lo lắng hay bắt buộc phải làm, việc làm trong thời gian hưu trí có thể trở thành một nguồn hạnh phúc lớn lao trong cuộc sống của chúng ta. Suzanne Braun Levine, đồng sáng lập tạp chí *Ms.*, từng có lần nói về thế hệ baby boomer như sau: “Chúng tôi đã bước vào lứa tuổi 50 – 60 với tấm lòng trân trọng dành cho công việc. Tôi cho rằng đây là thế hệ có nhiều trải nghiệm với ý tưởng về những công việc có ý nghĩa và phần thưởng dành cho những công việc có ý nghĩa nhất.”

Những người có thể nhìn nhận công việc theo góc độ này rõ ràng là những người rất may mắn. Tôi thích viết lách, tôi cảm thấy vô cùng hạnh phúc khi hoàn thành những bài báo hay cuốn sách, nhưng bên cạnh đó, tôi cũng đã từng làm nhiều công việc khác mà bản thân không hề muốn tiếp tục, chẳng hạn như việc phết bơ tỏi lên bánh mì trong nhà hàng Ý Fazoli – công việc tôi làm khi còn trẻ. Thế nhưng, đối với bà chủ của nhà hàng đó, thì việc cùng với con cái sáng tạo lại những món ăn nơi cố quốc xa xôi biết đâu lại là một nguồn vui đối với họ và họ thích phết bơ tỏi lên bánh mì. Chúng ta đang sống trong một nền kinh tế vô cùng đa dạng và nếu bạn có một nền học vấn vững chắc cùng hoài bão, thì chắc chắn sẽ có những công việc khiến bạn có được cảm giác như

cảm giác của bà Judith Van Ginkel: “Tôi chưa bao giờ thức dậy mà có cảm giác chán nản, không muốn đi làm. Tôi luôn muốn đi làm ngay khi vừa tỉnh giấc,” bà nói.

Những người hạnh phúc nhất mà tôi được biết đều tìm ra được công việc mà họ thích làm tới nỗi họ sẵn sàng làm việc không công – và rồi họ lại tìm ra cách được trả lương cho sở thích của mình. Dĩ nhiên, bản thân chuyện làm sao để tìm ra được công việc trong mơ như vậy là một điều hết sức khó khăn. Đó là cả một quá trình dài tìm hiểu những điểm khác biệt nơi bạn và những mơ ước của bạn, đồng thời quan sát những thời điểm bạn cảm thấy hạnh phúc nhất, hoặc thử làm nhiều việc khác nhau cho đến khi bạn tìm được công việc ngọt ngào đó. Thường thì bạn cũng phải chấp nhận cả những rủi ro – chẳng hạn như thành lập một doanh nghiệp hay tiếp quản một công ty đang trên bờ vực phá sản mà bạn biết mình có thể tái thiết nó nhờ có tầm nhìn tốt hơn. Tôi không biết có cách nào để khiến quá trình này trở nên dễ dàng hơn cả. Nhưng tôi biết rằng bất kỳ một khoảnh khắc nào bạn bỏ ra để theo đuổi nó đều đáng quý, bởi khi bản thân công việc đã là một nguồn vui thú, thì bạn sẽ không cần phải tính toán xem mình cần tích góp bao nhiêu là đủ để có thể an dưỡng tuổi già. Bạn có thể gây dựng cả một gia tài. Tại sao lại không chứ? Có của là có phúc và nó giúp bạn làm được rất nhiều thứ. Nhưng cho dù đồng tài sản đó có lớn tới đâu, bạn vẫn sẽ muốn tiếp tục làm việc cho tới khi sức khỏe không còn cho phép – điều mà nhiều người trong chúng ta đều sẽ gặp phải khi lớn tuổi hơn. Nhưng tiết kiệm để dự phòng cho một vài năm ốm đau, không thể làm được bất kỳ công việc gì vào lúc cuối đời lại là một chuyện khác so với việc tiết kiệm cho 20-30 năm tuổi già, lúc chúng ta vẫn còn sung sức nhưng lại không làm việc. Mà “các vấn đề sức khỏe” đôi khi lại không hề nghiêm trọng như chúng ta tưởng. Nếu yêu thích công việc của mình, bạn sẽ tìm ra được cách thực hiện nó ngay cả khi những hạn chế về mặt thể chất xuất hiện. Trong cuốn *The Creative Habit* (tạm dịch: Thói quen sáng tạo), nhà biên đạo múa Twyla Tharp chia sẻ, bà nhận ra rằng “khi tiến gần tới ngưỡng lục tuần, tôi không còn có thể tư duy về những hình ảnh mà tôi là người duy nhất có thể thực hiện được. Thực ra là tôi không thể. Nếu không, động tác đó sẽ không đủ khó khăn, thách thức đối với những vũ công trẻ tuyệt vời của tôi.” Nhưng bà vẫn thuê những vũ công tuổi đôi mươi thực hiện các động tác xuất hiện trong đầu bà, do đó, bà vẫn tiếp tục làm việc trong lĩnh vực đòi hỏi nhiều về thể chất như thế tới khi gần 70 tuổi.

Ngoài ra, còn có một sự khác biệt thú vị về giới tính liên quan đến những quan điểm về việc nghỉ hưu hiện nay. Ý tưởng làm việc một mạch từ 20 tới 60 tuổi rồi nghỉ ngơi có lẽ là của nam giới nhiều hơn. Một phần là vì phụ nữ sống

lâu hơn và vì thế họ vẫn còn thời gian nghỉ hưu dài cho dù họ có làm việc tới những năm 70 tuổi. Nhưng bên cạnh đó, vẫn còn có nhiều phụ nữ – như bà Van Ginkel chẳng hạn – dành thời gian đầu sự nghiệp để nuôi dạy con cái. Phải đến khi con gái Van Ginkel đi học, bà mới theo học tiến sĩ. Nếu bạn bắt đầu sự nghiệp vào tuổi 37 và tiếp tục làm việc cho tới năm 72 tuổi, thì cuối cùng bạn vẫn làm việc bằng thời gian với người bắt đầu đi làm từ 20 tuổi rồi nghỉ hưu lúc 59 tuổi. Ngay cả với những người làm công ăn lương trong độ tuổi 20 – 30 cũng thường phải hy sinh một vài công việc để chăm sóc con cái. Cuộc sống có thể có những điều bất ngờ, nhưng tôi dám chắc rằng làm việc với tần suất 50 tiếng/giờ ở độ tuổi 62 thì dễ dàng hơn nhiều so với tuổi 32. Và vì phụ nữ đã dần chiếm tỷ trọng lớn hơn trong lực lượng lao động, nên thực tế này có thể sẽ thay đổi cách suy nghĩ của chúng ta về chu kỳ công việc và cuộc sống.

Dĩ nhiên, không phải cứ muốn là được. Trong thập kỷ qua, nhiều người ở độ tuổi 50 – 60 đã bị buộc phải nghỉ hưu bất đắc dĩ. Theo một nghiên cứu về người tiêu dùng hưu trí của McKinsey năm 2007, khoảng 40% người về hưu khi được hỏi nói rằng họ bị buộc thôi lao động sớm hơn dự tính, thường là vì lý do sức khỏe hoặc bị nghỉ việc. Nhưng cả hai lý do này đều không ngăn cản họ tìm việc trở lại (nếu tình trạng sức khỏe tốt lên), song những người cao tuổi khi tìm việc làm lại cho hay họ thường bị nhà tuyển dụng phân biệt tuổi tác. Chính điều này đã khiến những người bị sa thải khi gần 60 tuổi không có ý muốn đi tìm việc khác.

Tuy vậy, có nhiều cách khác nhau để đối phó với tình trạng này, nếu chúng ta cho rằng đây là một mục tiêu chính sách nghiêm túc để giữ chân người cao tuổi trong lực lượng lao động. Andrew Biggs, cựu phó chính ủy Quỹ An sinh Xã hội (nay thuộc Viện Doanh nghiệp Mỹ) đang đề xướng một ý tưởng rất hay là giảm thuế an sinh xã hội cho người lao động trên 62 tuổi. Việc này không chỉ giúp họ được bình đẳng hơn trong hệ thống an sinh xã hội (hiện tại, người lao động cao tuổi hầu như không có được các lợi ích thêm nào nếu họ vẫn tiếp tục đóng góp vào quỹ này), mà nó còn giúp họ có thêm chút tiền, do đó họ có thể sẵn lòng làm việc với mức lương thấp hơn. Đây có thể là một biện pháp đáp trả lại tình hình phân biệt tuổi tác hiện nay.

Nhưng cho dù không có chính sách này đi chăng nữa, thì vẫn có rất nhiều người già vượt qua được tình trạng phân biệt hay vấn đề nơi làm việc thiếu linh hoạt bằng cách tự kinh doanh hoặc làm việc tự do. Có rất nhiều cách làm việc không cần phải túc trực 8 tiếng/ngày tại nơi làm việc. Chẳng hạn, việc tự kinh doanh có thể giúp người cao tuổi làm việc linh hoạt nếu họ muốn đi du lịch,

dành thời gian cho gia đình, hay tham gia rèn luyện thể lực.

Dẫu vậy, phong trào sự nghiệp trọn đời vẫn đang ngày một phát triển và thu hút được sự ủng hộ của những người thuộc mọi quan điểm chính trị khác nhau. Khi tôi viết về vấn đề này cho tờ *USA Today* hồi đầu năm 2011, R. Albert Mohler Jr., chủ tịch Trường dòng Thần học miền Nam, đã tỏ ra rất thích thú với quan điểm của tôi rằng “chúng ta đang tái định nghĩa ý tưởng rằng công việc là thứ mà ai cũng muốn bỏ.”

MỘT LÝ DO TỐT HƠN ĐỂ GÂY DỰNG TÀI SẢN

Dù bạn có ý định làm việc tới cuối đời hay không, thì tiết kiệm vẫn là một vấn đề quan trọng – tuy rằng có thể bạn sẽ không dùng nó để trang trải cho chạng đời nghỉ hưu truyền thống như trước đây. Một động lực khác lớn hơn là những gì mà ngay cả món tài sản khiêm tốn (chẳng hạn như số tiền đủ để trang trải sinh hoạt gia đình bạn trong 2 – 3 năm tới) cũng có thể mang lại cho bạn trong thời gian trước mắt.

Nói cụ thể hơn, nó mua tự do về cho bạn. Có tiền trong tay nghĩa là bạn không cần phải nghĩ đến nó nữa, hay chí ít là bạn không phải lúc nào cũng dăm chiêu về nó trước tiên. Đây chính là điểm hấp dẫn của ý tưởng nghỉ hưu – bạn không cần phải làm bất kỳ công việc gì. Nhưng sự tự do này chỉ có ý nghĩa khi bạn còn trẻ. Tiền của có thể mang lại cho bạn khả năng quay lưng lại với một công việc hoặc điều đình về các điều khoản trong hợp đồng lao động khi bạn mới 35 tuổi, chứ không phải 65, khi bạn muốn thử công việc khác – mà biết đâu đó lại là công việc bạn mong mỏi rằng mình sẽ được làm mãi mãi.

Tôi rất thích phỏng vấn những người đã gây dựng được “quỹ tự do” như thế, rồi từ đó tạo ra những thay đổi trong cuộc sống của mình. Antranig Garibian là một luật sư ở Philadelphia. Anh đã làm việc trong hãng luật của mình được 7 năm (5 năm trong vai trò luật sư) và mọi việc diễn ra suôn sẻ. Nhưng rồi tới giữa năm 2010, anh quyết định chuyển tiền vào một quỹ khẩn cấp. Anh chia sẻ: “Bất kỳ khi nào chúng tôi nhận được tiền bồi hoàn từ thẻ tín dụng, tiền hoàn thuế, quà tặng, chiết khấu, tiền thưởng, v.v... chúng tôi sẽ vờ coi như mình chưa từng nhận được chúng. Và số tiền đó lớn dần theo thời gian.” Để làm gì ư? Để thành lập hãng luật riêng của anh. Anh không muốn tiếp tục chuyên sâu vào việc bảo vệ những vụ kiện tụng liên quan đến chất amiăng (mục tiêu chính của công ty anh) và anh muốn tự quản lý mối quan hệ của mình với các thân chủ. Anh đã tích lũy được đủ số tiền để có thể trang trải trong một thời gian. Rồi

anh xin nghỉ. “Họ đều ngạc nhiên,” anh chia sẻ. Cấp trên nói với Garibian rằng anh sẽ có tương lai trong công ty này và ông ta đưa ra cho anh nhiều cơ hội khác nhau, song Garibian không mấy hào hứng.

Nhưng rồi, cũng trong khoảng thời gian này, vợ anh lại mang thai đứa con đầu lòng. Việc quay lưng lại với một khoản tiền lương an toàn hàng tháng vì thế lại trở nên rủi ro hơn, dù rằng Garibian biết anh vẫn có thể làm thế. Công ty anh lại liên hệ để mời anh ở lại. Anh nói: “Tôi đã chia sẻ với họ những suy nghĩ của mình về công việc ở đó và mong muốn đa dạng hóa khách hàng. Cuối cùng chúng tôi đi đến thống nhất rằng tôi có thể sử dụng các nguồn lực của công ty để tiếp thị với các thân chủ và đa dạng hóa các lĩnh vực tư vấn. Như vậy, rốt cuộc tôi đã có thể gây dựng sự nghiệp riêng trong sự nghiệp chung của công ty, từ đó tôi có cơ hội tận hưởng những ưu điểm của cả hai: đó là sự an toàn của công ty hiện tại và cơ hội trở thành doanh nhân, tự phát triển cơ sở khách hàng của mình.” Việc có một quỹ tự do giúp anh có thể thương lượng ở một vị trí có lợi hơn, tốt hơn nhiều so với vị thế của một ông bố trẻ đang đau đầu tìm cách nuôi gia đình.

Cũng có những người dùng quỹ tự do của mình để tìm đến những nghề nghiệp có mức lương thấp hơn. Robert Pondiscio làm giám đốc truyền thông cho tạp chí *BusinessWeek* trong thời kỳ bùng nổ quảng cáo trực tuyến. Thay vì tiêu hết số tiền thưởng nhận được từ các quảng cáo, anh tích góp chúng lại và chúng đã giúp đỡ anh rất nhiều khi anh chuyển sang làm giáo viên tiểu học ở P.S 277, South Bronx, với mức lương bị giảm tới 80%.

Đó là một công việc có ý nghĩa nhưng cũng hết sức gian nan, nhất là anh càng ngày càng trở nên bất mãn vì đã không dành được nhiều thời gian để bồi dưỡng các nhân tài tí hon như anh hằng mong muốn. Hơn nữa, sau 5 năm trong nghề giáo, anh nhận ra rằng mình muốn có một công việc kết hợp được cả giáo dục – tập trung vào việc bồi dưỡng nhân tài – và truyền thông. Anh chuyển sang làm PR cho *Prep for Prep*, một chương trình hỗ trợ cho trẻ em thiếu số có năng khiếu thi vào các trường dự bị đại học. Mặc dù giờ đây anh đã ra khỏi nghề giáo, song anh mừng rằng mình đã có thời gian đó – và biết rằng anh sẽ không thể có cơ hội làm giáo viên nếu không có khoản tiền lót chân đó. Thực ra, chỉ riêng tiền học phí tại trường tư thục của con gái anh cũng đã vượt quá số lương mà anh nhận được khi dạy học.

Vậy bạn làm gì để xây dựng một quỹ tự do, hay một quỹ phục vụ cho bất kỳ mục tiêu nào quan trọng với bạn? Và bạn làm thế nào để thực hiện điều đó trong khi vẫn không phải hy sinh những thú vui nhỏ bé giúp mang lại niềm

hạnh phúc bình dị cho bạn? Các bài báo viết về chuyện tiết kiệm đều ngân một giọng đáng sợ như nhau, bởi chúng chỉ tập trung vào chuyện hạn chế – không ăn hàng, không mua sắm, không sơn sửa móng tay. Làm sao có thể sống tiêu cực như thế được! Trong cuộc trao đổi giữa hạnh phúc hiện tại và hạnh phúc trong tương lai, liệu một bữa tối ngoài hàng lúc này có giá trị hơn ba bữa tối ngoài hàng khi bạn đã 70 tuổi không? Tôi không dám cam đoan là có câu trả lời đúng đắn duy nhất nào cho câu hỏi này. Vì thế mà tôi cho rằng cách tiết kiệm tốt nhất không phải là cứ chăm chăm cắt giảm những niềm vui nhỏ bé. Thay vào đó, hãy làm sao để những khoản chi phí có khoản mục rõ ràng (như tiền thuê nhà, mua ô tô) chiếm một tỷ trọng nhỏ trong thu nhập định kỳ của bạn, nhờ đó bạn sẽ không còn phải lo lắng về những khoản chi lật vặt như tiền mua cà phê, dù rằng bạn vẫn đang thực hành tiết kiệm. Nếu thu nhập cơ bản của bạn thấp quá, không đủ để thực hiện điều đó, thì hãy tìm cách kiếm thêm. Kiếm thêm càng nhiều càng tốt. Số tiền dư ra này sẽ dễ đưa vào tiết kiệm hơn.

Đó là cách làm của Crystal Paine gần đây, khi gia đình cô đang tiến gần đến mục tiêu tiết kiệm quan trọng. Jesse, chồng cô, điều hành một hãng luật riêng, còn cô thì nổi tiếng trên mạng nhờ blog “Bà mẹ tiết kiệm” chuyên viết về các phiếu khuyến mãi và các đợt giảm giá – ấy vậy mà, thật ngạc nhiên, cô lại vẫn công nhận chi phí cơ hội về thời gian. Paine đặt ra ngưỡng “lương tối thiểu” 20 đô-la/giờ mỗi khi cân nhắc xem có nên tiết kiệm khoản gì hay không – và đó là lý do cô vui vẻ tự làm bánh bột ngô tại nhà. Nhưng có một điều mà cô thực sự muốn làm: mua một ngôi nhà trả bằng tiền mặt. Nghe có vẻ điên rồ, nhưng cô có hai lợi thế. Thứ nhất, gia đình cô sống ở vùng ngoại ô Kansas nên một ngôi nhà tương tác cũng chỉ có giá khoảng 150.000 đô-la. Thứ hai, gia đình cô vốn đặt hạn mức chi tiêu rất thấp, không phụ thuộc vào nguồn thu từ blog của cô và họ cũng không rộng tay chi tiêu khi lượng người truy cập vào blog của cô tăng cao. Cuối cùng, cô kiếm được số tiền còn “nhiều hơn một công việc chính thức”. Và do tất cả đều là tiền kiếm thêm, nên việc tiết kiệm cũng trở nên dễ dàng hơn và chỉ sau 21 tháng, Crystal đã tích lũy đủ số tiền để mua nhà – điều mà có lẽ cô sẽ không thể thực hiện nổi nếu chỉ cặm cụi lo tiết kiệm từng xu khi mua sắm.

Là gia đình trẻ, nên việc sở hữu nhà riêng mang lại cho họ sự tự do mà phần lớn chúng ta thậm chí còn chưa thể hình dung nổi. Gần như mọi thu nhập sau khi trừ thuế đều đi vào túi của họ, giúp họ tiếp tục tích lũy tài sản, tiếp tục làm cho khoản tiền dự phòng của họ lớn dần lên trong khi cả hai đều điều hành hoạt động kinh doanh riêng. Tự kinh doanh sẽ không hẳn là rủi ro nếu bạn không phải hàng tháng còng lưng trả các khoản mua trả góp hay thuê nhà.

Công việc của họ còn giúp họ linh động dành thời gian cho nhiều thứ khác, như con cái chẳng hạn. Thực ra, Crystal tự dạy con cái học ở nhà.

Nói một cách khác, gia đình Paines đã dùng tiền để có thể được tiếp tục theo đuổi những gì khiến họ cảm thấy mình là người may mắn. Cũng giống như bà Van Ginkel. Chia sẻ về những ngày làm việc trường kỳ với nguồn năng lượng dường như vô tận, không mệt mỏi trong việc tìm ra những cách thức tốt hơn để hỗ trợ các gia đình trẻ ở thành phố Cincinnati, Van Ginkel nói: “Người ta nhìn tôi rồi bảo: bà mất trí rồi. Nhưng tôi yêu thích công việc của mình. Tôi làm việc với những con người thông minh và chúng tôi đang làm những việc tốt.” Chuyện đó, thực tình mà nói, nghe thú vị hơn nhiều so với chuyện nghỉ dưỡng hết ngày này qua tháng khác.

Chương 4

Ai ơi chỗ học làm sang

Những năm đầu thế kỷ XX, nghệ sĩ hoạt họa Arthur R. Momand thực hiện một cuộc điều tra những người hàng xóm cùng sinh sống quanh khu vực Long Island với mình và anh phát hiện ra một điều. Dường như nhiều người đang sống theo kiểu “bóc ngắn cắn dài”, họ tìm mọi cách để có được những thứ mà người khác đang có và lao vào vòng xoáy chi tiêu bất tận đang diễn ra, bởi thời gian này, người Mỹ bắt đầu tiếp nhận quan điểm rằng nhà riêng, ô tô riêng và các sản phẩm tiêu dùng khác đều là những thứ cần thiết. Khi gần 30 tuổi, Momand cho ra đời một loạt tranh hoạt hình để đả kích trào lưu này. Loạt tranh này đã có mặt trên hàng loạt tờ báo khắp nước Mỹ trong suốt vài thập kỷ; độc giả Mỹ say sưa theo dõi những câu chuyện diễn ra trong nội bộ gia đình McGinnis và những người hàng xóm vô hình nhưng thường xuyên được nhắc tới. Đó chính là họa phẩm *Đua theo nhà Jones*.

Và cụm từ này ăn nhập hoàn toàn với thế giới hiện đại, nơi mà chúng ta vẫn tìm cách đua đòi để trở nên nổi tiếng hay giàu có như người khác. Về chuyện này, mỗi người có một suy nghĩ khác nhau, nhưng khi bạn nhìn vào những người giàu sang đua đòi, bạn sẽ thấy rằng họ không sống trong những ngôi nhà một tầng giản dị hay đạp xe đi làm. Họ sống trong những ngôi nhà hoành tráng với thảm cỏ được cắt xén mượt mà, xung quanh là hàng rào làm bằng sắt rèn. Họ có lối đi riêng cho xe chạy vọt qua trước cửa nhà để có thể phô trương chiếc xe hơi đắt tiền bóng nhoáng – mà giá trị chiếc xe này một phần giúp thể hiện vị thế chủ nhân của chúng. Như chúng ta đã thấy ở phần giới thiệu, trong mục nói về những thí nghiệm với các thiết kế có logo thương hiệu, bản chất con người là tìm kiếm và khuất phục trước địa vị. Điều này đặc biệt đúng khi nói về những thứ vật chất có thể nhìn ngắm được. Ai mà biết được là cuộc hôn nhân của bạn hạnh phúc hơn người khác không cơ chứ? Ai mà biết được bữa ăn nấu vội với bạn bè của bạn còn hay ho thú vị hơn nhiều buổi dã ngoại của người khác cơ chứ? Những thứ này không dễ đem ra so sánh, nhưng rõ ràng bằng mắt thường, chúng ta có thể thấy ngôi nhà này to hơn ngôi nhà kia, chiếc xe kia đắt tiền hơn chiếc xe nọ và cái màn hình phẳng nọ thì lớn hơn và độ phân giải cao hơn màn hình khác. Chúng ta có xu hướng chi tiêu cho những thứ dễ hiển lộ hơn là những gì không giúp thể hiện vị thế của bản thân. Bản chất của con người là chi tiêu có chủ ý.

Trong năm 2009, một gia đình người Mỹ trung bình đã bỏ ra trên 50% trong tổng số các khoản chi tiêu (trị giá 49.067 đô-la) vào vấn đề nhà cửa và đi lại (tức chiếm 39% trong 62.875 đô-la tiền thu nhập trước thuế của cả hộ gia đình). Dĩ nhiên, chúng ta có thể nghĩ rằng những gia đình có mức thu nhập thấp sẽ phải dành một tỷ lệ lớn hơn trong thu nhập để có thể trang trải tiền thuê nhà và mua vé xe buýt. Nhưng cái thú vị là ở chỗ, theo số liệu của *Forbes* năm 2006, trong khi 20% những gia đình nghèo nhất dành 52,6% chi tiêu cho việc thuê nhà và đi lại, thì 20% những gia đình giàu nhất lại dành đến 47,8%. Tất cả đều dao động quanh mốc 50%.

Chắc chắn, những người ở top 20% giàu có sẽ trả tiền thuế nhiều hơn và họ tiết kiệm được cũng nhiều hơn, vì thế tỷ lệ chi tiêu trên thu nhập của họ thấp hơn so với những người ở top 20% nghèo khó (theo số liệu của *Forbes*, những người ở top giàu kiếm được 132.158 đô-la và tiêu 83.710 đô-la; còn những người ở top nghèo kiếm được 9.156 đô-la và tiêu 17.837 đô-la – một kỳ tích được thực hiện nhờ những khoản phúc lợi xã hội như quỹ An sinh xã hội). Tuy vậy, tôi vẫn thấy khó hiểu là tại sao chúng ta lại dành 50% ngân sách chi tiêu của mình – bất kể thu nhập của chúng ta là bao nhiêu – cho chuyện nhà cửa và đi lại. 50% ngân sách tức là khoảng 9.000 đô-la đối với người nghèo và 40.000 đô-la đối với người giàu. Một điểm kỳ lạ nữa là ngoài nhà cửa và xe cộ, những người thuộc tầng lớp giàu có lẽ cũng có thể đầu tư vào vô vàn thứ khác nữa, chẳng hạn như giáo dục, nghệ thuật, từ thiện, du lịch, spa.

Thế nhưng bằng cách nào đó, con số 50% vẫn hợp lý với mọi người. Song ở đây, bạn nên tự đặt cho mình câu hỏi: nếu bạn thuộc top giàu có, tức là cuộc sống của bạn được linh động hơn, thì cuộc đời bạn sẽ thay đổi ra sao nếu bạn dành 40% ngân sách cho nhà cửa, xe cộ, còn 10% dôi dư bạn dành cho việc khác? Giả sử bạn đã tiết kiệm được một khoản kha khá. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn chỉ bỏ ra 30% ngân sách cho hai khoản mục trên và 20% cho việc khác? Quyết định đó sẽ mang lại cho bạn những sự lựa chọn nào?

Có nhiều lý do để các gia đình chi tiêu theo cách như hiện nay, nhưng khi nhìn vào giao điểm giữa tiền bạc và hạnh phúc, thì tôi vẫn cho rằng chúng ta nên suy nghĩ lại về mối quan hệ giữa mình với nhà cửa, xe cộ. Lý do đơn giản nhất, đây là những khoản chi tiêu lớn nhất của chúng ta. Nhiều cuốn sách và các chương trình truyền hình hướng dẫn cách sống tiết kiệm luôn tập trung vào đồ ăn, hoạt động giải trí và quần áo, bởi chúng được coi là các khoản chi phí có thể thay đổi dễ dàng. Đúng vậy, song vấn đề ở đây – như đã nói ở các chương trước – là những khoản này chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong ngân sách của chúng

ta và không đáng bị hy sinh. Trong khi đó, việc hạn chế chi tiêu vào chuyện nhà cửa, đi lại lại có thể mang đến những thay đổi quan trọng trong cuộc sống.

Tôi chợt nhớ lại điều này, khi phỏng vấn Kristen Hagopian, một bà mẹ có hai con nhỏ sống ở Pennsylvania và là tác giả của cuốn sách *Sống tiết kiệm thông minh*. Sau khi chị bỏ việc để ở nhà trông con, thu nhập hàng năm của gia đình chị từ mức 100.000 đô-la giảm xuống còn 50.000 đô-la, nhưng gia đình chị đã thích nghi được. Và chính vì vậy, chị là tâm điểm chú ý của giới truyền thông, họ thường thực hiện những chương trình xoay quanh các chuyến đi săn hàng khuyến mại của chị. Lúc thì chị mua được cốc cà phê Starbucks với giá chỉ 4 đô-la, túi bánh bột ngô 35 xen, hộp ngũ cốc Cheerios 1,75 đô-la, hay hộp chocolate hiệu Ghirardelli chỉ với một bài hát. Hagopian mua hàng tân trang ở chuỗi cửa hàng Goodwill và mua những chiếc túi cũ hiệu Louis Vuitton – tuy gọi là “cũ”, nhưng thường cái nào cũng còn nguyên cả nhãn mác – với giá rất rẻ. Nhưng một gia đình không thể từ mức thu nhập 100.000 đô-la mà thích nghi ngay với mức 50.000 đô-la chỉ bằng cách cắt giảm các khoản chi tiêu vốn chỉ chiếm 5% (đối với quần áo) và 10 – 15% (đối với thực phẩm) trong ngân sách chi tiêu. Vì thế tôi hỏi chị về vấn đề nhà cửa và đi lại. Chị sưng người và nói, từ trước tới giờ chưa ai hỏi chị về điều đó cả. Hóa ra gia đình chị sở hữu một chiếc Lincoln Town Car đời 2000 và một chiếc Dodge Spirit đời 1992 – cả hai chiếc xe đều được bảo dưỡng cẩn thận. Họ – thật thông thái – mua một căn nhà phù hợp với mức thu nhập 50.000 đô-la thay vì 100.000 đô-la, mức thu nhập của họ khi mua căn nhà đó. Nói cách khác, đồ ăn thức uống và những chiếc túi hàng hiệu cũ không có liên quan gì. Gia đình Hagopian có thể cắt giảm một nửa thu nhập bởi họ không phải nộp tiền trả góp mua ô tô và họ có căn nhà rẻ hơn tới 50% so với những gì mà đại lý môi giới nhà đất đề xuất với những gia đình có mức thu nhập 100.000 đô-la.

Dĩ nhiên, không thể một sớm một chiều mà thay đổi được các khoản chi tiêu cho nhà cửa và xe cộ và để bán được một căn nhà thì chi phí giao dịch phát sinh cũng không phải là nhỏ. Nhưng nếu bạn thực lòng muốn để dành tiền cho những thứ mang lại niềm vui cho mình, hoặc bạn thực sự đang cần cắt giảm chi tiêu, vậy thì tại sao lại không nhìn xem những khoản chi phí khổng lồ đó đang làm gì với cuộc đời bạn? Có thể chúng là những mục tiêu đáng giá. Nhiều người coi nhà cửa là tài sản, nên đã dành một phần lớn thu nhập để mua nhà là một hành động hợp lý. Nhưng biết đâu chúng lại không phải là những mục tiêu đáng giá như thế. Mấy năm trở lại đây, chúng ta đều đã nghiệm ra được rằng không phải càng có trong tay nhiều nhà cửa đất đai thì càng tốt, cho dù bạn phải gồng mình ra để mua chúng. Dẫu vậy, vẫn thật ngốc nghếch khi bàn

về vấn đề tài chính cá nhân mà lại không nhắc đến việc bạn sống ở đâu và bạn đi xe gì. Nhưng xét về vấn đề hạnh phúc trong cuộc sống, một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng những khoản mua sắm lớn và không thường xuyên (như mua nhà, xe) không đóng góp nhiều cho hạnh phúc của chúng ta, trong khi đó nếu giảm bớt tỷ trọng của chúng trong ngân sách chi tiêu, chúng ta có thêm tiền dành cho những gì thực sự mang lại niềm vui sống. Nhiều người cũng đã khám phá ra sự thật này và thay vì gồng mình lên để “bằng chị bằng em” hay chịu để những con người sống cuộc sống xa hoa đó chi phối cuộc sống của mình, thì họ nay đã có thể cười thẳng vào cái lối sống ấy.

GIẤC MƠ MỸ

Khi tôi mới bắt tay vào viết cuốn sách này, những vấn đề xung quanh việc chúng ta chi bao nhiêu cho nhà cửa, xe cộ và những chiếc sân nhà hoành tráng phần lớn đều có vẻ hàn lâm đối với tôi. Nhưng rồi, trong quá trình lên bản thảo, tôi, từ một cư dân sinh sống trong một khu chung cư ở New York, di chuyển bằng tàu điện ngầm, trở thành người sở hữu một ngôi nhà rộng rãi có sân ở khu ngoại ô, sở hữu một món tài sản mua bằng hình thức trả góp và lái xe riêng. Và thế là, trong khi ngồi fax những mẫu thỏa thuận có chữ ký của tôi cho công ty bán hàng trả góp, hay sau này, khi lái xe chạy vòng quanh nơi ở mới mọc mọc của mình tại Pennsylvania, tôi cứ miên man suy nghĩ mãi về việc tại sao chúng ta lại đưa ra những quyết định liên quan đến tài chính như hiện nay.

Thực ra, quyết định mua nhà ở vùng ngoại ô đã được chúng tôi suy nghĩ từ khá lâu. Giống như nhiều cặp vợ chồng đô thị đang trong độ tuổi nuôi con, vợ chồng tôi từ lâu cũng đã trở nên mệt mỏi với những thách thức ở New York. Tại chung cư cuối cùng mà gia đình tôi sống khi còn ở Manhattan, hai cậu con trai của tôi phải chung phòng ngủ – một hiện tượng phổ biến ở những khu đô thị đất đỏ, nhưng với những người không sống ở New York mà chúng tôi quen biết thì điều này quả là lạ lùng, nếu xét đến số tiền thuê nhà mà chúng tôi phải bỏ ra. Văn phòng của tôi là một phần của phòng ngủ. Cuối cùng, căn hộ rộng gần 140m² của chúng tôi cũng dần trở nên chật chội. Và kết quả là, theo lệ thường, ý tưởng phải sở hữu một ngôi nhà riêng dần đến với chúng tôi.

Nhưng tại sao nó lại là một ý tưởng hấp dẫn. Câu hỏi này vẫn chưa được nhiều người đặt ra, chí ít là cho tới thời gian gần đây. Có nhà riêng là điều mà nhiều người vẫn ngợi ca gọi là “Giấc mơ Mỹ”, một “điều tốt đẹp hiển nhiên”, theo như cách nói của tạp chí *Time* vào mùa thu năm 2010.

Và cho tới nay, đó vẫn là một quan niệm hết sức phổ biến, căn nhà đáng để chúng ta phải thất lung buột bụng để có được. Cũng theo bài báo năm 2006 trên tạp chí Forbes viết về cách người Mỹ kiếm tiền và tiêu tiền, ngày nay chúng ta dành 30%-35% ngân sách để mua nhà so với chưa đầy 15% vào năm 1960. Theo các nghiên cứu của Fannie Mae, lý do phổ biến nhất cho việc sở hữu nhà riêng là an ninh gia đình được bảo đảm hơn và họ có thể tiếp cận các trường học tốt.

Có một số nghiên cứu – thường chúng được các đại lý môi giới nhà đất phát tán – chứng minh cho cái ý tưởng rằng sở hữu nhà riêng là một điều tốt đẹp. Nào là những gia đình có nhà riêng thì có tỷ lệ đi bỏ phiếu cao hơn, con em trong các gia đình đó cũng có tỷ lệ tốt nghiệp cấp ba lớn hơn – tuy nhiên, có vẻ như những hiện tượng này chỉ có mối tương quan với nhau chứ không phải là quan hệ nhân – quả. Những người sở hữu nhà riêng có thể tham gia vào cộng đồng ở mức độ sâu sắc hơn, nhưng không phải vì họ là những người thuộc đẳng cấp cao hơn những người ở nhà thuê, mà bởi họ di chuyển ít thường xuyên hơn. Tại sao ư? Lý do nằm ở chi phí giao dịch cao ngất mà bạn phải trả cho đại lý môi giới nhà đất khi có ý định bán nhà.

Tuy nhiên, vẫn có những lợi ích thực tế đối với việc sở hữu nhà riêng. Khi là chủ sở hữu của thứ gì đó, bạn sẽ chăm chút nó tốt hơn. Căn nhà có thể được dùng làm vật thế chấp khi vay nợ và nó cũng là một cách gây dựng tài sản. Có lẽ vì những lợi ích này mà chính phủ Mỹ có nhiều chính sách trợ cấp rộng rãi đối với người sở hữu nhà riêng. Không chỉ hạ thấp lãi suất thế chấp, chính phủ còn bảo đảm rằng ở thị trường thứ cấp, việc mua đi bán lại các tài sản thế chấp (tức hai tập đoàn tín dụng địa ốc lớn là Fannie Mae và Freddie Mac) luôn có mức lãi suất thấp hơn mức của các ngân hàng. Về mặt văn hóa, sở hữu nhà riêng tượng trưng cho trách nhiệm, dù rằng nó cũng thường là biểu tượng của sự nợ nần. Nếu bạn nói mình đang tiết kiệm để trả dần tiền mua nhà, mọi người sẽ gật đầu tán đồng, nhưng nếu bạn nói bạn đang tiết kiệm từng 40.000 đô-la để mua số cổ phiếu trị giá 200.000 đô-la, họ sẽ nghĩ rằng đầu bạn có vấn đề. Thực ra, có lẽ họ sẽ vì nghi ngờ mà gọi tới Ủy ban Giao dịch Chứng khoán, vì các nguyên tắc về chứng khoán yêu cầu bạn, khi mua cổ phiếu lần đầu, phải đặt nhiều tiền hơn. Hãy nghĩ mà xem. Trong thời kỳ cao trào của bong bóng nhà đất, người dân bỏ ra chưa đến 10% ngân sách để mua nhà, nhưng các khoản đầu tư khác thì có nguyên tắc nghiêm ngặt hơn – dù rằng cổ phiếu có thể thanh lý từng phần – nên bạn có thể bảo vệ các khoản đầu tư của mình, trong khi bạn không thể làm thế với một ngôi nhà. Khi gặp hoàn cảnh khó khăn, bạn không thể đem phòng tắm bán lấy tiền được.

Dù có nghĩ tới điều này hay không, thì phần lớn – khoảng hai phần ba người dân Mỹ – vẫn lao đầu đi mua nhà. Và bây giờ, tôi – lần đầu tiên – cũng thuộc vào nhóm đó. Chồng tôi có một vài kinh nghiệm bất thường với việc sở hữu nhà riêng rồi lại bán. Không lâu trước khi chúng tôi đính hôn, anh ấy mua một căn chung cư một phòng ngủ rộng 84m². Nó rất phù hợp với cặp vợ chồng mới cưới, nhưng khi con cái ra đời thì lại có vẻ chật chội một chút. Khi quyết định sinh đứa con thứ hai, chúng tôi rao bán căn hộ với mức giá đáy trong đợt bong bóng bất động sản vỡ hồi mùa đông năm 2008-2009. Vì chưa quyết định được là liệu sẽ tiếp tục ở lại thành phố hay đi nơi khác, nên chúng tôi thuê căn hộ khác có hai phòng ngủ cũng trong khu chung cư ấy. Cuối cùng, vào mùa xuân 2011, chúng tôi bắt đầu ngó nghiêng ở khu ngoại ô Philadelphia vì công ty chồng tôi chuyển về đó. Khi ấy, tôi đang mang bầu đứa con thứ ba và quá trình tìm kiếm một nhà trẻ ở Manhattan tỏ ra vô cùng khó khăn phức tạp. Đầu tháng 3, chúng tôi gặp một đại lý môi giới nhà đất ở Main Line và đi tìm hiểu hết ngôi nhà này tới ngôi nhà khác. Quá trình đó khiến tôi suy nghĩ về việc mình có thể mua được bao nhiêu mét vuông đất với số tiền sau thuế mà tôi bỏ ra để thuê nhà ở New York. Tôi cũng bắt đầu hiểu ra tại sao người ta lại phải mua các thiết bị giám sát trẻ nhỏ: trong khu vực rộng 140m², khi trẻ nhỏ khóc, bạn có thể nghe thấy tiếng nó. Trong lần đi xem xét một ngôi nhà, tôi đã để lạc mất đứa con 3 tuổi của mình trong khu ở rộng tới hàng trăm mét vuông. Nhưng, phải thú thực rằng, sau bao năm sống trong cảnh “chân không tới đất, cật không tới gò”, đồ chơi của con, đồ đạc, quần áo bẩn vương vãi khắp nơi, lúc này tôi đã muốn có một ngôi nhà rộng hơn.

Hãy nhân cái cảm giác của tôi với hàng triệu gia đình trẻ khác nữa, thì bạn có thể sẽ hiểu tại sao thị trường bất động sản lại khát nhà rộng, cũng như tại sao đường phố lại chật ních những chiếc ô tô hiệu SUV cao, rộng rãi. Sarah Susanka, một kiến trúc sư làm việc tại Raleigh, Bắc Carolina, nói: “Tôi nghĩ hiện tượng này xuất phát từ lịch sử đất nước chúng ta – hướng đến miền tây hoang dã. Ở nước Mỹ, chúng ta có suy nghĩ rằng càng nhiều không gian càng tự do, nó liên quan với quan điểm của chúng ta về sự bành trướng và cơ hội.”

Nhiều cơ hội dĩ nhiên là tốt hơn và như thế, trong khi các gia đình trẻ đầu thập niên 1970 ở với diện tích trung bình 140m², thì con số này đã phình to lên mức 231m² vào giai đoạn cao trào của bong bóng nhà đất năm 2007. Ở thị trường thượng lưu, những căn nhà rộng 930m² không phải là hiếm, dù rằng điều này có nghĩa là những người phụ trách việc liệt kê tên và chức năng của từng phòng trong những căn nhà đó phải vắt kiệt sức sáng tạo để đặt tên cho những căn phòng mà lẽ ra là vô danh (thư viện video? Phòng máy tính?). Giá

nhà đất trung bình nhảy vọt từ 23.400 đô-la năm 1970 tới 104.500 đô-la năm 1987 (năm đầu tiên đạt mốc 6 con số) tới 247.900 đô-la năm 2007 (sau đó giảm xuống còn 221.800 đô-la năm 2010) – mức tăng trưởng này còn diễn ra với tốc độ nhanh hơn lạm phát hay tăng lương – quả là một điều kỳ diệu được hiện thực hóa nhờ cây đu đủ thần lõi suất thấp kịch sàn. Khi lãi suất thấp, bạn sẽ có động lực để tăng số tiền trả góp hàng tháng lên một chút. Nhà báo tài chính, Liz Pulliam Weston, trong một mục báo đã vẽ một biểu đồ cho thấy, nếu bỏ ra 25% trong 45.000 đô-la thu nhập để mua nhà, thì bạn chỉ cần vay 128.745 đô-la (tính cả thuế bất động sản và bảo hiểm). Tuy nhiên, nếu bạn dành 33% trong số đó, bạn có thể vay 181.582 đô-la. Tức là bạn có thể mua căn nhà rộng hơn mà chỉ phải bỏ ra thêm 300 đô-la/tháng, trong khi thời hạn trả góp lên tới 30 năm – điều này càng khích lệ người mua chấp nhận con số dư đó. Từ người ít tiền đến người nhiều tiền đều như vậy. Giả sử bạn có thể để dành 20% thu nhập, thì với mức lãi suất thấp, sự khác biệt giữa một căn nhà 1,25 triệu đô-la (trả góp 1 triệu đô-la) và một căn nhà 2 triệu đô-la (trả góp 1,6 triệu đô-la) có thể là một khoản tiền trả góp thêm trị giá 4.000 đô-la/tháng – đây sẽ không phải là con số quá lớn nên bạn có 400.000 đô-la để trả góp. Và vì lãi suất áp lên 1,1 triệu đô-la vay đầu tiên có thể được giảm bớt, nên những con số này thậm chí còn khả quan hơn nhiều.

Dĩ nhiên, nhà lớn có nghĩa là sân cỏ lớn. Khi cân nhắc kế hoạch chuyển tới sống ở vùng ngoại ô, chúng tôi cũng phải đánh giá các ngôi nhà dựa trên tiêu chí diện tích đất trồng cỏ ở phần sân vườn, bởi một tiêu chuẩn sống tối thiểu nữa trong đời sống Mỹ là gia đình lớn thì cần không gian trồng cỏ. Nhưng bản thân những bãi cỏ cũng chỉ là một hiện tượng tương đối mới mẻ ở đây thôi – các gia đình lớn người Mỹ từ bao đời nay vẫn có thể sống tốt mà không cần tới chúng kia mà. Các nhà sử học cũng không rõ tại sao những bãi cỏ lại gắn bó chặt chẽ với “Giấc mơ Mỹ” như bản thân việc sở hữu nhà riêng. Có lẽ những cư dân ban đầu ở khu ngoại ô muốn có được cái vẻ ngoài như bãi cỏ ở những lâu đài Anh Quốc, ngoại trừ lũ cừu vốn chịu trách nhiệm tận dụng tối đa diện tích trồng trọt. Trào lưu này cứ thế lan rộng và tới nay hàng triệu héc-ta đất ở Mỹ đã phủ xanh màu cỏ mà có lẽ nếu không có người chăm sóc thì chúng khó mà mọc tốt được.

Vì cần nhà rộng hơn, nên người ta dần chuyển đi xa hơn nơi họ cần đến. Trường hợp chuyển ra vùng ngoại ô của vợ chồng tôi lại là một ngoại lệ, vì nó giúp chồng tôi ở gần văn phòng công ty và khách hàng của anh ấy hơn. Nhưng thường thì mọi chuyện không diễn ra như vậy. Thời gian trung bình di chuyển tới nơi làm việc hiện rơi vào khoảng 50 phút mỗi ngày (25 phút/chiều). Những

người đi làm bằng tàu điện ngầm thường rất thoải mái với khoảng thời gian này. Nhưng với những người đi làm bằng xe riêng thì đó lại là một câu chuyện khác. Bản thân việc lái xe không lấy gì làm khó chịu cho lắm, nhưng lái xe trong lúc những người khác cũng đang lao ra đường thì lại là cả một cuộc đấu tranh. Bản chất con người có xu hướng thích nghỉ với những gì mang lại trạng thái khó chịu hay thoải mái ổn định. Vì vậy, dòng xe qua lại tấp nập như đưa thoi có nghĩa rằng mỗi ngày ra đường là một sự tra tấn. Có lẽ nhằm giảm bớt nỗi khó chịu trên đường đi mà chúng ta ngày càng tìm kiếm sự thuận tiện trong xe hơn – nhiều không gian để chở đồ dự phòng, nhiều chỗ để cốc hơn và có thêm màn hình tivi cho lũ trẻ – tôi cũng đã định tìm mua chiếc ô tô có gắn màn hình tivi, dù rằng khi còn nhỏ tôi hoàn toàn có thể vượt qua những chặng đường dài trên xe mà không cần có nó.

Thứ mĩa mai của ngôi nhà ngoại ô cỡ lớn, của bãi cỏ tuyệt mỹ và của những chiếc ô tô mà chúng ta đòi hỏi là, những hoạt động hàng ngày mà những thứ đáng mơ ước này buộc chúng ta phải làm lại không phải là điều mà chúng ta thích thú. Theo thang điểm 10 đo lường mức độ hạnh phúc do Dự án Người Mỹ sử dụng thời gian giới thiệu từ năm 1985, thì trong khi hoạt động làm vườn mang lại cảm giác khá thoải mái, thì chăm sóc sân lại chỉ đạt 5,0 điểm, không quá cách biệt với việc đi gặp bác sĩ (4,7 điểm), dọn nhà đạt 4,9 điểm, đi làm đạt 6,3 – tất cả đều thấp điểm hơn so với các hoạt động như chơi thể thao, thưởng lãm nghệ thuật, âm nhạc, xem tivi, tập thể dục thể thao và chơi đùa cùng trẻ nhỏ. Trong nghiên cứu năm 2004 về phụ nữ đang lao động ở Texas mà tôi có đề cập tới trong các chương trước, di chuyển tới nơi làm việc và công việc nhà là hai hoạt động xếp gần cuối nấc thang hạnh phúc đối với phụ nữ ngày nay.

Như vậy, nếu công việc nhà, dọn dẹp sân vườn và đi làm khiến chúng ta cảm thấy khổ sở, hoặc chí ít là ở cuối nấc thang hạnh phúc trong khi chúng ta có vô vàn cách thức tốt hơn để tiêu khiển, thì tại sao lại phải theo đuổi cho bằng được những ngôi nhà rộng lớn, đất đỏ, sân vườn đầy cỏ và chúng ta phải lái xe hàng chặng đường mỗi ngày vào giờ cao điểm để đi làm hay trở về đó? Một số cách giải thích tập trung vào các chính sách của nhà nước, chẳng hạn như chính sách không khuyến khích cách sử dụng bất động sản cho nhiều mục đích khác nhau kết hợp lại, các chính sách trợ cấp xây đường của liên bang và các chính sách về giáo dục khiến cho các trường học ở khu vực thành thị trở nên kém hấp dẫn hơn trong mắt các bậc phụ huynh trung lưu. Khi tôi nêu lên câu hỏi này cho mọi người, thì trường học là vấn đề được nhiều người nhắc đến nhất. Những nơi có trường học tốt sẽ đắt đỏ hơn và diện tích cũng như giá cả nhà ở sẽ tăng lên khi các gia đình có mức thu nhập cao (nhất là trong mấy năm trở lại

đây, khi những người có thu nhập cao nhận được nhiều lợi ích hơn) sẵn lòng chi trả nhiều hơn để mua. Một số nhà kinh tế học như Robert Frank, tác giả cuốn *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class* (tạm dịch: Tụt lại đằng sau: tình trạng mất công bằng mới nổi ảnh hưởng ra sao tới tầng lớp trung lưu), cho rằng sở dĩ các khoản vay tiền mua nhà ngày càng phát triển là do các gia đình trung lưu không muốn để con cái vào học những trường kém chất lượng. Phát hiện này có rất nhiều ý nghĩa. Trường học tốt là một lý do chính khiến chúng ta quyết định mua nhà ở đâu đó. Mặt khác, nơi nào có chất lượng trường học tương đương nhau lại có mức giá nhà đất khác nhau rất nhiều (chưa tính đến mức giá cho thuê nhà nếu bạn không muốn mua). Chẳng hạn, ở vùng Hạ Merion, Pennsylvanian, nếu vào mùa xuân năm 2011, bạn có thể mua một căn nhà có ba phòng ngủ, cách bến xe công cộng đi tới Philadelphia chỉ vài phút đi bộ, với giá chỉ 165.000 đô-la. Bạn cũng có thể mua một căn nhà trị giá 3 triệu đô-la hoặc hơn. Trường học tốt không phải là lý do duy nhất. Tôi thiên về giả thuyết về “điều tốt đẹp hiển nhiên” hơn. Ai cũng muốn có nó, vì thế mà chắc hẳn có nó sẽ khiến chúng ta hạnh phúc.

Tuy vậy, cũng cần lưu ý rằng, hạnh phúc luôn là cuộc tranh đấu với sự thích nghi – tức là, quen thuộc với hoàn cảnh, nên dần dà chúng sẽ không còn mang lại cho chúng ta niềm hạnh phúc như trước kia chúng từng làm nữa. Trong một công trình nghiên cứu hàng chục thí nghiệm khác nhau, các giáo sư Elizabeth Dunn, Daniel Gilbert và Timothy Wilson phát hiện ra một số đề tài lặp đi lặp lại liên quan tới việc tiền bạc có thể và không thể mang lại hạnh phúc ra sao. Một đề tài chính trong, theo như bài viết của họ là: “Nếu tiền của là hạn chế thì tốt hơn hết chúng ta hãy dồn nguồn tài sản hữu hạn đó của mình cho những niềm vui nhỏ bé nhưng thường xuyên hơn là để mua những niềm vui lớn lao mà ít gặp. Trên thực tế, theo nhiều khía cạnh khác nhau, hạnh phúc có mối liên hệ mật thiết với tần suất hơn là cấp độ các trải nghiệm tích cực của con người.” Quan hệ tình dục đều đặn ba lần/tuần thì tốt hơn là những đêm nóng bỏng nhưng chỉ diễn ra ba lần/năm. Sự đa dạng cũng ngăn cản sự nhàm chán và những trải nghiệm thú vị nho nhỏ, lặp đi lặp lại có khả năng đem lại sự đa dạng cho cuộc sống nhiều hơn những khoản mua sắm lớn mà không thường xuyên. “Chẳng hạn, uống bia với bạn bè sau giờ làm việc thì không lần nào giống lần nào cả; tuần này quán bia trung ra loại bia tươi India Pale Ale mới đến từ bang Oregon, còn anh chàng Sam thì mang theo cô bạn mới tên Kate và cô nàng đã khiến cả đám cười sặc sụa vì một câu chuyện hài. Nhưng nếu chúng ta đặt một bàn ăn đắt tiền thì chiếc bàn đó quanh năm suốt tháng vẫn chỉ có như vậy mà thôi.” Chỉ ít thì cái hữu dụng của một chiếc xe là nằm ở chỗ nó có thể đưa bạn đi tới những nơi mới mẻ, thú vị – theo một nghiên cứu thực hiện

trên những người lớn tuổi ở Mỹ, thì đây cũng là một lý do để họ tin rằng chi tiêu tiền mua xe giúp mang lại hạnh phúc cho họ – nhưng bất kỳ chiếc xe nào cũng có thể làm được điều đó. Còn một căn nhà nếu không có gì thay đổi thì sẽ nhanh chóng trở nên nhàm chán.

Nói thế không có nghĩa rằng bỏ tiền ra mua nhà, sắm xe là không nên. Chúng ta ai chẳng muốn có phương tiện di chuyển và chỗ ở tiện nghi. Tôi cũng thế. Vấn đề chỉ phát sinh khi chúng ta chi tiêu quá tay cho chúng, vượt quá cái ngưỡng yêu cầu về tiện nghi, tính năng và an toàn, lên tới mức mà chúng ta không còn tiền cho những thú vui khác. Nếu chúng ta cắt giảm từ 33% ngân sách cho nhà cửa xuống còn 25%, thì lúc đó chúng ta sẽ có thêm 8% cho những thú khác. Tức là với 50.000 đô-la chúng ta sẽ dư 4.000 đô-la và với 100.000 đô-la chúng ta sẽ có 8.000 đô-la – mà để mua được hạnh phúc, thì những con số đó đủ để trang trải cho rất nhiều bữa tối ngoài nhà hàng, những vé xem phim, những buổi du hí cuối tuần, hay thậm chí là thuê được người dọn dẹp nhà cửa để chúng ta có thì giờ tận hưởng tất cả những thú vui đó. Hãy thử nghĩ xem: nếu cần phải tiết kiệm trong khi thu nhập không tăng, thì việc hạn chế ăn hàng, xem phim, du lịch cuối tuần đòi hỏi ở bạn tinh thần kỷ luật tự giác hàng ngày để tiết chế bản thân. Nhưng oái oăm là, phần lớn chúng ta đều thiếu đức tính này. Trong khi đó, việc mua một căn nhà (hay một chiếc xe) rẻ tiền hơn chỉ cần bạn tự kiềm chế một lần, sau đó thì bạn sẽ được thoải mái hàng năm trời.

Bên cạnh đó còn có vấn đề tự do nữa. Bỏ ra tới một nửa ngân sách cho nhà cửa, xe cộ khiến thu nhập của bạn đóng đinh tại một chỗ. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn muốn thực hiện một bước ngoặt mạo hiểm về nghề nghiệp, đi học thêm, hay chỉ đơn thuần là nghỉ ngơi một thời gian? Quỹ dự phòng có thể trang trải chi phí cho bạn trong một thời gian, nhưng những khoản tiền trả góp hàng tháng cho nhà và xe sẽ làm hao mòn cái quỹ đó nhiều hơn là những khoản chi tiêu nhỏ lẻ hàng ngày. Gần đây đã xuất hiện một làn sóng phản ứng nhẹ đối với việc sở hữu nhà riêng. Đầu cơ chứng khoán có thể mang lại lợi nhuận, nhưng điều mà trước năm 2007 người ta đã quên đi mất là điều này cũng có thể vận hành theo chiều ngược lại. Nếu ngôi nhà trị giá 200.000 đô-la của bạn giảm 10% giá trị trước khi bạn thanh toán được số tiền gốc và bạn mới trả được 10%, thì khi đó bạn đã mất 100% tài sản của mình. Vì mọi người bắt đầu nghiêm túc thực hiện những phân tích rủi ro đối với việc sở hữu nhà ở, nên theo quan sát của hãng địa ốc Fannie Mae, trong mấy năm trở lại đây, tỷ lệ người thuê nhà cho rằng có nhà riêng thì tốt hơn ở nhà trọ đã giảm xuống.

ĐẦU CẦN NHÀ Ở QUÁ LỚN

Tôi cho rằng sở hữu nhà riêng là một quan niệm đã ăn sâu vào máu người dân Mỹ, nên nó sẽ không biến mất trong một sớm một chiều. Nhiều người vẫn say sưa với cái ý tưởng có một không gian riêng của mình – một nơi mà chúng ta có thể tha hồ tự ý xây thêm cái nọ, sửa cái kia và cũng không có chuyện một ông chủ nhà nào đó một ngày kia húng lên cải tạo nơi chúng ta ở và cố tình thu hẹp lại không gian sống của chúng ta. Hơn nữa, khi thuê nhà, chúng ta phải liên tục trả tiền thuê, trong khi nếu mua đứt bán đoạn một căn thì chỉ phải trả góp trong 15 năm, hoặc sớm hơn, hoặc trả tiền mặt một lần. Không nợ nần gì cả ngoài thuế bất động sản, bảo hiểm và các khoản phí sinh hoạt – chính điều này sẽ mang đến nguồn tự do vô bờ bến và nó giúp chúng ta có thể giảm tỷ lệ chi phí cho vấn đề nơi ở trong phần ngân sách chi tiêu.

Nhưng gần đây đã có nhiều quan niệm phản đối việc sở hữu nhà riêng lớn, khiến chủ sở hữu phải gồng mình lên gánh chịu những khoản phí của nó. Một nghiên cứu do đại lý môi giới nhà đất Trulia thực hiện hồi mùa hè năm 2010 cho thấy, trong số những người dân Mỹ cho rằng sở hữu nhà riêng là một phần trong “Giấc mơ Mỹ”, chỉ có 9% nói rằng ngôi nhà lý tưởng của họ sẽ phải rộng hơn 300m². 9% khác cho rằng diện tích 75m² – 130m² đã là lý tưởng rồi. Năm 2009, diện tích nhà ở mới trung bình giảm xuống còn 226m², rồi xuống tiếp thành 222m² năm 2010.

Và như một thông lệ, khi những trào lưu lớn bỗng dưng quay đầu – dù chỉ một chút thôi – thì các ngòi bút lại tha hồ ầm ĩ. Và thế là độc giả được đọc khá nhiều bài báo viết về những căn nhà siêu nhỏ.

Jay Shafer, người đứng đầu công ty Nhà siêu nhỏ Tumbleweed ở California, là nhân vật nổi bật trong những câu chuyện này. Shafer tự hào tuyên bố trên trang web của mình rằng, “từ năm 1997 tới nay tôi đã sống trong những ngôi nhà còn nhỏ hơn tủ quần áo của nhiều người.” Những ngôi nhà do anh thiết kế có diện tích từ 6m²-74m² – và với rất nhiều chi tiết thiết kế, chúng trông giống như những chiếc lều ấm áp của các chú lùn trong truyện cổ tích.

Khi gọi điện cho Shafer, tôi mới được biết rằng anh đã có thói quen sống giản dị từ hàng chục năm nay rồi. Nhiều năm trước, vào các mùa hè anh thường dạy học trong một chiếc lều trại ở Long Island và sống trên một chiếc xe tải “đầy đủ mọi thứ ngoại trừ toilet” (“Kể ra mà có laptop thì hay, nhưng thời đó đã làm gì có”, anh chia sẻ). Gần đây, anh sống trong một ngôi nhà rộng chưa đầy 9m², nhưng khi có con, hai vợ chồng anh mới chuyển tới ngôi nhà

rộng 47m² mà đối với anh nó đã giống như “cả một tòa lâu đài” rồi. Ngôi nhà cũ của anh nằm kế bên đó, như một chiếc hang.

Khách hàng của anh rất đa dạng. Một số là người lớn tuổi chuẩn bị về hưu, một số, theo anh nói “là những người thuộc tuýp sáng tạo, thích làm việc này việc nọ hơn là trả tiền thuê chấp hàng tháng. Với một ngôi nhà nhỏ, bạn sẽ có được sự tự do.” Nhưng nói thế không có nghĩa là nhà nhỏ thì giá rẻ đâu nhé. Một ngôi nhà có diện tích 9m² có thể có giá trị 40.000 đô-la, tức là giá trị trên mỗi mét vuông của nó vẫn rất lớn bởi nó vẫn có những bộ phận rất đắt đỏ, chẳng hạn như nhà bếp và phòng tắm. Như vậy, ngay cả khi bạn xây dựng một căn nhà siêu nhỏ ở nơi đồng không mông quạnh, thì bạn vẫn phải trả một khoản chi phí nhà ở trên mỗi mét vuông tương đương một nửa giá chỉ phí cho một căn hộ cao cấp ở Manhattan. Nhưng mặt khác, nếu nói về nơi ở thì cái giá 40.000 đô-la vẫn là khả quan. Chi phí điện nước có thể chỉ mất khoảng 8 đô-la/tháng, hơn nữa, theo Shafer, “bạn có thể loại bỏ tất cả những gì không cần thiết”. Một ngôi nhà rộng 9m² không thể chứa hết những đồ đặc biệt trưng cho cuộc sống hiện đại, vì thế mà bạn sẽ không phải mua chúng. Thay vào đó, bạn dùng số tiền ấy để mua những trải nghiệm sống cho mình.

Theo Kent Griswold, chủ nhân blog Nhà nhỏ, thường xuyên đăng tải các bức ảnh chụp những ngôi nhà kiểu như thiết kế của Shafer, cho rằng triết lý sống tối giản là động cơ chính đằng sau trào lưu này. Gần đây, anh có bài viết giới thiệu về một cabin bằng gỗ có ống khói bằng đá với một vòm hiên rất nhỏ dựng trên ngọn núi vùng duyên hải phía bắc California, một ngôi nhà thuyền nhỏ làm bằng gỗ téch đang được rao bán ở Seattle và một bài viết về những chiếc lều của những người nông dân vùng Buryat, khu công viên quốc gia Tunkinsky, Siberia. Griswold chia sẻ, anh đã tìm được một lượng khách hàng trong số những người yêu thích những căn nhà nhỏ và nhờ đó mà “kiếm được một khoản thu nhập tương tất”. Đối với đa phần trong số họ, nhà nhỏ thực sự là điều kỳ diệu và bản thân Griswold cũng sống trong một tòa lâu đài rộng chừng 100m². Anh nói: “Nhà siêu nhỏ là một phong trào sống hiện nay và xu hướng ngày nay là người ta giảm bớt diện tích nhà ở đi.” Dù là đa phần chúng ta đều không thích thú gì khi phải sống trong những ngôi nhà chỉ vền vẹn 100m², nhưng rõ ràng, chúng ta đang nghiệm ra rằng lớn hơn chưa hẳn đã tốt hơn. Tốt hơn có thể tốt hơn nữa – và đôi khi có thể rẻ hơn nữa.

Ít ra thì cũng chính nhờ cái thông điệp đó mà cuốn sách về thiết kế của Sarah Susanka (*Ngôi nhà không lớn*) được có mặt trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất. Cô cho biết, ở nhiều ngôi nhà rộng, căn phòng ăn

trang trọng, phòng ngủ và lối vào thên thang như thánh đường chỉ được sử dụng nhiều lắm là vài ba lần mỗi năm. Những căn phòng này cộng lại có thể lên đến hơn 90m² diện tích bị lãng phí. Nào là những căn phòng ngủ dành cho khách, phòng tập thể dục và nhiều căn phòng không tên khác dựng lên chỉ để lấp chỗ trống. Khi mới vào nghề, Susanka từng gặp những gia đình yêu cầu cô thiết kế các căn phòng phụ và họ muốn để dành ra tới 3 hoặc hơn 3 căn phòng hoàn toàn không dùng đến, đôi khi còn không để đồ đạc trong đó nữa. Khi cô chỉ ra điểm mất cân đối trong căn nhà, họ chỉ nhún vai lãnh đạm. Những căn phòng đó không được sử dụng và chúng tồn tại chỉ để tăng giá trị cho ngôi nhà khi bán lại. Susanka trầm ngâm nói: “Người ta đã phí phạm bao nhiêu tiền cho mỗi ngôi nhà – nhất là những ngôi nhà mới – cho một căn phòng được xây dựng dựa trên trí tưởng tượng hay theo nhu cầu của thời đại cũ?” Dù là phòng bỏ không, nhưng chúng vẫn cần phải có hệ thống sưởi, làm mát và cần phải lau chùi thường xuyên. Một căn phòng tắm dành cho khách được xây dựng với chi phí 15.000 đô-la có lẽ chỉ được trưng dụng ba cuối tuần mỗi năm. “Rốt cuộc là chi phí mỗi lần giặt nước trong bồn cầu ở đó cũng trở nên đắt đỏ,” cô nói.

Sau một vài năm được nghe vô vàn những yêu cầu kỳ quặc khác của khách hàng, Susanka bắt đầu “yêu cầu mọi người suy nghĩ về cuộc sống thực tế của họ thay vì cuộc sống mà họ nghĩ trong đầu hay tưởng tượng ra trong một thế giới siêu thực.” Mục tiêu ở đây là “sử dụng từng mét vuông mỗi ngày” và sử dụng đồng tiền bạn kiếm được để bổ sung thêm những chi tiết thiết kế tuyệt vời và thổi hồn vào cho ngôi nhà.

Điều này, theo gợi ý của Susanka, có nghĩa là hãy bỏ đi phòng ăn và phòng ngủ trang trọng và chỉ để một căn phòng sinh hoạt gia đình thoải mái, tốt nhất là nhìn sang phía bếp. Nếu trong gia đình có thành viên nào đó thích xem tivi hay chơi điện tử ở căn phòng chung đó, thì bạn có thể thiết kế một căn phòng tách biệt gần đó, có cửa kính để những thành viên thích sự yên tĩnh có thể ngồi đọc sách, trong khi vẫn tham gia vào không gian sinh hoạt chung của cả gia đình. Hoặc ngược lại, có thể để lũ trẻ chơi đùa trong căn phòng tách biệt đó, trong khi người lớn tha hồ trò chuyện ở phòng ngoài mà không cần phải thi thoảng hét lên bắt chúng im lặng. Một trong những lý do người ta cần có những căn nhà lớn là vì họ muốn không bị tiếng ồn của thành viên khác trong gia đình làm phiền, nhưng một cặp cửa kính cách âm giúp các thành viên tha hồ làm việc riêng trong khi vẫn có được cảm giác gắn kết với gia đình sẽ là một giải pháp ít đắt đỏ hơn nhiều. Tuy một số người thích có không gian riêng rộng rãi, nhưng theo Susanka, “phần lớn thời gian ở nhà của chúng ta là ở bên

nhau.” Thực ra, cô nói, nếu ngôi nhà khiến các thành viên ở mỗi người một hướng, thì họ sẽ cảm thấy cô đơn. Nếu nhà có trẻ nhỏ, thì nhu cầu riêng tư của chúng có thể được giải quyết bằng thiết kế giường tầng có rèm, hoặc xây cho mỗi đứa một “nơi ẩn náu” nhỏ – chẳng hạn như các góc đọc sách, hay thậm chí là một căn phòng xây theo phong cách phù thủy Harry Potter ở dưới chân cầu thang. Còn nếu bạn có thể đưa ra bằng chứng là trong năm qua, bạn đã đặt chân tới nơi tập thể hình với tần suất ít nhất 2 lần/tuần, thì khi đó bạn có đủ lý do để xây phòng tập thể hình riêng ở nhà. Nhưng, Susanka cũng chia sẻ: “Bạn phải suy nghĩ thực tế về cuộc sống của mình. Đừng mong cứ xây phòng tập thì bạn sẽ thay đổi được thói quen.”

Susanka nhắc cho những người chủ nhà nhớ rằng số tiền họ tiết kiệm được bằng cách mua hoặc xây dựng những căn nhà không quá lớn có thể dùng để đầu tư vào những chi tiết thiết kế không những giúp căn nhà trở lên đẹp hơn mà còn khiến họ hạnh phúc hơn khi sống trong đó. Trỏ cửa sổ cạnh một bức tường thẳng đứng liền kề khiến cho ánh sáng có thể lưu chuyển xung quanh căn phòng, làm căn phòng rộng hơn và sáng hơn. Thay vì treo đèn ở chính giữa hành lang, hãy chuyển nó tới cuối phòng, đặt nó chiếu thẳng vào một bức tranh nào đó. Con người thường bị thu hút về phía có ánh sáng, nên “chúng ta sẽ yêu thích toàn bộ phần căn nhà nối liền với hành lang” – đây là điều mà một chiếc đèn treo ở phần trung tâm khó có thể làm được. Ánh sáng ở phía cuối góp phần khiến tinh thần chúng ta vui vẻ hơn. Việc đa dạng hóa độ cao của trần và các góc có thể tạo cảm giác gần gũi và làm căn nhà trở nên rộng hơn. Nếu căn nhà có ít phòng tắm hơn, thì mỗi căn phòng tắm bạn có lúc này sẽ có thể được trang bị đồ đạc tốt hơn; số tiền dành để xây một căn phòng không sử dụng, thay vào đó, có thể dùng để mua gối lụa, thảm lót sàn và các tác phẩm nghệ thuật và ngôi nhà sẽ trở thành một địa điểm tinh dưỡng cao cấp.

Dĩ nhiên, điều đó cho thấy bạn cần phải có những sự thỏa hiệp. Có lẽ, một số ít người có điều kiện để thuê một kiến trúc sư tài ba, là tác giả của vài cuốn sách thuộc hàng bán chạy sẽ không cần phải thỏa hiệp như thế. Nhưng Susanka cho biết rằng ngay cả những khách hàng giàu có của cô cũng cho hay, họ “thích ngôi nhà của mình hơn nếu từng phần diện tích trong đó đều được sử dụng hàng ngày.”

Những lời nói đó đã vang lên trong đầu tôi khi vợ chồng tôi quyết định chọn một ngôi nhà không quá nhỏ. Về mặt tài chính, chúng tôi có thể mua được nó (đây là một trong những lợi ích của việc mua sắm ở một thị trường đang đi xuống). Nhưng chúng tôi cũng vật lộn với câu hỏi về diện tích trong một thời

gian. Đối với tôi, một lý do để thương lượng giảm giá và lãi suất trả góp là số tiền dư sẽ giúp chúng tôi có đủ tiền để thuê người lau dọn và sửa chữa ngôi nhà. Chúng tôi cũng xem xét một số căn nhà có giá trị tương đương nhưng nhỏ hơn, song chúng tôi không muốn lại phải chuyển nhà lần nữa khi số lượng thành viên trong gia đình tăng lên; hơn nữa, chúng tôi cũng thích ông bà thỉnh thoảng tới thăm và chắc hẳn họ sẽ chẳng muốn tới nếu mỗi lần ở lại là họ phải ngủ trên ghế sofa hay trên một chiếc nệm xì hơi. Trước khi lòng mua nhà, tôi cũng đọc các cuốn sách của Susanka. Vì thế mà tôi thích cách thiết kế của ngôi nhà mới: chỗ ngồi bên cửa sổ, trần nhà có nhiều chiều cao khác nhau, lò sưởi. Những chi tiết này khiến cho căn nhà trở nên ấm áp hơn. Thêm vào đó, mặc dù cũng thích cái cảm giác gia đình gần gũi nhau, song tôi lại làm việc ở nhà. Vậy nên việc có một chỗ riêng để làm việc (bao gồm một phòng họp và một tấm màn để thực hiện quay các buổi phỏng vấn mà không để lộ phía sau hậu trường một chiếc giường ngủ bừa bộn) thực sự là một điểm cộng. Trên thực tế, chúng tôi dự định sẽ biến cả những căn phòng bình thường không sử dụng thành trụ sở của công ty mang tên tôi. Và tôi biết là mình sẽ sử dụng chúng hàng ngày.

“CỎ NON XANH RỖN CHÂN TRỜI”

Mặc dù những gia đình trưởng giả lúc nào cũng có thảm cỏ xanh mượt và chiếc máy xén cỏ có giá đắt hơn cả một chiếc ô tô nhỏ, thì ngày càng có nhiều người đang suy nghĩ lại về chiếc sân của mình. Tôi biết, ai cũng muốn nhà mình có chỗ cho trẻ con chạy nhảy, một mảnh vườn, hay một nơi treo xích đu – thú thực là nhà mới của tôi cũng có sân cỏ – nhưng tôi cũng biết rằng các điểm vui chơi công cộng cũng là nơi vận động lý tưởng cho trẻ nhỏ. Nói về cộng đồng, thì có một cách tổ chức khả thi, tận dụng được lợi ích của mô hình sống ở cả nông thôn và thành thị, đó là một số các gia đình có nhà nhỏ cùng xây cạnh nhau, ở giữa là một không gian chung khép kín. Các hiên nhà đều hướng về sân chơi chung này và trẻ nhỏ lúc nào cũng có bạn để chơi cùng. Đây là sân chơi mà không phải gia đình nào cũng đủ khả năng tự xây dựng và hàng xóm bốn bên đều chung tay chia sẻ nhân lực hay kinh phí để duy trì nó.

Khi không thực hiện được mô hình tổ chức cộng đồng như thế, một số người quyết định loại bỏ hoàn toàn bãi cỏ. Ta hãy cùng nghe câu chuyện của Faulkner Faulkner và bãi cỏ đầy rác rưởi của cô. Faulkner sống ở Jacksonville, Florida, nhưng thường xuyên đi công tác. Và mỗi khi cô vắng mặt, thì bãi cỏ cầu kỳ, háo nước của cô nếu không khô héo đi thì lại mọc um lên, vi phạm các

quy định sống cộng đồng. Faulkner rất ghét việc cứ mỗi lần đi công tác trở về lại phải nộp phạt 50 đô-la, nhưng điều khiến cô đi đến quyết định cuối cùng với bãi cỏ là chuyển công tác tại vùng nông thôn ở Kenya. Ở đó, cô hòa mình vào nhịp sống của người dân và hàng ngày cô phải thức dậy từ sáng sớm rồi cùng dân làng đi bộ hàng dặm dọc theo con sông cạn tro đáy để tới nguồn nước, sau đó vác vài lít nước trở về để nấu nướng và giặt giũ. “Việc đó chiếm nguyên cả buổi sáng của họ,” Faulkner kể. Và ngay khi lên máy bay trở về Mỹ, cô liền nghĩ: “Mình đã mất bao nhiêu lít nước cho cái bãi cỏ chết tiệt đó?” Ở một góc độ rộng hơn, tại sao cô lại phải cần bãi cỏ ấy? Một bãi cỏ xanh mướt, được cắt tỉa cẩn thận từ lâu đã là công thức mặc định đối với một môi trường sống “tử tế”, nhưng đó không phải là điều bắt buộc.

Xét từ khía cạnh môi trường, chúng ta cũng có hàng tá lý do để không tuân theo điều đó. Những người chủ nhà thường sử dụng một lượng lớn thuốc diệt cỏ để loại bỏ các loại “cỏ dại” như bồ công anh hay cỏ ba lá, vốn có màu xanh hệt như màu xanh của cỏ. Mà bản thân việc cắt cỏ trong thời hiện đại, cơ giới hóa ngày nay đòi hỏi phải có nhiên liệu và điều đó lại kéo theo một tai hại nữa là người ta thường tự đổ nhiên liệu cho máy cắt cỏ ở sân nhà chứ không phải ở các trạm xăng phục vụ chuyên nghiệp. Và như thế, nhiên liệu bị đổ tràn ra ngoài rồi đi vào nguồn nước. Theo ước tính, việc chăm sóc các loài cây không thuộc bản địa đòi hỏi 10.000 lít nước ngoài nước mưa mỗi năm/sân vườn.

Vì những lý do trên mà chính quyền nhiều thành phố như Raleigh và Los Angeles đã ra quy định số lần tưới nước trong một tuần cho mỗi gia đình. Phần lớn các thành phố ở Canada đã có luật cấm sử dụng một số loại thuốc trừ sâu. Nhưng thay vì dùng tiền thuế của người dân để buộc họ phải thi hành các quy định trên, có một giải pháp khác là để người dân nhìn nhận việc sở hữu bãi cỏ riêng như một trào lưu – giống như trào lưu đội mũ gắn lông của các loài chim quý hiếm từng thịnh hành trước đây. Các trào lưu sẽ thay đổi khi có một số lượng người đủ lớn nhận thấy chúng là những trào lưu lỗi bịch. Ngày nay, chẳng còn mấy ông bố đốt thuốc ở sân chơi của con trẻ, dù không ai cấm. Tương tự, sự hiện diện của bãi cỏ mênh mông xanh mướt, sạch bóng cỏ dại giữa ngày hè một ngày nào đó có thể cũng sẽ bị lên án là kỳ dị và đi ngược lại với lợi ích cộng đồng.

Dĩ nhiên, có nhiều cách khác nhau để khiến ngôi nhà của bạn không có dáng vẻ tiêu tụy xác xơ như nhà hoang. Những nhà có bãi cỏ có thể thu hẹp diện tích trồng cỏ bằng cách chỉ để một khoảng nhỏ trồng cỏ xung quanh nhà, phần còn lại là vườn cây để thu hút chim chóc. Ngôi nhà mới của chúng tôi có

một diện tích khá lớn dành để trồng các loại cây thích hợp với không khí ở vùng đông Pennsylvania – nhỏ, cây to và các loại cây khác – nhằm giảm thiểu diện tích trồng cỏ vốn đòi hỏi sự chăm bón thường xuyên. Từ cửa sổ phòng làm việc của tôi nhìn ra khoảng không với đủ loại sắc xanh còn thú vị hơn nhiều so với việc nhìn một bãi cỏ mênh mông đơn sắc tẻ nhạt. Trồng vườn là một phương án hợp lý, với điều kiện bạn thích trồng vườn (thực ra rất nhiều người có sở thích này) và không trồng những loài háo nước. Phương án ít gây hại nhất là không sử dụng các loại thuốc diệt cỏ mà để cỏ tự mọc vào mùa hè.

Một số người hăng hái tham gia vào phong trào “giết các bãi cỏ”. Anne Severs, một cư dân ở California, xây dựng khu vườn rộng 232m² trồng toàn các loại cây địa phương năm 2003 và tới bây giờ, ngôi nhà của cô là điểm đến thường xuyên của chương trình du lịch *Hỏi sinh những khu vườn bản địa* trong vùng. Khu vườn sặc sỡ của cô trồng các loại hoa mặt khỉ, bạc hà đại, manzanita, hoa vân anh California, hoa violet và kiêu mạch. Severs không phải tưới nước vào mùa hè và nhờ cách sử dụng thông minh lớp phủ bởi nên cô không bị mất thời gian xử lý lũ cỏ dại. Cô nói: “Nếu tôi có ở vườn, thì cũng chỉ để ngắm nó mà thôi.”

Tương tự, Faulkner cũng đã nhổ hết những mảng cỏ ở sân nhà để đưa vào đó các loại đá và trồng những loại cây khỏe mạnh như nhài liên minh; cô sắp xếp để nó mang phong vị một khu vườn Anh quốc. Vì mọi loại cây cô trồng đều sinh trưởng tốt trong môi trường khí hậu Florida nên chúng không đòi hỏi chút công chăm bón nào. Cô cho hay: “Tôi không cần phải cắt cỏ, tưới nước, hay xén tỉa gì cả.” Hóa đơn tiền nước hàng tháng của cô giảm từ mức 80 – 90 đô-la xuống còn 20 đô-la, đó là chưa kể đến những khoản tiền phạt từ nay cô không còn phải đóng nữa.

CÂU HỎI MỘT CHIẾC XE

Chiếc xe là vật cuối cùng trong bộ ba những biểu trưng của sự giàu sang – những món tài sản khiến chúng ta phải so sánh mình với người khác. Ô tô có cần thiết không? Tôi biết, phần lớn những người sống ở bên ngoài New York và một số khu đô thị đông dân cư khác không thể sống mà hoàn toàn không có chiếc ô tô nào, dù rằng sự phát triển của Zipcar, Hertz on Demand và các dịch vụ chia sẻ xe khác đang giúp cho cuộc sống “không ô tô” trở nên khả thi hơn. Nhưng hiện nay, với sự ra đời của các công ty này, người ta có thể đi làm bằng các phương tiện chuyên chở công cộng hoặc bằng xe đạp, rồi mượn xe để đi mua sắm cuối tuần, đi khám sức khỏe, hay thực hiện các chuyến du hí ngoại

thành. Colleen McCormick, phát ngôn viên của Zipcar, cho tôi hay, các thành viên tham gia vào chương trình của công ty thông báo trung bình họ tiết kiệm được khoảng 600 đô-la/tháng so với khi sở hữu xe riêng. Trong khi các gia đình khác bỏ ra 15%-20% ngân sách cho việc đi lại, thì các gia đình của Zipcar chỉ phải chi 6%. 600 đô-la/tháng còn có thể mua cho bạn cặp vé máy bay từ New York đi California, những buổi spa cuối tuần, hay tương đương với mức lương tháng của 5 nhân viên thủ thư ở một ngôi làng xa xôi của Morocco. Trong khi đó, bạn vẫn có được xe khi cần!

Hoặc cho dù không muốn dùng chung xe với người lạ, thì chúng ta vẫn có thể tiết kiệm được chi phí sử dụng xe bằng cách kéo dài thời gian dùng xe. Carl Texter, kế toán trưởng của công ty Quản lý Hậu cần Cardinal, lái chiếc xe Acura suốt 10 năm. Anh cũng đã có ý định mua xe mới và dĩ nhiên, anh hoàn toàn đủ điều kiện để làm việc đó, song anh chưa yên tâm là mình có thể tìm được một chiếc mới có giá phải chăng và chất lượng tốt như chiếc hiện tại. Anh cho hay, nếu được bảo dưỡng cẩn thận, những chiếc ô tô này có thể có tuổi thọ rất cao. Không phải dành tiền mua xe trả góp nên anh và vợ có thể làm được nhiều việc khác, chẳng hạn như họ vừa đi nghỉ ở khu nghỉ dưỡng cao cấp Anse Chastanet ở St. Lucia. Nhiều người cũng có thể cắt giảm tiền mua gas và phí bảo dưỡng xe bằng cách ít sử dụng xe hơn. Trong cuốn sách rất thú vị có tên *Traffic* (tạm dịch: Giao thông) xuất bản năm 2008, Tom Vanderbilt cho biết nhu cầu giao thông rất đa dạng. Chúng ta không lái xe bởi cần đi đâu đó, mà vì chúng ta có ô tô mà đường xá lại đẹp, đỗ xe cũng thuận lợi.

Vì vậy, đây là một câu hỏi khá hóc búa đặt ra cho những gia đình sở hữu 2 chiếc ô tô: các bạn sẽ sống ra sao nếu cả nhà chỉ có một chiếc xe? Máy ngày đầu mọi việc có thể sẽ hỗn loạn và các thành viên sẽ cần phải điều phối với nhau về lịch trình công việc nhiều hơn thường lệ. Nhưng rồi chẳng bao lâu sau, các bạn sẽ dần quen với việc đi làm cùng nhau, có thể là đi làm cùng mọi người trong gia đình, hay đi cùng đồng nghiệp, hoặc hàng xóm cùng chỗ làm. Buổi sáng, cả gia đình có thể lên xe rồi thả người đi làm ở bến xe điện ngầm, tới về lại đón họ ở đó. Trẻ con có thể bắt xe buýt, đi cùng xe người khác, đi bộ, hoặc đạp xe tới trường. Có thể họ sẽ phải giảm bớt các hoạt động của mình, song làm tài xế riêng cho lũ nhóc suốt cả buổi chiều hay vào ngày nghỉ cuối tuần là một trong những nguyên nhân chính khiến các bậc phụ huynh cảm thấy phiền hà. Có thể họ sẽ không có nhiều thời gian đi mua sắm nữa, nhưng thực ra, chúng ta đâu có cần nhiều đồ đến thế. Một độc giả trên blog của tôi cho biết: “Chúng tôi thích chỉ có một chiếc xe thôi, vì như thế chúng tôi sẽ phải có chiến lược mỗi khi lập kế hoạch ra khỏi nhà – dù là để đi tới cửa hàng hay thăm hỏi bạn bè –

và nhờ vậy mà chúng tôi tiết kiệm được cả thời gian lẫn tiền bạc.” Về lâu về dài, một trong hai vợ chồng có thể điều đình về khả năng làm việc ở nhà thường xuyên hơn, hoặc chuyển tới sinh sống ở gần nơi làm việc hay trường học hơn và nhờ cắt giảm được thời gian đi lại nên chúng ta cũng sẽ cảm thấy hạnh phúc hơn. Mua nhà ở địa điểm gần hơn có thể đắt đỏ hơn, song như đã trình bày, nếu giảm được 300 đô-la mỗi tháng tiền trả góp mua ô tô, tiền bảo hiểm, gas, bạn có thể vay thêm hơn 50.000 đô-la cho một tài sản thế chấp, trong khi tổng chi phí cho nhà ở và đi lại vẫn không đổi.

Dĩ nhiên, cũng sẽ có những điểm bất lợi. Một độc giả khác trên blog của tôi cho hay, từ nhiều năm nay gia đình cô chỉ sử dụng một chiếc xe bởi cô có thể đi bộ tới nơi làm việc và gửi con ở nhà trẻ trên đường đi làm. Chồng cô vì làm ở xa hơn nên lái xe. Rắc rối xảy ra khi con gái họ ốm và cần phải đưa tới bác sĩ. Cô ở gần con nhất thì lại không có sẵn xe khi cần.

Đây là một vấn đề và là lý do khi chuyển ra ngoại ô, vợ chồng tôi lại quyết định mua 2 xe, dù rằng tôi có thể làm việc ở nhà, mà nhà thì chỉ cách cửa hàng, bưu điện, trường tiểu học vài phút đi bộ. Nếu cả gia đình tôi chỉ có một chiếc xe thì chắc chắn chồng tôi sẽ là người sử dụng nó, nhưng tôi không thích mỗi lúc cần đi đâu lại phải gọi đến chồng (dù là khi chúng tôi chỉ có một chiếc xe, anh ấy sẵn sàng nhường tôi và gọi taxi khi tôi không tiện chờ anh ấy). Một lý do nữa để dùng 2 xe là dự phòng cho những trường hợp khẩn cấp, tuy nhiên, trong những tình thế như vậy, chúng ta vẫn có thể nhờ cậy ở hàng xóm hay họ hàng.

Tuy nhiên, theo quan sát của tôi đối với chính quá trình tư duy của mình, chúng ta có khuynh hướng đề cao tự do, sự linh hoạt và chúng ta xây dựng cuộc sống của mình dựa theo đó, dù chúng ta ít khi cần đến chúng. Giờ đây, tôi lại tự cười chính bản thân vì đã có lần khi tìm mua nhà, tôi coi việc căn nhà đó tạo điều kiện cho tôi có thể tới nơi chúng tôi thuê để cất trữ đồ đạc bất kỳ lúc nào tùy thích là một điểm cộng. Thực ra, chúng tôi chỉ đến đó duy nhất hai lần: khi chuyển đồ đến và chuyển đồ đi. Tương tự, bạn có thể thấy điều này trong chương trình quảng cáo gần đây cho loại ô tô điện và mối lo về đường trường mà nó nêu ra, tức là mối lo rằng xe bạn có thể bị hết điện khi chưa tới chỗ nạp điện. Chiếc xe hiệu Nissan Leaf có thể đi tới 160km, một quãng đường dài mà tới 90% trong số chúng ta chưa chắc đi hết trong một ngày. Nhưng đâu đó trong tâm trí, chúng ta vẫn có cái ý nghĩ rằng biết đâu một ngày kia, dù chúng ta chỉ có thói quen đi làm rồi trở về nhà, chúng ta lại leo lên đường cao tốc mà lái một lèo tới thành phố Atlantic. Bạn không thể làm được thế với một chiếc

xe điện, hay khi những người đi cùng xe đang chờ bạn về, hay khi cả gia đình hẹn nhau đón chuyến xe điện ngầm lúc 5 giờ 45 phút chiều. Đó là một điều tưởng tượng, cũng giống như những món đồ sứ sang trọng mà các cặp đôi đính hôn đăng ký mua khi tưởng tượng về đời sống vợ chồng. Tưởng tượng thì cũng tốt thôi, nhưng rắc rối là khi chúng ta hy sinh hạnh phúc hiện tại để đón đầu chúng. Giảm bớt 100 đô-la/tháng cho vấn đề xe cộ – có thể là chúng ta lái xe ít hơn, hoặc sử dụng chiếc xe hiện tại lâu hơn – sẽ giúp chúng ta có đủ tiền để mua một ly cà phê mỗi ngày. Làm việc ở nhà một lần/tuần tiết kiệm cho chúng ta 50 phút để tận hưởng một ly cà phê và sống ở một ngôi nhà nhỏ hơn nhưng cách nơi làm việc chỉ 5 phút đi bộ cũng có tác dụng tương tự.

Hoặc bạn cũng có thể nghĩ cách quảng bá những khoản tiền nhà, tiền ô tô đi – như Sherrie Tingley đã làm.

Tingley và chồng hiện đều đang ở tuổi ngũ tuần. Trước đây, họ sinh sống ở một ngôi nhà ngoại ô thành phố Ottawa, nhưng việc lái xe 20 phút vào thành phố khiến họ cảm thấy bất tiện, “như thể chúng tôi không hề có đời sống riêng vậy”, Tingley chia sẻ. Nơi họ sống không có nhiều chỗ giải trí, nhưng nếu cả hai đi đâu đó trong thành phố sau giờ làm việc thì họ sẽ về nhà lúc tối muộn. Vì thế, năm 2000, họ mua một căn hộ nằm ở vùng chuyển tiếp gần thành phố với giá 116.000 đô-la và họ vay thế chấp 87.000 đô-la. Với mức thu nhập của cả hai vợ chồng lên tới triệu đô-la, lẽ ra họ cũng có thể mua được căn nhà đất tiền hơn thế, song họ muốn xoay xở với thu nhập của một người, để phòng khi một người mất việc hoặc muốn bỏ việc. Họ sống ở tầng trên (rộng khoảng 70m²) và cho thuê tầng dưới. Vì có thêm thu nhập từ tiền cho thuê nhà, họ dành khoản tiền dư đó để thanh toán khoản vay thế chấp và trả hết nợ trong vòng 5 năm. Sau đó, họ bắt tay vào tiết kiệm để cải tạo lại ngôi nhà, ghép hai căn hộ lại thành một ngôi nhà rộng 130m² (Tingley phàn nàn rằng lúc này ngôi nhà đó lại trở nên quá lớn). Họ bỏ đi bãi cỏ vì: “Chúng tôi thấy nó chẳng được tích sự gì cả, trừ khi cần chỗ chơi bóng gỗ trên cỏ”, Tingley nói. Thay vào đó, họ trồng cây và để một khoảng sân trống làm chỗ nghỉ ngơi, đi dạo vì giờ đây họ không còn mất thời gian đi lại như trước.

Thực ra, lúc này, cả hai bắt đầu cùng nhau đi bộ đi làm và chẳng đường tới nơi làm việc bỗng trở thành nơi hò hẹn lãng mạn. Họ thích cuộc sống hiện tại tới mức “chúng tôi bắt đầu tự hỏi xem liệu có cần thiết chi tiền sử dụng xe nữa hay không và cả hai đã quyết định lần tới khi nó hỏng, chúng tôi sẽ bỏ nó luôn”, Tingley cho biết. Họ sắm hai chiếc xe đạp và một chiếc đèo hàng để chở đồ đạc và bán chiếc ô tô hồi tháng 8 năm 2008.

Giờ đây, mỗi cuối tuần cả hai lại cùng đạp xe tới siêu thị. Tingley nói: “Thì thoảng chúng tôi lại bắt xe buýt và mỗi lần đi xe buýt giống như cả một chuyến thám hiểm vậy. Nhưng về mặt tài chính, chúng tôi đang tiết kiệm được kha khá đấy.” Năm ngoái, họ chỉ hết tổng cộng 600 đô-la để thuê ô tô trong những chuyến đi xa. Hơn nữa, Tingley chia sẻ: “Tôi nhận ra những lần đi mua sắm trước đây của mình đều lãng phí thời gian vì chúng tôi cứ mua những thứ không cần thiết.” Bây giờ Tingley chủ yếu mua sắm chủ động qua mạng. Vì giảm bớt được các khoản chi phí cho nhà cửa và xe cộ nên phí sinh hoạt gia đình hàng tháng của họ chỉ mất khoảng 2.000 đô-la, mà phần lớn trong số đó họ dành cho các hoạt động thư giãn như ăn hàng, đi du lịch và giải trí. Tingley đang theo đúng kế hoạch tiết kiệm 70.000 đô-la/năm. Cô sẽ đưa tất cả số tiền đó vào “quỹ tự do” để sớm đến ngày cô có thể làm bất kỳ điều gì mình muốn.

Nói một cách ngắn gọn, đó là một cuộc sống thoải mái, không vượt quá điều kiện cho phép. Một người họ hàng của Tingley đang tính chuyện dùng thẻ visa có lần hỏi cô về lãi suất. Tingley thú thực rằng cô không biết lãi suất là bao nhiêu, bởi cô chưa từng phải trả lãi. Cô tâm sự: “Tôi không muốn đua đòi theo người”. Chẳng có lý do gì để nhọc lòng đi theo người khác trong khi bạn đang hài lòng với những gì mình có.

Chương 5

Ngày cuối tuần tuyệt vời nhất

Gia đình tôi hay xem chương trình *Dora – nhà thám hiểm*. Thường thì tôi trốn ra một góc ngồi đọc báo trong khi lũ trẻ dán mắt vào màn hình tivi. Nhưng một ngày mùa thu cách đây không lâu, tôi bỗng có hứng xem tập “Ngày đặc biệt của Boots”. Trong tập này, Boots, chú khỉ bạn thân của Dora, được phép thực hiện “ngày đặc biệt” của mình bằng cách làm bất kỳ điều gì nó thích. Giống như đứa trẻ vốn không quen kìm nén sự hiếu động, Boots nhanh chóng nghĩ ra được ngày đặc biệt đó sẽ phải như thế nào. Nó và Dora cùng gia nhập một đoàn diễu hành đánh trống, tới thăm Trung tâm giải cứu động vật của người anh họ Diego của Dora – ở đó họ gặp một con chim chuối (một sự liên hệ khá lý thú tới món ăn ưa thích của loài khỉ) và tới thăm bố của Boots đang làm việc tại một công viên giải trí. Dọc đường, họ mua kem, ngồi trên một chiếc tàu kéo và một chiếc xe cứu hỏa. Thường thì cuối mỗi tập phim, Dora và Boots lại cùng nhau nói về điều gì khiến họ thích thú nhất trong ngày hôm đó. Trong tập này, Boots nói rằng ngày hôm đó toàn những điều nó ưa thích.

Câu chuyện này khiến tôi suy nghĩ. Để sử dụng một ngày, hoặc tốt hơn cả là một dịp cuối tuần, bằng những gì mình ưa thích, thì sẽ như thế nào nhỉ? Người ta sẽ làm gì? Đây là những điều khiến họ ưa thích? Và, điều quan trọng nhất liên quan tới cuốn sách này, là chúng sẽ tiêu tốn hết bao nhiêu?

Hóa ra là chỉ hết có 200 đô-la thôi. Chí ít thì điều đó là đúng với trường hợp của Jennie Aguirre, sống tại Goodyear, Arizona. Chị đã tình nguyện tham gia vào thí nghiệm của tôi để giúp tìm ra câu trả lời cho câu hỏi trên. Nhiệm vụ của chị là: lên kế hoạch cho một dịp cuối tuần thật là đáng nhớ và tính xem nó sẽ mất bao nhiêu tiền. Chị quả là một chú chuột bạch đáng yêu. Với 200 đô-la, chị đi ăn uống, mua sắm và tụ tập bạn bè. Thực ra, Aguirre cho rằng, nếu sáng tạo thêm chút nữa, hẳn chị sẽ chỉ cần tiêu ít hơn. Tuy nhiên, bài học mà cả Aguirre và tôi cùng rút ra là, khi nói về hạnh phúc, thì chiến lược cũng quan trọng không kém tiền bạc. Dù có trong tay tất cả tiền bạc trên thế gian, hay chỉ có một phần rất nhỏ trong số đó, thì bất kỳ ai mong muốn trải nghiệm những giây phút “hưng khởi”, như cách nói của Aguirre trong một e-mail viết sau ngày cuối tuần đó, cũng đều có thể áp dụng các phương pháp của chị.

TRẢI NGHIỆM VÀ VẬT CHẤT

Trong suốt những năm qua, khi viết và nói chuyện về cách sử dụng thời gian, tôi đã thực hiện được rất nhiều cuộc “cải cách thời gian”, trong đó, tôi yêu cầu các tình nguyện viên ghi chép lại chính xác cách họ sử dụng từng giờ trong một tuần liền. Sau đó, tôi giúp họ tìm ra những cách sử dụng thời gian hiệu quả hơn. Thường thì tôi bắt đầu bằng câu hỏi họ muốn có thêm điều gì trong cuộc sống – câu hỏi này khó hơn bạn tưởng rất nhiều. Nhiều người trong chúng ta vẫn thường nghĩ về những gì mình muốn làm ít hơn (như lái xe hay rửa bát chẳng hạn), mà không nghĩ về những gì mình thích làm với số thời gian tiết kiệm được đó. Để giúp mọi người suy nghĩ về câu hỏi đó, tôi có mượn một bài tập có tên *Danh sách 100 ước mơ* từ chuyên gia tư vấn tâm lý Caroline Ceniza-Levine. Đây là một danh sách hoàn toàn không qua biên tập gồm tất cả những gì bạn muốn làm hay muốn có trong cuộc sống. Thông thường, mọi người sẽ bắt đầu với những ước mơ lớn lao, chẳng hạn như tới thăm các kim tự tháp ở Ai Cập, nhưng khi tới gần con số 100, dĩ nhiên chúng ta lại bắt đầu suy nghĩ về những thú vui hàng ngày, chẳng hạn như tới thăm bảo tàng nghệ thuật trong một giờ, hoặc ăn tối với bạn thân một tuần một lần.

Sau khi đọc qua một vài danh sách như vậy, tôi phát hiện ra một mô típ chung: nhiều hoạt động được nêu trong đó thiên về khía cạnh trải nghiệm nhiều hơn. Điều này cũng đúng với cái ngày đặc biệt của chú khỉ Boots – đó là một ngày đầy những trải nghiệm vui vẻ chứ không phải là mua sắm. Chú khỉ ấy rõ ràng đã hiểu ra điều gì đó. Theo Sonja Lyubomirsky, tác giả cuốn sách *The How of Happiness* (tạm dịch: Hạnh phúc là như thế nào), cho biết: “Khi bạn đã có trong tay thứ gì, thì nó sẽ nhanh chóng trở nên quen thuộc với bạn và không còn khiến bạn hứng thú nữa.” Trong khi đó, bạn có thể cảm nhận và tận hưởng một kỷ niệm hết lần này tới lần khác.

Dĩ nhiên, không phải vật chất khiến chúng ta cảm thấy không hạnh phúc, dù rằng một số người không sẵn lòng chấp nhận sự mạo hiểm đó. Bạn sẽ tìm được trên Internet một cộng đồng văn hóa tuy nhỏ nhưng rất nghiêm túc sống theo chủ nghĩa tối giản – tức là sở hữu càng ít thứ càng tốt. Nina Yau, 26 tuổi, từng sống ở Chicago, là chủ nhân của blog Lâu đài trên cát. Mùa hè năm 2008, cô đi đến quyết định rằng “tôi không muốn bị vật chất vây hãm nữa”. Bị chôn chân trong một công việc đầy áp lực, cô cảm thấy mình hầu như không được quyền kiểm soát cuộc sống của bản thân. Nhưng cô có thể kiểm soát những thứ trong căn hộ nơi cô sinh sống. Nhìn một lượt quanh căn hộ, cô thấy “những đồ đạc tôi không cần. Những bộ quần áo tôi chưa từng mặc và cũng không cần đến

chúng. Nếu đã không cần có chúng, thì sở hữu chúng có tích sự gì?” Rồi cô bắt đầu loại bỏ từng thứ một. Trước tiên, qua mục rao vặt trên trang Amazon và Craigslist, cô bán các băng phim, sách, những đĩa CD của ban nhạc Backstreet Boys mà cô sưu tập thời mới lớn. Yau kiếm được kha khá tiền sau “thương vụ” đó và cô cảm thấy rất vui vẻ. Cô tiếp tục thanh lý tủ quần áo bằng cách cho bạn bè và quyên góp cho một trại từ thiện trong vùng. Cô giảm dần từng thứ và cuối cùng, quyết tâm sở hữu chưa đầy 100 vật dụng. Cô đăng lên blog tất cả những gì mình có và thường xuyên đánh giá lại sự cần thiết của chúng. Cô chia sẻ: “Đôi khi bạn bận rộn và cứ để mọi thứ tích lũy lại lúc nào không hay.” Vì thế cô tiếp tục giảm thiểu các vật sở hữu của mình, cho tới khi quay trở lại Đài Loan vào đầu năm 2011, cô chỉ mang theo vụn vụn 34 thứ:

1. 1 chiếc laptop MacBook Pro, màn hình 13,3 inch
2. 1 chiếc camera Sony Cyber-shot DSC-T99
3. 1 cuốn nhật ký điện tử của hãng Moleskine
4. 1 chiếc USB Flash Drive
5. Hộ chiếu
6. Tai nghe
7. 1 chiếc túi vải màu xanh
8. 1 chiếc túi đeo màu xanh
9. Vòng đeo tay
0. Kính mắt
1. Kính râm
2. 1 bộ bikini màu tía
3. 1 chiếc áo khoác màu đen
4. 1 chiếc áo khoác màu xanh
5. 1 chiếc áo khoác có mũ đằng sau màu xám
6. Áo ngực (gộp chung làm một mục)
7. Tất (gộp chung làm một mục)
8. Đồ lót (gộp chung làm một mục)
9. 1 chiếc quần bò
0. 1 chiếc quần ngố màu đen
1. 1 chiếc quần soóc màu đen
2. 1 đầm màu xám
3. 1 chân váy màu xám
4. 1 áo khoét nách màu đen
5. 1 áo khoét nách màu xanh
6. 1 áo khoét nách màu xám

7. 1 áo phông màu vàng xám
8. 1 áo phông màu đen
9. 1 áo phông màu xám
0. 1 đôi giày cao gót màu đen
1. 1 đôi giày thể thao hiệu Vibram FiveFingers màu đen
2. 1 đôi xăng-đan màu nâu
3. 1 đôi giày bệt màu đen
4. 1 đôi bốt màu nâu

Tất cả những vật dụng trên đựng vừa trong hai chiếc túi nhỏ và cô vui mừng vì có thể tha hồ làm những gì mình thích mà không cần phải lo lắng vì đồ đặc lĩnh kinh nữa, nhờ vậy mà cô được tự do hơn nhiều. Bằng cách chủ động chọn cuộc sống ít sở hữu vật chất, cô có thể dựng nhà ở cả Mỹ và Đài Loan, thoải mái di chuyển giữa hai nơi với một phong thái mà những người như chúng ta – mỗi khi di chuyển đều mang theo lĩnh kinh đủ thứ túi to hộp nhỏ, huy động cả xe và người chuyên chở – khó mà hiểu được. Vì không phải mua đồ mới hay bảo quản đồ cũ, nên cô có thêm nhiều thời gian đi du lịch và trong khoảng thời gian từ tháng 1 tới tháng 6 năm 2011, cô đã đặt chân tới 8 quốc gia. Những trải nghiệm này “mang lại cho cuộc sống của tôi niềm hạnh phúc và sự phong phú hơn bất kỳ món đồ vật chất nào”, cô chia sẻ.

Yêu có những niềm tin bền vững, nên tôi tò mò không biết cô ấy sẽ tiếp tục sống theo cách này trong bao lâu. Từ kinh nghiệm cá nhân, tôi biết rằng việc theo đuổi đời sống tối giản sẽ trở nên vô cùng khó khăn khi xuất hiện những người khác trong cuộc sống của bạn. Tôi cũng thường xuyên thanh lọc đồ đặc của mình, song chỉ riêng đồng ghép hình Lego Duplo đựng đầy trong chiếc bồn tắm cũ ở nhà tôi đếm ra cũng đã trên 100 món rồi.

Ngoài ra, tôi cũng nghĩ rằng ranh giới giữa vật chất và trải nghiệm mong manh hơn nhiều những gì người theo chủ nghĩa cực đoan nói. Mua một chiếc lều là mua đồ đặc hay trải nghiệm? Nó là đồ vật, nhưng nó giúp chúng ta cơ hội thực hiện một chuyến cắm trại thú vị. Một cuốn sách là đồ vật, nhưng tôi hy vọng nó cũng là một trải nghiệm, khi ta cuộn tròn nằm đọc sách và đưa mình vào một thế giới khác. Một trong những món đồ được liệt vào danh sách những “khoản mua sắm tuyệt vời nhất” của tôi, là một bộ đồ nội thất ngoài trời giúp gia đình tôi, kể từ khi chuyển tới Pennsylvania, có thể ăn, đọc sách và giao lưu ở ngoài nhà. Chắc hẳn bạn cũng có những món đồ nằm trong danh sách “khoản mua sắm tuyệt vời nhất” đó chứ. Mặt khác, khi ngồi dỡ hàng tá thùng đồ to nhỏ trong ngôi nhà mới, tôi chợt nhận ra rằng trong suốt những năm qua

mình đã tích lũy vô số đồ thủy tinh, những chiếc áo phong mua vào dịp giảm giá và những chiếc túi mang về từ các hội thảo – chúng chẳng mang lại cho tôi chút vui vẻ nào mà lại còn tạo ra cảm giác trì trệ khi cứ xếp xó trong những chiếc tủ đựng đồ. Vì vậy, nói chung, bạn hoàn toàn có thể mua chiếc lều ít tiền hơn (miễn đủ tốt là được) và dùng số tiền tiết kiệm được để tổ chức thêm một chuyến cắm trại nữa. Còn nhiều cách khác nữa giúp bạn bớt tiền chi tiêu mua sắm (hoặc giảm bớt không gian trưng dụng) trong khi vẫn thụ hưởng lợi ích mà những món đồ đó mang lại. Chẳng hạn, một chiếc máy đọc sách điện tử Kindle có thể lưu trữ cả một giá sách. Những người hàng xóm thông minh có thể lập một thư viện cho mượn các loại đồ đặc không dùng thường xuyên. Một nhóm người quen biết và tin cậy lẫn nhau có thể sở hữu chung một chiếc máy cắt cỏ, đồ chơi trẻ nhỏ, DVD, dụng cụ và đồ phục vụ liên hoan. Chúng ta lên kế hoạch cho những trải nghiệm, tận hưởng chúng và lưu giữ trong ký ức những kỷ niệm tươi đẹp về chúng. Điều này đúng với những trải nghiệm hiếm hoi trong đời (như tới thăm các kỳ quan thế giới), nhưng cũng đúng với những sự kiện vui vẻ thường nhật – như tới thăm bảo tàng hay đi dạo trong công viên.

Vì thế, khi nói chuyện với Aguirre, một bà mẹ có con gái 13 tuổi, đang làm việc cho trường đại học trực tuyến Western Governors, tôi đã hỏi cô ấy những việc để tạo ra một ngày cuối tuần tuyệt diệu – những câu hỏi nhằm thừa nhận vai trò tối quan trọng của trải nghiệm trong hạnh phúc của con người:

1. Những hoạt động mà bạn thích làm nhất là gì? Dĩ nhiên, dựa theo danh sách 100 ước mơ của bạn, thì chúng có thể là bất kỳ thứ gì bạn muốn, song các nghiên cứu về hạnh phúc có thể đưa ra cho bạn một số chỉ dẫn. Một nghiên cứu mà tôi thường xuyên nhắc đến là nghiên cứu về các phụ nữ đi làm ở Texas xuất bản năm 2004 trên tờ *Science*. Nghiên cứu này phát hiện ra rằng, hơn cả những hoạt động thú vị hiển nhiên như ăn uống và tình dục, phần lớn chúng ta đều cảm thấy hạnh phúc nhất khi được giao lưu, vận động thể dục thể thao, hay tham gia vào các hoạt động tinh thần. Hãy thử nghĩ mà xem, điều đó có lý đấy chứ. Theo Lyubomirsky, những hoạt động này nhằm giải quyết những nhu cầu cơ bản của chúng ta: “Một là nhu cầu gắn kết với xã hội. Tiếp đến là nhu cầu về năng lực – chúng ta muốn trở thành người có năng lực và muốn làm chủ mọi thứ, tiếp nữa là sự tự chủ.” Tập luyện thể dục thách thức cơ thể chúng ta trong quá trình đạt tới năng lực và sự tự chủ và chúng tạo ra một lượng endorphin tự nhiên. Để nâng cao chỉ số hạnh phúc, hãy tập thể dục ngoài trời. Rất nhiều nghiên cứu khác nhau đã cùng đi đến một kết luận rằng tập thể dục ngoài trời khiến chúng ta cảm thấy hào hứng hơn và khả năng lặp lại thói quen này cũng cao hơn. Các hoạt động tình nguyện, thờ cúng hay thiên

về tâm linh thử thách tâm hồn chúng ta, còn việc giao lưu với người khác sẽ khiến chúng ta cảm thấy mình thuộc về một điều gì đó lớn lao hơn chính bản thân mình.

Aguirre suy nghĩ một lúc rồi nói với tôi: “Tôi vẫn muốn thử tham gia một lớp học nấu ăn. Tôi thích nhảy và cũng từng theo học các lớp múa rồi. Tôi thích đi mua sắm và thích chơi game ban đêm cùng bạn bè. Gần đây, tôi còn phát hiện ra mình thích hát karaoke và trong vài lần tụ tập bạn bè, chúng tôi đã thuê máy hát. Một trong những hoạt động ưa thích của tôi là đạp xe, chồng tôi cũng vậy, nhưng con gái tôi thì hay kêu ca về chuyện đó. Tôi muốn thực hiện một chuyến đạp xe đường trường ở đâu đó, chúng tôi đã bàn về kế hoạch này rồi nhưng vẫn chưa thực hiện được.”

Có vẻ mọi hoạt động trên đều không tiêu tốn nhiều, ngoại trừ việc mua sắm, nhưng điều đó cũng phụ thuộc vào cách bạn mua sắm như thế nào. Aguirre hứa với tôi rằng cô sẽ hết sức khéo léo. Nhưng nếu quan tâm, bạn có thể liệt kê ra cách thức thực hiện những hoạt động ưa thích mà không mấy tốn kém. Chẳng hạn:

- Nếu thích xem phim mà không hoàn toàn hứng thú với một bộ phim cụ thể nào, bạn có thể tới xem một buổi chiếu phim miễn phí ở trường đại học gần nhà, hoặc xem một bộ phim đã qua giai đoạn công chiếu.
- Nếu muốn tụ tập ăn uống cùng bạn bè, bạn có thể thực hiện theo hình thức “góp gạo thổi cơm chung” tại nhà mà không cần tới nhà hàng.
- Nếu thích mua sắm, bạn có thể thực hiện chương trình trao đổi quần áo với bạn bè và “mua sắm” tại tủ quần áo của nhau.
- Nếu thích du lịch, hãy trao đổi nhà với người khác hoặc chọn địa điểm nào gần nhà.
- Nếu thích ở khách sạn, bạn có thể thuê một phòng khách sạn hạng sang trong vùng, dành cả ngày ở spa và thuê dịch vụ phục vụ tại phòng – miễn là không phải bỏ tiền mua vé máy bay.

Sau khi Aguirre hoàn thành danh sách các hoạt động của một ngày cuối tuần tuyệt vời, chúng tôi chuyển sang bước quan trọng nhất trong việc gây dựng hạnh phúc trong cuộc sống với câu hỏi thứ hai:

2. Chính xác thì khi nào bạn có thể thực hiện được những việc này?

Là một chuyên gia hoạch định, nên việc chuẩn bị cho các sự kiện vui vẻ gần như là bản năng đối với tôi, nhưng tôi không hiểu tại sao lại thế, cho tới khi tôi nghiên cứu sâu hơn về lĩnh vực tâm lý tích cực. Trong quá trình viết bài cho tạp chí *Prevention* về chủ đề xây dựng một ngày nghỉ cuối tuần lý tưởng, tôi chợt nhận ra rằng đặt hy vọng vào những điều cụ thể sẽ giúp bạn tận hưởng chúng tốt hơn. Cassie Mogilner, giáo sư marketing trường hướng nghiệp Wharton thuộc Đại học Pennsylvania, cho biết: “Điều này giúp kéo dài các trải nghiệm. Chính lúc mong chờ và chuẩn bị cho sự kiện đó cũng là khi bạn có cơ hội trải nghiệm nó.” Đây là một trong những lý do người ta lại thích đi du lịch trong ngày nghỉ. Thường thì trước mỗi chuyến đi xa, bạn sẽ phải suy nghĩ về nó trong ít nhất vài ngày trước đó. Trên thực tế, công trình nghiên cứu đăng tải trên tạp chí *Nghiên cứu ứng dụng về chất lượng cuộc sống* năm 2010 kết luận rằng việc kỳ vọng về kỳ nghỉ trước khi nó diễn ra giúp nâng cao mức độ hạnh phúc trong 8 tuần lễ liên tiếp – đây là cơ sở để lý giải việc tổ chức các kỳ nghỉ ngắn ngày thường xuyên lại tốt hơn các kỳ nghỉ dài hơi nhưng hiếm hoi. Như vậy, nếu cứ cách một tháng bạn lại tổ chức một kỳ nghỉ kéo dài 4 ngày thì bạn sẽ được hạnh phúc suốt cả năm. Chính vì yếu tố về sự kỳ vọng này mà tôi hay tổ chức những tuần lễ sinh nhật tuyệt vời. Tôi không chỉ suy nghĩ trước về những gì mình thích làm – như gặp gỡ bạn bè, đưa con cái đi chơi, massage – mà tôi còn lên kế hoạch trước cho những sự kiện này và cảm thấy thích thú khi nhìn thấy chúng trên tờ lịch của mình, hân hoan khi biết rằng vé đã đặt, người trông trẻ cũng đã thuê.

Nhìn vào thời gian biểu của Aguirre, chúng tôi quyết định chọn dịp cuối tuần ngày 28-30 tháng 1 năm 2011. Trước khi lập kế hoạch chi tiết và chuẩn bị công tác hậu cần, Aguirre đi đăng ký lớp học nấu ăn sẽ bắt đầu vào đầu năm, vậy nên cô quyết định hoãn kế hoạch nấu nướng cho tới lúc đó. Chúng tôi cũng bàn về chuyện tổ chức một buổi hát karaoke vào tối thứ Sáu, nhưng hóa ra hầu hết các quán bar trong vùng đều chỉ tổ chức hát karaoke vào giữa tuần để thu hút khách (nhưng tôi buộc phải tính điểm cộng cho Aguirre vì nỗ lực: cô đã nhờ bạn bè gọi điện hỏi khắp các quán bar ở Arizona). Mặc dù các hoạt động quen thuộc ngày cuối tuần của cô chỉ là ngủ và đi lễ nhà thờ, dưới đây là kế hoạch cho kỳ nghỉ ngơi lý tưởng của cô:

- **Thứ Sáu:** Dành một giờ tâm tình với chồng, tiếp đến là đi nhảy cả đêm với các bạn gái.
- **Thứ Bảy:** Đạp xe

- **Tối thứ Bảy:** Chơi game cả tối với bạn bè
- **Chủ nhật:** Thong thả đi mua sắm vào buổi chiều
- **Tối Chủ nhật:** Càng cua cho bữa tối (một trong những món ăn ưa thích của gia đình cô).

Aguirre đã rất khôn khéo khi hạn chế các tham vọng của mình ở con số một vài hoạt động. Ngay cả ngày đặc biệt của chú khi Boots cũng chỉ gói gọn trong 3 hoạt động chính và một số trò giải trí thay vì 10 sự kiện trường kỳ khiến bạn không còn sức tận hưởng những hoạt động cuối ngày nữa.

Cô cũng khôn ngoan khi lên kế hoạch vui chơi vào tối chủ nhật, vì theo giáo sư Mogilner, điều đó sẽ giúp kéo dài ngày cuối tuần hơn. Nhiều người, dù yêu thích công việc, thỉnh thoảng vẫn cảm thấy buồn vào tối Chủ nhật. Khi bạn có kế hoạch cho thời điểm đó, thì thay vì suy nghĩ về việc phải quay trở lại đi làm vào thứ Hai, bạn sẽ dành cả buổi chiều Chủ nhật để mong buổi tối đến mau.

Tuy vậy, nếu không muốn trông lơ phờ vào ngày thứ Hai, thì các kế hoạch tối Chủ nhật chỉ nên nhẹ nhàng thôi. Cuối hè năm 2010, Holland Saltsman và John Buck, cặp vợ chồng sống ở St. Louis với hai con nhỏ, rủ bạn bè thu xếp đi nghỉ cuối tuần vào mùa thu. Trong suốt 3 tháng liên tiếp, cứ mỗi tối Chủ nhật, họ lại tiếp một gia đình tới ăn bữa tối tại nhà. Vì đó là buổi tối trước tuần đi học/đi làm mới, nên họ đặt ra “giờ giới nghiêm” là 7giờ 30 phút tối, song vì đã có kế hoạch từ trước nên mọi người đều háo hức mong chờ tới bữa tối đó và theo Saltsman: “Chúng tôi cố gắng tổ chức thật vui vẻ và thoải mái chuyện trò tâm sự trong vài giờ gặp nhau.”

Dĩ nhiên, để thực sự tận hưởng ngày cuối tuần, bạn cũng phải đặt ra câu hỏi thứ ba:

3. Làm thế nào để loại bỏ những điều không mang lại niềm vui?
 Vâng, ngay cả trong ngày cuối tuần tuyệt vời nhất, bạn vẫn có những việc cần làm, dù việc cần làm đó chỉ nhẹ nhàng như đi đổ xăng xe, hay rút tiền ở cây ATM. Trong trường hợp đó, hãy nhớ dành khoảng 2-3 tiếng cho những công việc lặt vặt, vì theo Mogilner, “như thế bạn sẽ có thể toàn tâm toàn ý tận hưởng những giờ phút vui vẻ khác.” Khó mà thư giãn được nếu lúc nào đầu óc bạn cũng quần quanh với những việc lặt vặt chưa làm xong. Khi dành riêng thời gian cho chúng, bạn có thể tự nhủ rằng: “Đã có thời gian riêng để làm các công việc vặt rồi, bây giờ thì không phải lúc đó đâu.” Thêm nữa, việc dành riêng một

khoảng thời gian như thế giúp bạn không phải tốn nhiều công vào những hoạt động mình không thích. Bạn có thể lờ chúng đi, giảm thiểu thời gian thực hiện chúng, hoặc thuê người làm. Thuê người có thể mất thêm tiền, nhưng nếu bạn thực lòng không thích việc gì đó, thì đó lại là một cách sử dụng nguồn lực thông minh – mà có khi nguồn lực đó lại là số tiền mà bạn tiết kiệm được thông qua việc chi tiêu ít đi.

Và cuối cùng, khi bạn suy nghĩ về ngày cuối tuần tuyệt vời của mình, hãy tính xem:

4. Những hoạt động đó tốn kém bao nhiêu và bạn cảm thấy như thế nào? Nhiều khi chúng ta tiêu tiền để khiến mình hạnh phúc. Nhưng, theo cách nói của một phụ nữ trong một tờ kế hoạch ngân sách mà cô gửi cho tôi, chúng ta lại thường “mua những thứ vứt đi một cách vô thức.” Bạn tới khu trung tâm mua sắm vì cảm thấy buồn chán. Bạn bỏ ra 50 đô-la để mua những thứ chỉ để vứt trong xó, trong khi cũng với 50 đô-la đó, lẽ ra bạn đã có thể đãi cô em gái một bữa trưa ở nhà hàng mà nó yêu thích, rồi cùng nhau tận hưởng buổi chiều trong một bảo tàng nghệ thuật. Tốt hơn hết, bạn hãy tìm hiểu để chắc chắn rằng điều gì sẽ khiến mình cảm thấy hạnh phúc và nó đòi hỏi bao nhiêu tiền. Sau khi biết được điều này, bạn sẽ biết chính xác số tiền cần có mỗi khi cần nâng cao tinh thần trong tương lai.

Rõ ràng đó cũng là mục đích của Jennie Aguirre khi chọn ngày cuối tuần cuối tháng Giêng năm đó, nó khởi đầu rất thú vị và mỗi lúc một thú vị hơn. Khi chồng cô đi làm về vào ngày thứ Sáu với tâm thế sẵn sàng cho giờ hạnh phúc mà cả hai đã lên kế hoạch, cô định gợi ý đi ăn nhẹ ở nhà hàng sushi yêu thích của cả gia đình (“vì đứa con gái nhỏ 13 tuổi của chúng tôi thích ăn sushi California,” Aguirre nói). Tuy nhiên, trước khi cô kịp nói đề nghị ấy, chồng cô có một thông tin thú vị: bạn bè mới tặng cho anh món quà Giáng sinh muộn: thẻ ưu đãi tại chính nhà hàng đó! Trong khi thưởng thức bữa sushi, Aguirre nghĩ sẽ càng tuyệt vời hơn nếu tới nhà hàng Baskin Robbins để ăn kem. Và thế là cả nhà lại đi ăn kem. Sau đó, họ đưa con gái tới nhà bạn, chồng cô thuê một đĩa phim hành động, còn Aguirre đi gặp đám bạn gái và có một buổi nhảy nhót để đời. Câu lạc bộ đó không có bàn và bán đồ uống đặc biệt tới tận 10 giờ đêm, nhưng vì cô là người lái xe, nên phần uống rượu mạnh chỉ tốn kém một chút thôi. Vậy là buổi tối thứ Sáu của cô tiêu tốn 25 đô-la ở nhà hàng sushi, 9 đô-la tiền kem và 4 đô-la ở câu lạc bộ nhảy (2 đô-la tiền bia và 2 đô-la tiền hoa hồng cho nhân viên phục vụ).

Sáng thứ Bảy, cô nướng một chút (“thật tuyệt vời!”). Thời tiết đẹp, nên

vợ chồng cô đạp xe tới cửa hàng bánh sừng bò yêu thích và họ đã có cơ hội rèn luyện thể lực ngoài trời. Cô nói: “Chúng tôi đã tận hưởng từng giây từng phút trong chuyến đi đó và nói chuyện suốt dọc đường đi.” Họ chỉ 10 đô-la ở cửa hàng đồ ăn nhanh Einstein Bros Bagel, mỗi người gọi một món đồ ăn sáng ưa thích và cà phê. Sau khi đạp xe trở về, chồng Aguirre đưa con gái và một người họ hàng đi tới trung tâm mua sắm, còn Aguirre thì dành vài tiếng đồng hồ để giải quyết đồng việc nhà – cô phải dọn dẹp nhà cửa trước khi bạn bè đến chơi và mua đồ ăn nhẹ, nước uống phục vụ cho cuộc chơi game buổi tối (các vị khách cũng sẽ mang theo đồ ăn, nên cô chỉ bỏ ra 30 đô-la để mua bia, đồ làm bánh hạnh nhân và dâu phủ chocolate). Chẳng mấy chốc, bạn bè và gia đình đều về tới nhà và họ bắt đầu chơi Loaded Questions, một trò trong đó người chơi phải đoán ra câu trả lời của người chơi khác đối với những câu hỏi kiểu như “Nếu có thể loại bỏ phát minh nào đó, thì bạn sẽ loại bỏ phát minh nào?” hay “Nhân vật nổi tiếng nào không có tư cách nổi tiếng?” Mọi người ở lại cho tới tận nửa đêm, vừa chơi vừa cười nói, trong khi lũ trẻ chơi trò chơi riêng của chúng trên gác.

Ngày Chủ nhật không khởi đầu như dự định. Aguirre kể lại: “Chúng tôi có kế hoạch đi nhà thờ vào các sáng Chủ nhật và hiếm khi để lỡ” – tham gia các nghi lễ tôn giáo thường xuyên cũng là một nguồn hạnh phúc lớn – “nhưng vì cả hai đều mệt lử từ buổi tối hôm trước nên chúng tôi quyết định ngủ nướng thêm một chút.” Đây là một trong những điều rủi ro của việc lên quá nhiều kế hoạch vào dịp cuối tuần. Trong tương lai, những buổi tối vui chơi của gia đình cô có lẽ đều sẽ phải kết thúc vào lúc 11 giờ đêm. Tuy nhiên, Aguirre nhanh chóng quay trở lại nhịp sinh hoạt bình thường, cô tới trung tâm mua đồ giảm giá Dillard vào ngày Chủ nhật đó. Vì tuần tới cô phải đi họp ở Salt Lake nên có vài thứ muốn mua, song chuyến mua sắm này thực ra thiên về trải nghiệm nhiều hơn. Cô có 5 tiếng riêng tư để mua sắm và: “Có lẽ tôi đã thử tới 50 bộ đầm khác nhau, bởi tôi đi một mình nên có thể ở lại bao lâu tùy thích.” Cô chỉ khoảng 60 đô-la ở đó và 25 đô-la ở một cửa hàng khác.

Trên đường trở về nhà, Aguirre mua 1,3kg càng cua với giá 8,99 đô-la/kg và một quả chanh với một ổ bánh mỳ Pháp. Chồng cô đã kịp mua bánh nhân đào và kem cho bữa tráng miệng, như vậy tổng hóa đơn cho bữa tối đặc biệt này chưa đầy 40 đô-la. Họ nấu càng cua và cùng kết thúc dịp cuối tuần trong vui vẻ.

Trong một e-mail viết cho tôi sau đó, cô nói: “Mọi việc hóa ra còn thú vị hơn tôi tưởng và trong lúc tận hưởng ngày cuối tuần đó, tôi chợt nhận ra rằng những hoạt động mà tôi chọn làm không phải là những gì bất thường, không

phải lúc nào cũng có thể thực hiện được. Bài học tôi rút ra được ở đây là ngày nghỉ của bạn sẽ còn vui vẻ hơn nữa nếu bạn lên kế hoạch thời gian thực hiện nó và chủ động sử dụng thời gian cho nó. Thật hào hứng khi được đi chơi vào tối thứ Sáu, rồi ngóng chờ buổi dã ngoại bằng xe đạp vào sáng ngày hôm sau, tiếp đến là chờ bạn bè và gia đình tới chơi vào buổi tối. Và ngày hôm sau tôi còn đi mua sắm cả ngày nữa cơ đấy!”

Ban đầu, cô gọi cuộc thí nghiệm nhỏ này là “dịp cuối tuần trong mơ”, nhưng rồi vợ chồng cô thấy rằng một cuối tuần trong mơ sẽ là quá phung phí. Có lẽ nó sẽ gồm những trải nghiệm cả đời mới có một lần, như bay tới Paris rồi ăn tối riêng tại Louvre hay điều gì đó tương tự mà tháng sau bạn không thể lặp lại được. Nhưng như kết quả điều tra của nhiều nhà nghiên cứu, hạnh phúc liên quan đến tần suất hơn là mức độ. Theo Aguirre, bài tập này “giúp bạn suy nghĩ về những hoạt động đơn giản nhưng mang lại niềm vui đồng thời không đòi hỏi nhiều chi phí. Nếu sáng tạo, thì thậm chí bạn có thể tận hưởng những niềm vui miễn phí nữa cơ!” Trong bộ phim *Groundhog Day* (Ngày Chuột chũi) thực hiện năm 1993, nhân vật Phil, một nhà khí tượng học tự hỏi mình sẽ sống ra sao nếu phải lặp đi lặp lại một ngày. Lấy cảm hứng từ đó, Aguirre quyết định biến “Tuần lễ Chuột chũi” thành một truyền thống thường niên của mình. Giờ đây, cô thực sự hạnh phúc khi nghĩ đến những gì mình sẽ thực hiện trong năm tới.

Chương 6

Chi phí biên khi sinh thêm con

Hạnh phúc là một vấn đề phức tạp, nhất là khi liên quan tới trẻ nhỏ. Chúng ta có khiến chúng ta hạnh phúc không? Câu trả lời rõ ràng là có. Thánh ca 127 nói rằng “trẻ con là món quà từ Thượng đế” – một số người đơn giản chỉ ra một thực tế rằng cư dân hiện đại ở các quốc gia giàu có không cần phải sinh con, ấy vậy mà người ta vẫn con cái đầy nhà đầy thôi. Trên 80% người Mỹ dự định sẽ có ít nhất một con. Hầu hết mọi người đều biết cách tránh có con nếu cần thiết và nền kinh tế của chúng ta không còn phụ thuộc vào mô hình nông nghiệp đòi hỏi lao động thủ công, trong đó, trẻ nhỏ cũng được coi là nguồn lực cần thiết. Vì thế mà có cơ sở để nói rằng người ta sinh con vì cho rằng cuộc sống sẽ tốt đẹp hơn nếu có con cái. Nếu không, ắt hẳn chúng ta đều là một lũ lừa ư nặng.

Nghe có vẻ là một logic đơn giản, nhưng gần đây một số người đã hớn hở thông báo rằng, trên thực tế, về phương diện con cái thì chúng ta đúng là một lũ lừa ư nặng. Nếu bạn nghĩ đến hạnh phúc khi được đo lường theo đơn vị thời gian là giây và phút, thì đúng là những người có con không hề vui vẻ hạnh phúc hơn những người không con cái. Mà họ thường có phần kém hạnh phúc hơn. Thực ra, việc chăm sóc con cái được coi là một trong những hoạt động ít thú vị nhất trong ngày – tương đương với việc đi làm. Rõ ràng điều đó cũng nói lên một thực tế, dù rằng có lẽ bạn cũng không đến nỗi quá ngạc nhiên. Việc thay tã cho trẻ hay giục một đứa trẻ mới lớn suốt ngày làm lì làm bài tập đều không có gì thú vị. Đương nhiên, những trách nhiệm của cha mẹ như thế làm sao bì được với những gì chúng ta có thể làm khi có thời gian riêng, như xem tivi chẳng hạn.

Tuy vậy, xem tivi cũng không phải là một cách sống đem lại sự thỏa mãn, dù rằng lúc nào nó cũng có thể mang lại niềm vui hơn so với khi thay tã. Một cách khác để nghĩ về hạnh phúc là đứng từ khía cạnh sự hài lòng nói chung trong cuộc sống – tức là, bạn có cho rằng cuộc sống của mình tốt đẹp hay không. Có vẻ hợp lý khi nói rằng con cái có mối tương quan với sự hài lòng trong cuộc sống, nhưng những người từng nghiên cứu về niềm hạnh phúc tương đối của các bậc phụ huynh khi gia đình của họ có thêm thành viên lại cho thấy những tác động tích cực của việc có con cũng không phải quá lớn.

Như vậy, nếu việc có con không liên quan đến hạnh phúc hàng ngày, hay thậm chí không tác động tới sự hài lòng chung đối với cuộc sống, thì liệu chúng ta có nên từ bỏ ý định sinh con? Xin đừng vội. Để xác định xem đây có phải là một lựa chọn khôn ngoan hay không, ta hãy hỏi những người không có con cái xem họ nghĩ sao về quyết định đó. Một cuộc trưng cầu dân ý năm 2003 của tổ chức Gallup đối với những người trên 41 tuổi không có con cho thấy, nếu những người này được phép làm lại cuộc đời, thì chỉ có 24% vẫn quyết định chọn cuộc sống không con. Gần một nửa (46%) muốn có 2 con và 15% muốn có 3 con trở lên. Vai trò của một bậc phụ huynh có thể không khiến con người ta cảm thấy hạnh phúc, nhưng khi ngẫm lại về cuộc đời mình, không mấy người cho rằng không có con là một quyết định đúng đắn.

Giờ thì bạn đã hiểu tại sao tôi lại nói đây là một vấn đề phức tạp rồi chứ?

Tuy vậy, không chỉ dừng lại ở niềm hạnh phúc hay sự tiếc nuối, điều khiến tôi cảm thấy thú vị nhất khi nghiên cứu những con số này đó là, người Mỹ có xu hướng sinh ít con hơn số lượng con mà chúng ta cho là lý tưởng. Gallup phát hiện ra, nhìn chung, người ta cho rằng 2,5 con/gia đình là con số hợp lý, nhưng tỷ lệ số lần sinh con/phụ nữ lại là 2,1. Khoảng 37% người cho rằng một gia đình lý tưởng nên có từ 3 con trở lên, nhưng theo kết quả cuộc điều tra dân số năm 2008, trong số những phụ nữ độ tuổi 40-44 (phần lớn sẽ không sinh thêm con), 17,8% không có con, 18,4% có một con, 36,2% có hai con, 17,8% ba con, 6,1% bốn con và chỉ có 3,7% có năm con hoặc nhiều hơn. Ba nhóm cuối cộng lại là 27,6%, tức là đúng với kết luận bên trên rằng chưa đầy 37% cho rằng ba con hoặc hơn là con số lý tưởng. Những người có con dưới 18 tuổi có xu hướng cho rằng có nhiều con là lý tưởng (44%) hơn.

Như vậy, bất chấp những trách nhiệm không mấy thi vị hàng ngày, hầu hết chúng ta đều chấp nhận “dấn thân” vào vị trí cha mẹ. Nhưng nếu thế thì tại sao nhiều người lại dừng lại trước khi đạt tới số lượng con lý tưởng? Tại sao những người thích con đàn cháu đống lại chỉ sinh 2 con, mà không phải là 3 hoặc hơn nữa?

Lý do người ta chỉ duy trì lượng con như thế cũng phức tạp không kém vấn đề về hạnh phúc. Một số cặp vợ chồng dừng lại ở hai con vì những nguyên nhân liên quan tới môi trường, thực tế cuộc sống hay sức khỏe. Do độ tuổi kết hôn lần đầu tăng lên, nên một số người lập gia đình khi đã lớn tuổi và họ chỉ đủ thời gian cho 2 lần sinh nở. Hai đã trở thành một con số thông lệ ăn sâu vào đời sống xã hội tới nỗi, những nhân viên thu ngân ở siêu thị sẽ không buồn hỏi xem khi nào thì bạn sinh đứa tiếp theo và những người mua hàng ở

đó cũng không ngạc nhiên khi thấy bạn bụng mang dạ chứa mà phải chạy theo một đứa đang tuổi mẫu giáo và một đứa mới tập đi.

Mặc dù vậy, tôi nghĩ những cân nhắc về mặt tài chính cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc hạ thấp chỉ tiêu này. Ở nước Mỹ, tỷ lệ sinh giảm đi trong giai đoạn 2007-2009, thời điểm nền kinh tế rơi vào suy thoái. Ai cũng biết, nuôi con vô cùng tốn kém. Cùng với vấn đề nhà cửa, chúng thuộc vào những khoản khiến người ta phải chi nhiều tiền nhất. Năm 2010, giá nhà đất trung bình ở Mỹ là 221.800 đô-la; cũng thời điểm đó, Bộ Nông nghiệp Mỹ công bố một báo cáo cho hay chi phí nuôi một đứa trẻ đến 18 tuổi là 222.360 đô-la, chưa gồm chi phí học đại học. Bằng cách nào đó, một gia đình bình thường vẫn xoay xở để có thể thanh toán được hai trong số những khoản chi tiêu đắt đỏ này. Nhưng dù trẻ con là quà tặng từ chúa trời, chúng ta vẫn không khỏi băn khoăn là ai – trừ những minh tinh màn bạc hay các ông trùm kinh tế đủ dư giả để có thể chi ra hơn nửa triệu đô-la nuôi con?

Tuy nhiên, theo các sách dạy kinh tế cơ bản, bài toán không chỉ nằm ở phép nhân thuần túy. Trong phần lớn các trường hợp kinh tế, sản xuất ba mặt hàng không đòi hỏi mức chi phí lớn gấp ba lần so với khi sản xuất một mặt hàng bởi còn có các loại chi phí ban đầu. Nếu sản xuất một chiếc xe, bạn sẽ cần phải lập nên cả một dây chuyền sản xuất. Nhưng nếu sản xuất tới chiếc thứ hai, thứ ba, thì bạn đã có sẵn cơ sở hạ tầng. Chi phí ban đầu được rải đều cho số lượng sản phẩm ngày một tăng, nên chi phí biên cho từng đơn vị sản phẩm sẽ giảm đi.

Dĩ nhiên, con cái không phải xe cộ, song chúng cũng đòi hỏi sự đầu tư đầu vào cơ bản như: chỗ ở, quần áo, thực phẩm, đi lại, giáo dục, giải trí, thời gian của bố mẹ – và dĩ nhiên, sò đến lọ thì phải mó đến tiền. Nhưng liệu sự đầu tư này có giống nhau với mọi đứa trẻ, cho dù bạn có bao nhiêu con đi chăng nữa không?

Theo số liệu của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ thì không. Năm 2009, theo báo cáo của cơ quan này, một gia đình gồm hai bố mẹ với mức thu nhập vào khoảng 56.870 – 98.470 đô-la và một đứa con 14 tuổi sẽ sử dụng hết 16.360 đô-la/năm cho đứa trẻ đó (bao gồm cả chi phí xây dựng thêm phòng riêng). Nhưng cũng với gia đình đó song có hai con, một 16 tuổi và một 14 tuổi, thì con số này sẽ là 26.620 đô-la, tức là đứa con thứ hai chỉ tiêu tốn hết 10.260 đô-la. Chi phí biên đang bắt đầu giảm xuống, dù rằng vẫn ở mức cao. Tuy nhiên, khi quy mô gia đình tiếp tục mở rộng thì phép màu thực sự mới diễn ra. Cũng gia đình trên nhưng nếu có ba con – một lên 11, một 13 và một 16 – thì họ sẽ bỏ ra 30.450 đô-la cho con cái. Nói cách khác, đứa trẻ thứ ba chỉ tốn hết 3.830

đô-la. Và thực ra, nếu cộng chi phí chăm đứa thứ hai và đứa thứ ba lại thì con số đó vẫn nhỏ hơn chi phí chăm đứa thứ nhất.

Bộ Nông nghiệp không đi sâu tìm hiểu vấn đề này, nhưng từ những cuộc trao đổi với các gia đình đông người, tôi cho rằng số tiền nuôi con sẽ giảm tỷ lệ nghịch với số lượng con. Tôi hỏi Chris và Wendy Jeub, cặp vợ chồng ở bang Colorado có 16 con, rằng nuôi 16 đứa con có tốn kém gấp 8 lần nuôi hai đứa con không và được trả lời rằng: “Nếu đúng như thế thì chúng tôi đã phá sản lâu rồi.” Chúng tôi cùng nghiên cứu một vài con số và nhận thấy rằng tiền mua thực phẩm hàng tháng của họ cũng tương đương nhà tôi. Cứ cho là tôi đang sống ở Manhattan vào thời điểm diễn ra cuộc phỏng vấn này, nhưng ngay cả khi trừ đi 50% tiền mua gói ngũ cốc trị giá 6 đô-la (và những đêm gọi sushi của tôi), thì thực tế này cũng cho thấy rằng gia đình càng đông người thì chi phí trên đầu người càng giảm đi.

Câu hỏi đặt ra là, tại sao chi phí lại giảm đi? Câu trả lời hóa ra có hai phần: các gia đình lớn sẽ tiết kiệm được tiền do tăng quy mô. Tuy nhiên, những người nghèo cũng phải hy sinh, đánh đổi nhiều thứ, bất chấp những quan niệm xung quanh về việc điều gì là tốt cho con trẻ. Điều này dẫn chúng ta tới câu hỏi thứ hai: xét về vấn đề sử dụng tiền nong, nhất là khi chúng ta đang cố gắng tối ưu hóa lợi ích cho mình và những người mình yêu thương, mức chi phí dành cho mỗi đứa trẻ có quan trọng gì không?

Và cũng như vấn đề làm cha mẹ, câu trả lời ở đây vô cùng phức tạp, dù rằng như với chuyện nhà cửa, xe cộ, có lý do để tin rằng chi tiêu những khoản lớn chưa chắc đã mang lại thêm niềm vui như việc chi tiêu cho đứa con thứ ba hay thứ tư như với đứa con đầu tiên. Và nếu bạn nghĩ rằng có nhiều con là hạnh phúc, thì tiền bạc không phải là lý do để bạn dừng bước.

SUY NGHĨ VỀ CON SỐ 3

Đầu năm 2011, Lisa Belkin, khi đó vẫn làm cho tờ *New York Times*, đã giúp tôi hỏi độc giả trên blog Motherlode của cô về chi phí biên khi nuôi trẻ nhỏ. Theo cách đặt vấn đề của cô, thì câu hỏi liệu lợi thế kinh tế về quy mô có áp dụng được cho các gia đình vừa phục vụ mục đích công việc, vừa phục vụ mục đích cá nhân. Jasper, đứa con trai lớn của tôi, lúc đó đang học mẫu giáo. Đứa thứ hai, Sam, vừa cai sữa và đang tập đi. Tôi đang cân nhắc chuyện có thêm đứa thứ ba, nên Lisa viết trên blog rằng, tôi muốn biết “liệu đứa con thứ ba có ‘tiết kiệm về mặt kinh tế’ hơn so với hai đứa đầu hay không?”

Một tháng trôi qua sau những lá thư trao đổi giữa tôi với Lisa và sau khi cô đăng tải câu hỏi lên blog. Trong thời gian đó, tôi bỗng nhận thấy rằng, dù các loại chi phí bên kia có là bao nhiêu, thì tôi cũng đã mang thai đứa thứ ba. Vì thế việc đọc những lời bình luận của độc giả trở nên mang tính chất cá nhân nhiều hơn – tôi phát hiện ra điều này khi bắt quả tang mình có những suy nghĩ chẳng hề liên quan tới công việc đối với những độc giả muốn chuyển đề tài thảo luận từ nền kinh tế vi mô cấp độ gia đình sang đề tài đứa con thứ ba của tôi – với họ đây chỉ là giả thiết, nhưng với tôi thì đó là một thực tế – sẽ khiến cuộc sống của những người xung quanh trở nên khốn khổ hơn như thế nào. Một độc giả viết: “Mỗi đứa trẻ mới ra đời sẽ cướp đi đời sống của một đứa trẻ khác đang sống trên trái đất.” Một quý ông từ Connecticut còn viết: “Bên cạnh các khoản chi phí mà mỗi gia đình phải gánh, có lẽ chúng ta cũng phải cộng thêm cả chi phí mà cộng đồng và cả hành tinh này phải gánh chịu nữa. Trái đất sẽ ra sao khi gia đình nào cũng có hơn 2 đứa trẻ?” Việc giáo dục một đứa trẻ sẽ tiêu tốn bao nhiêu tiền của cộng đồng? Trong luật pháp nước Mỹ, trẻ em được miễn thuế, nên “mức thuế suất dành cho các gia đình có quy mô nhỏ hơn sẽ tăng lên bao nhiêu để bù đắp cho phần chênh lệch đó?” Trong vòng 24 giờ sau khi Lisa đăng câu hỏi lên blog, đã có tới 99 người thích lời bình luận này, nên tôi có cảm giác rằng nhiều người cùng chung quan điểm rằng trẻ nhỏ (bất chấp cái con số 2 kỳ diệu đó) mang lại những tác động ngoại lai tiêu cực.

Tôi không tin điều này là đúng, không phải chỉ vì tôi có con – mà sự đáng yêu thuần túy của chúng chính là một tác động ngoại lai tích cực mà tôi được biết. Những tranh cãi về vấn đề môi trường đã tồn tại hàng thế kỷ nay, vậy mà thế giới đã bó tay đầu hàng trước nạn đói hay đại dịch nào như người ta tiên đoán sẽ xảy ra lúc này đâu? Có chăng thì điều kiện sống đang ngày một cải thiện hơn do con người nghĩ ra được nhiều cách khác nhau để phát triển nguồn lương thực và triển khai công nghệ hiện đại. Nhưng nếu việc tôi sinh thêm đứa con thứ ba sẽ gây ra đại họa cho hành tinh này, thì việc sinh 2 con trong một thế giới vốn đã chật ních 7 tỉ người liệu có giải quyết được vấn đề gì không? Nếu đã nghĩ như vậy thì chỉ nên có một con hoặc không sinh con thì hơn. Còn về vấn đề gánh nặng chi phí cho cộng đồng, thì những ông bố bà mẹ có nền học vấn cao sẽ cho ra đời những đứa con tiếp tục nhiệt tình tham gia vào lực lượng lao động và số tiền thuế mà họ đóng góp sẽ còn nhiều hơn những gì họ tiêu thụ. Ba lao động sẽ đóng thuế nhiều hơn hai lao động, bốn người sẽ đóng thuế nhiều hơn ba. Dĩ nhiên, nói thế không có nghĩa là không có lý do thực tiễn nào để có ít con hơn. Con cái mang lại cho chúng ta rất nhiều việc phải làm, nhất là thời gian đầu đời và tiêu tốn rất nhiều năng lượng của cha mẹ. Nếu đã lo lắng tới chuyện này, thì chẳng có lý do gì để sinh tới hai đứa con

cả. Một số nghiên cứu gần đây đã phá tan những quan niệm sai lầm phổ biến rằng con một thường hư hỏng hay không biết tự điều tiết trong các mối quan hệ. Trẻ con không cần có thêm em để trở nên ngoan ngoãn.

Nhưng ngay cả khi đứa con thứ nhất đã hết sức ngoan ngoãn, thì có vẻ như nhiều bậc phụ huynh vẫn thích chúng có thêm em. Trung bình mỗi phụ nữ có 2 con và quy mô gia đình lý tưởng là 2,5 con – như vậy, rất nhiều người đã dừng lại ở đứa con thứ hai, dù rằng họ thích có ba con (hoặc hơn). Một bà mẹ ở Connecticut chia sẻ với tôi: “Tôi biết rất nhiều người cảm thấy tiếc nuối vì đã không sinh thêm đứa con thứ ba, còn những người có ba con thì thấy rằng cuộc sống của họ nhờ đó mà trở nên viên mãn hơn.” Tuy nhiên, trong số những người thích sinh ba con, nhiều người lại cho rằng họ không đủ điều kiện để duy trì một đại gia đình. Đối với bà mẹ ở Connecticut nọ, “thật đáng buồn, kinh phí cũng dự một phần trong cái phương trình đó.” Nhưng nếu chi phí để nuôi đứa con thứ ba chỉ là 3.830 đô-la/năm, tức chỉ nhỉnh hơn 10 đô-la/ngày, thì nó đâu phải là chướng ngại vật lớn như tưởng tượng của chúng ta – trừ khi những chi phí này phản ánh những sự hy sinh mà các bậc cha mẹ cả nghĩ không muốn thực hiện.

PHÂN BỐ CHI PHÍ

Vậy thì tại sao chi phí biên nuôi trẻ nhỏ lại giảm xuống? Trong một số trường hợp, có thể thấy rõ lợi thế kinh tế nhờ quy mô, bởi chi phí mua đồ dùng (như cũi, xe tập đi, ghế cao) được phân bổ đều cho từng đứa trẻ. Vợ chồng tôi rất ít khi phải đi mua quần áo cho Sam, mà cứ vài tháng lại “thanh lý” tủ quần áo của Jasper. Khi qua tay “chủ mới”, đồ chơi cũng có một đời sống khác. Tuy làm em thì thiệt thòi vì không được dùng đồ mới, song chúng lại được hưởng cả một kho đồ chơi đồ sộ vốn là các món quà mà anh chị chúng tích lũy được qua các năm. Bạn chỉ cần mua xích đu hay xe đạp ba bánh một lần thôi, trừ khi chúng bị hỏng.

Bạn cũng có thể mua thực phẩm với số lượng lớn – đôi khi là rất lớn. Tammy Metz, bà mẹ của 9 đứa trẻ sống ở Pueblo, Colorado, cho hay một người quen làm nông nghiệp thường bán nửa con bò cho chị với giá rất hời. Những loại bột giặt, bột ngũ cốc và dầu gội cỡ lớn thường có giá rẻ hơn loại gói nhỏ. Những gia đình ít người có thể làm lãng phí thức ăn nếu mở bao bì ra mà không sử dụng hết, trong khi những gia đình đông con thường có tốc độ tiêu thụ thức ăn nhanh hơn và dĩ nhiên họ sẽ lưu tâm tới vấn đề này trong quá trình chuẩn bị bữa ăn. Số tiền họ tiết kiệm được không hề nhỏ. Mary Ostyn, bà mẹ của 10 đứa

con (trong đó 8 đứa vẫn đang ở nhà), sống ở Nampa, Idaho, tiết lộ tiền ăn của cả gia đình mỗi tuần hết 175 đô-la, tức khoảng 700 đến 800 đô-la/tháng. Chị lên kế hoạch chỉ đi mua thực phẩm hai lần mỗi tuần, vì “khi hệ thống đã vận hành trơn tru thì đâu cần phải đi mua sắm triền miên”, chị cho biết. Thực ra, chị mua những túi phô mai bào sợi nặng hơn 2kg ở cửa hàng Costco mà phần lớn chúng ta sẽ để mốc vì dùng không hết.

Chi phí di chuyển cơ bản cũng có thể giảm xuống hơn nữa. Nếu, giống như nhiều gia đình hai con khác, bạn mua một chiếc xe tải mini, thì việc nhồi thêm một đứa trẻ nữa vào đâu có tốn bao nhiêu. Mà thậm chí bạn không cần phải đầu tư mua chiếc xe đó làm gì. Những bậc phụ huynh sáng tạo vẫn thường tải lên mạng những bức ảnh chụp phần ghế đằng sau chia làm ba chỗ ngồi, chẳng ngang một chiếc đai thắt an toàn. Có thể không được thoải mái lắm, nhưng đó cũng là một giải pháp khả thi.

Đối với một số gia đình đông con, chi phí trông trẻ cũng có thể giảm đáng kể. Nhiều độc giả của blog Motherlode nghĩ rằng chi phí trông ba đứa trẻ sẽ cao tới mức chồng hoặc vợ sẽ phải nghỉ việc ở nhà để làm việc đó – tuy nhiên, họ vẫn còn tranh cãi về việc đây là một quyết định giúp tiết kiệm (không phải trả tiền thuê người trông con) hay là một khoản chi phí (người nghỉ việc sẽ phải hy sinh nguồn thu nhập của mình). Song việc tính toán này lại phụ thuộc vào cơ cấu chi tiêu của mỗi gia đình. Với trường hợp gia đình tôi, chúng tôi đã dừng cảm thuê một cô trông trẻ khi sinh đứa con thứ hai, vì thế chi phí bỏ ra cho đứa thứ ba cũng chỉ tăng thêm một chút; mà tính ra, nhờ vậy mà chi phí trông nom cho mỗi đứa còn có phần giảm xuống, dù rằng khi đứa con thứ ba chào đời có nghĩa là chúng tôi sẽ phải kéo dài thời gian thuê người trông trẻ cho tới khi cả ba đều có thể đi lớp.

Một số khoản chi tiêu cho vấn đề y tế cũng có thể giảm xuống. Nhìn chung, chương trình bảo hiểm y tế cho cả gia đình có một mức phí nhất định cho mọi thành viên – và chắc chắn đây sẽ là một mức phí khá cao, nhưng không có nhiều khác biệt giữa gia đình có ba con và gia đình có hai con. Các khoản chi phí người đóng bảo hiểm phải trả thêm khi đi khám bệnh và mua thuốc sẽ tăng nhanh hơn khi gia đình có nhiều con hơn, nhưng một số chương trình bảo hiểm cũng áp dụng mức phụ trợ tối đa hàng năm cho các khoản phí phát sinh ngoài dự kiến và hạn mức này không phụ thuộc vào số con trong gia đình. Nói chung, các nhà cung cấp dịch vụ khi đưa ra chương trình áp dụng cho cả gia đình sẽ định mức phí trên đầu người thấp hơn cho những gia đình đông người. Theo Mary Ostyn thì: “Đi thăm vườn bách thú hay viện bảo tàng cũng rất có

lợi, vì sẽ có vé dành cho gia đình và họ cũng không tính thêm tiền dù bạn có 3 hay 8 đứa con.” Một số phòng khám nha, trường mẫu giáo và thậm chí là cửa hàng giày dép cũng có chính sách khuyến mãi khi bạn mang theo đồng trẻ đến, nhờ đó mà chi phí biên cho mỗi đứa trẻ sinh thêm sẽ giảm đi.

CON TRẺ ĐÒI HỎI NHỮNG GÌ?

Những lợi thế kinh tế nhờ quy mô như vậy giúp làm giảm chi phí biên, nhưng đó không phải là lý do duy nhất. Hầu hết mọi người khi sinh thêm con không được tăng lương. Những gia đình ba con giảm mức chi tiêu trên đầu mỗi đứa con không phải vì họ biết cách sử dụng tiền tốt hơn, mà vì họ không có khoản tiền dư giả nào trong ngân sách để chi nhiều hơn. Nói cách khác, lúc này họ sẽ phải thay đổi thói quen sinh hoạt của mình. Từ các cuộc trao đổi với những đại gia đình, tôi thấy rằng nhiều người cũng đang trải qua thực tế này. Gia đình đông con thường có điểm gì đó đi ngược lại với nền văn hóa chung, dù rằng nhiều người cũng ủng hộ nền chính trị truyền thống. Chris Jeub – vợ anh, Wendy, đang tự dạy con học ở nhà – tâm sự: “Các gia đình phải chịu rất nhiều áp lực về mặt văn hóa. Chúng tôi phản đối điều đó.”

Những thay đổi trong sinh hoạt gia đình có thể không quá lớn, như để lũ trẻ dùng chung phòng ngủ và phòng tắm, nhờ đó giúp giảm chi phí nhà ở. Với gia đình Jeub, con trai dọn chung vào một phòng, con gái chia làm hai phòng, bố mẹ thì ở phòng riêng, trừ khi có em bé ngủ cùng. Nhiều gia đình đông con cũng không hay đi ăn ngoài và theo quan sát của Ostyn thì: “Một bà mẹ có 6 con sẽ nấu ăn ở nhà nhiều hơn là dẫn con đi ăn hàng.”

Nhưng cũng có những sự đánh đổi lớn, khiến nhiều gia đình do dự khi sinh thêm con. Các hoạt động dành cho trẻ nhỏ là một ví dụ. Cũng trong bài đăng đề cập trên blog Motherlode của Lisa Belkin, cô chia sẻ với tôi lời tâm sự của một bà mẹ có bốn đứa con. Theo chị thì: “Cái phiền toái nhất về vấn đề tài chính là chúng tôi không đủ điều kiện cho chúng đăng ký các lớp học và các hoạt động ngoại khóa. Nhiều gia đình trung lưu có từ 1-2 con không cảm thấy khó khăn khi để mỗi đứa trẻ tham gia vào ít nhất một hoạt động ngoại khóa cho mỗi học kỳ hoặc mỗi năm học, nếu chúng muốn. Năm nay, chúng tôi chỉ cho con học tae kwon do giữa chừng rồi bỏ – đứa con gái lớn học trong học kỳ vừa rồi, tới học kỳ năm nay thì đứa con trai lớn của chúng tôi sẽ tham gia. Năm ngoái, chúng nó cũng được tham gia câu lạc bộ bóng đá, nhưng sang năm nay thì chúng tôi không đủ điều kiện để theo nữa. Đứa con gái thứ hai muốn thử học múa, nhưng đành chịu vì thằng anh chuẩn bị đi học võ. Chúng tôi cũng

muốn cho con cái học piano để chỉ ít thì chúng cũng biết đọc một bản nhạc, song không đủ tiền. Tôi không muốn ép con học quá nhiều, nhưng thật bức mình khi làm mẹ mà không thể cho con cơ hội thử tham gia các hoạt động khác nhau để chúng khám phá xem năng khiếu của mình là gì.”

Trong năm học cũng có vô số môn học khác nhau, rồi còn trại hè, lớp học nghệ thuật, học nghề và nhiều hoạt động khác. Với học sinh trung học còn có các trại học tập để con trẻ có thể tham gia vào các dự án nghiên cứu khó. Tiếp đến là chuyện đưa đón con đi học nữa. Những buổi học múa và câu lạc bộ bóng đá ngốn rất nhiều thời gian của các bậc phụ huynh. Mary Ostyn cho hay: “Nếu chỉ có một con, bạn hoàn toàn có thể cho nó tham gia vào 4 hoạt động khác nhau. Nhưng khi bạn có 5, 6 đứa hay nhiều hơn nữa, thì hẳn bạn sẽ phát điên lên về chuyện học hành của con cái.”

Về chuyện đi lại, các đại gia đình cũng phải thay đổi mong muốn của mình theo tình hình thực tế. Một vé máy bay để đi thăm bà ngoại ở xa có giá 250 đô-la, nhưng với gia đình 6 người, tổng chi phí sẽ lên tới 1.500 đô-la. Sẽ còn đắt đỏ hơn nhiều nếu cả đại gia đình ra nước ngoài. Chỉ riêng chi phí làm hộ chiếu cũng rất tốn kém, vậy nên cả nhà đành chọn phương án du lịch trong nước. Gia đình chị Ostyn thường đi cắm trại trên núi, hoặc thuê một căn nhà bên bờ biển vào mùa vắng khách để có thể chứa tất cả các thành viên. Thuê khách sạn không chỉ tốn kém mà họ còn ra những quy định ngặt nghèo về số lượng người được phép ở trong mỗi phòng.

Và cuối cùng, vấn đề rất quan trọng: đại học. Hầu hết những gia đình đông con mà tôi phỏng vấn đều không có ý định trả tiền cho con học đại học (hoặc cho con nhỏ đi học trường tư). Như Ostyn chia sẻ: “Đóng góp của chúng tôi cho việc học đại học sau này của con cái là chuẩn bị hành trang thật tốt cho chúng, để chúng có thể tự tìm cách kiếm tiền trang trải học phí nếu chúng muốn theo học.” Và phải công nhận rằng, ở khía cạnh này, chị đã làm rất tốt: 2 đứa con của chị mới được nhận học bổng công nhận tài năng quốc gia, cả 4 đứa con lớn đều đủ điều kiện nhận học bổng nhờ thành tích học tập tốt, vì vậy mà gánh nặng học phí đại học của chúng sẽ được giảm bớt nhiều. Còn theo Chris Jeub, anh cho rằng trả tiền học phí đại học cho con cái là “một kỳ vọng xã hội mà các bậc phụ huynh không nhất thiết phải đáp ứng.” Đó là một kỳ vọng đắt đỏ. Một độc giả trên blog Motherlode sống ở Rochester, New York, viết: “Chúng tôi có bốn con, tuổi từ 2 đến 14. Cứ lấy mức phí ở các trường đại học tư thục mà vợ chồng tôi từng theo học làm chuẩn, thì mức tăng phí hướng dẫn trung bình cho bốn sinh viên là 43.000 đô-la/năm, đó là chưa kể khoản học phí chính

850.000 đô-la. Con số đó vượt quá khả năng tích lũy của đại bộ phận các bậc phụ huynh.”

Vậy tất cả những điều này có quan trọng hay không? Một tỷ lệ nhỏ các gia đình có điều kiện chăm lo cho 3 đến 4 con như người khác chăm 2 con. Nếu cả 4 đứa cùng muốn tham gia các lớp học ở các địa điểm khác nhau, theo thời gian biểu khác nhau, họ có thể thuê thêm người đưa đón chúng. Nhưng đối với nhiều người, thêm con đồng nghĩa với việc phải hy sinh nhiều hơn. Đây chính là điều mà Gary Becker, nhà kinh tế học từng đoạt giải Nobel, đề cập tới trong những nghiên cứu nổi tiếng của mình về kinh tế học gia đình. Gia đình càng đông con thì càng phải thực hiện những đánh đổi giữa chất lượng và số lượng. “Chất lượng” của từng đứa trẻ sẽ bị hạ thấp bởi cha mẹ không đủ điều kiện chăm lo cho chúng về mặt ăn uống, học hành. Điều này có vẻ đúng hơn đối với các nước đang phát triển vì thường thì ở đó không có khoản phúc lợi xã hội hay trường học miễn phí. Tuy vậy, thật thú vị, một số nghiên cứu lại chỉ ra rằng tỷ lệ sinh sản ở những cộng đồng nghèo nếu giảm xuống cũng không tạo ra sự khác biệt nào về chiều cao, cân nặng hay tỷ lệ đỗ đại học giữa những đứa trẻ và rằng con cái của những gia đình đông đúc không nhất thiết đều kém cỏi hơn con cái của những gia đình thưa con. Tuy vậy, có những sự đánh đổi không thể tránh khỏi, nên những bậc cha mẹ có cơ hội lựa chọn số lượng con cần phải cân nhắc tới những vấn đề này. Các hoạt động ngoại khóa có thực sự cần thiết hay không? Du lịch có giúp nâng cao năng lực trí tuệ hay không? Được bố mẹ hỗ trợ về chi phí học đại học có giúp con cái có được xuất phát điểm tốt hơn trong cuộc sống hay không?

Câu trả lời nào cũng có những lập luận hợp lý làm hậu thuẫn. Trong lúc lướt qua các lời bình luận trên trang blog Motherlode nói rằng đứa con thứ ba của tôi sẽ phá hoại cả hành tinh này, tôi thấy rằng cũng có nhiều độc giả ngẫm ngợi về những sự đánh đổi đó. Một người viết: “Quyết định dừng lại ở hai con của vợ chồng tôi hoàn toàn xuất phát từ mong muốn không phải ‘thay đổi các kỳ vọng của mình’... Cả hai chúng tôi đều lớn lên trong những gia đình đông đúc, kinh tế eo hẹp. Tuy các nhu cầu cơ bản vẫn được đáp ứng, song chúng tôi chẳng có cơ hội để trải nghiệm, tham gia vào các hoạt động, hay đi du lịch đó đây.” Là một quân nhân tham gia công tác xã hội, bà mẹ này viết: “Cuộc sống của chúng tôi hiện nay có phần thoải mái hơn cha mẹ mình ngày xưa và chúng tôi cũng có điều kiện để đứa con lớn được trải nghiệm cuộc sống (và cả đứa con nhỏ nữa, khi nó đủ tuổi tham gia vào các hoạt động đó). Bên cạnh đó, chúng tôi cũng để dành được chút tiền lo học cho con sau này.” Họ cũng từng nghĩ tới việc sinh thêm đứa con thứ ba, nhưng chợt nhận ra điều đó có thể sẽ khiến họ phải thay đổi

cách sinh hoạt hiện nay. Những khoản tiết kiệm để phục vụ nhu cầu vui chơi giải trí của họ sẽ bị trưng dụng cho các mục đích khác. Chi phí trông trẻ ban ngày cũng tăng lên. Vì vậy, họ quyết định giữ nguyên mô hình gia đình 4 người.

Mong muốn làm giàu những trải nghiệm sống cho con trẻ xuất hiện ở nhiều lời bình luận; một số lượng lớn độc giả trên blog đó nêu ra vấn đề nuôi dưỡng tiềm năng cho con cái. Nếu bạn tin rằng một ngày nào đó con mình sẽ trở thành một nhạc sĩ hay vận động viên tầm cỡ thế giới, thì hẳn việc bạn cho con được đào tạo năng khiếu từ sớm là hết sức quan trọng. Bởi nếu không thì xét đến thực tế cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế toàn cầu hóa hiện nay, chính bạn sẽ là người loại trừ khả năng thành tài của con mình, vì trong số 7 tỉ người đang sống trên hành tinh này, nhiều người đã bắt tay vào đào tạo năng khiếu cho con từ khi chúng còn rất nhỏ. Tiger Woods chơi golf từ độ tuổi mẫu giáo; và có chăng, tới năm 2030, thế giới sẽ còn cạnh tranh khốc liệt hơn bây giờ nữa.

Dù bạn không cho rằng con mình là thần đồng, nhưng các trường đại học có chất lượng khi tuyển chọn sinh viên cũng đòi hỏi những năng khiếu khác bên cạnh thành tích học tập – đó có thể là năng khiếu về thể thao, âm nhạc, v.v... Không phải đứa trẻ nào hề được bố mẹ đổ tiền cho đi học chơi hockey hay tham gia vào các hội thể thao đều sẽ có chân trong các đội tuyển ở trường đại học, nhưng có rất ít người được tuyển mà lại không trải qua quá trình đào tạo, cạnh tranh từ nhỏ. Tương tự, các hoạt động đặc biệt trong mùa hè có thể giúp con cái bạn trở nên nổi bật. Ngày càng có nhiều chương trình nghiên cứu dành cho học sinh cấp ba, qua đó chúng vừa có cơ hội mở rộng kiến thức lại vừa có điều kiện tham gia vào hàng loạt các cuộc thi khác nhau nhằm tuyên dương tinh thần làm việc độc lập của trẻ (chẳng hạn cuộc thi tìm kiếm tài năng khoa học Intel, hay chương trình học bổng Davidson). Gửi ba đứa con tham dự vào các chương trình đó dĩ nhiên sẽ tốn kém hơn so với việc chỉ gửi một hoặc hai đứa.

Mặt khác, nếu bạn hỏi các bậc phụ huynh lý do đăng ký cho con cái tham gia vào các hoạt động đó, họ sẽ nhắc đến những lợi ích như học cách làm việc tập thể, biết thưởng thức nghệ thuật và âm nhạc, rèn luyện thân thể và tránh tình trạng “nhàn cư vi bất thiện” ở trẻ. Nếu xét từ góc độ này, thì có người sẽ nói rằng các gia đình đông con không cần tới các hoạt động đó. Vì, như Tammy Metz chia sẻ, trong gia đình cô “lúc nào cũng có bạn chơi cùng.” Khi bạn có 6 đứa con, thì chúng sẽ học cách làm việc tập thể bằng cách thông đồng với nhau chống lại bạn, mà nếu số lượng con đủ lớn, có lẽ chúng cũng có thể tự thành lập các đội thể thao riêng. Đối với âm nhạc, thay vì theo đuổi sự nghiệp âm nhạc cá

nhân, lũ trẻ có thể gia nhập vào một ban nhạc nhà thờ, hay dàn hợp xướng ở trường học và cứ đưa lớn truyền cho đứa bé những dụng cụ âm nhạc mà nó không còn dùng đến. Về thể thao, có lẽ sẽ có ích cho xã hội hơn nếu lũ trẻ dành thêm thời gian để tập luyện các môn thể thao đòi hỏi ít chi phí mà chúng có thể tự thực hiện cho đến cuối đời (như chạy, đạp xe, bơi lội) thay vì các môn thể thao đồng đội (như hockey) vốn không cho chúng cơ hội tập luyện thường xuyên khi lớn lên.

Tương tự, du lịch cũng liên quan tới vấn đề thị hiếu. Bản thân hoạt động cắm trại không hề kém hay thú vị hơn việc bay tới Disney World. Nếu lũ trẻ vốn đã hào hứng vì ở nhà có nhiều bạn chơi, thì ngay cả việc đi tới thư viện cũng làm chúng phấn khích. Metz nói: “Tất cả chỉ là quan điểm của bạn về sự vui chơi mà thôi.” Bạn có thể mời họ hàng ở xa tới chơi. Sau khi đưa Jasper bay tới Đức khi nó mới 19 tháng tuổi, tôi tự nhủ sẽ không bao giờ đưa lũ trẻ đi theo trên những chuyến bay dài như vậy nữa, hoặc chí ít là cho tới khi hãng hàng không Lufthansa xây dựng được một khu vực dành riêng cho những ông lão người Đức có thói quen cứ xấn xỏ giờ nằm đắm vào mặt các bậc phụ huynh như thể muốn dọa trẻ khóc. Hoặc khi bố mẹ đi xa, biết đâu lũ trẻ cũng thích được tới ở cùng ông bà – việc này không còn tốn kém nhiều như khi các bạn mới cưới đâu.

Đối với tôi, trong số tất cả những vấn đề nêu trên thì học phí đại học vẫn là câu hỏi lớn nhất. Tôi biết bố mẹ tôi đã vất vả ra sao khi trang trải học phí cho mình. Nhưng tôi cho rằng đây là một sự đầu tư hợp lý, bởi Đại học Princeton đã mở ra cho tôi nhiều cơ hội tốt đẹp. Tôi cũng muốn sẽ đủ khả năng hỗ trợ học phí cho con mình sau này và chắc chắn nhiều bậc phụ huynh khác cũng có cùng suy nghĩ như tôi.

Tuy vậy, điều gì sẽ xảy ra nếu lũ con tôi lại muốn theo học ở một trường đắt đỏ nhưng không giúp ích gì cho sự nghiệp của chúng sau này? Một số trường có học phí cao nhưng tỷ lệ tốt nghiệp lại thấp đến thảm hại, dù rằng chất lượng sinh viên đầu vào của họ không đến nỗi nào. Mới đây, Viện Doanh nghiệp Mỹ đã tiến hành phân tích các trường học danh giá và họ liệt kê ra một số trường hợp điển hình như sau: trường New School thu học phí 31.940 đô-la nhưng tỷ lệ tốt nghiệp chỉ là 61%. Trường cao đẳng Bennington với mức học phí 36.800 đô-la nhưng trong 5 năm liên tiếp số sinh viên tốt nghiệp chỉ khoảng 57%. Tulane, học phí 36.610 đô-la, tỷ lệ tốt nghiệp 76% – con số này có vẻ khả quan hơn, nhưng vẫn không là gì nếu bạn đem nó so sánh với các trường khác có cùng mức độ đầu vào khó tương đương, chẳng hạn trường Đại học Notre Dame

với tỷ lệ 95% sinh viên tốt nghiệp.

Ngoài ra, còn tồn tại một mối nguy hại tiềm tàng về mặt đạo đức. Nếu con cái tôi biết rằng tôi sẽ trả học phí đại học cho chúng, thì liệu chúng có chăm chỉ học tập để đạt thành tích cao ở trường phổ thông, nhờ đó chúng có cơ may nhận học bổng hay không? Liệu chúng có sẵn sàng làm việc bán thời gian không? Mặc dù học phí ở những trường danh giá nghe có vẻ cao vời vợi, nhưng chuyện theo học ở một trường như Princeton hay Harvard, trên thực tế, lại ngày càng khả thi hơn đối với sinh viên. Nếu gia đình bạn kiếm được 180.000 đô-la/năm, thì học phí hiện nay ở Harvard chỉ vào khoảng 10% thu nhập. Như vậy, nếu gia đình bạn kiếm được 100.000 đô-la, thì học phí ở Harvard sẽ rơi vào khoảng 10.000 đô-la, tức 40.000 đô-la trong 4 năm (cộng thêm một khoản đóng góp nhỏ của lũ trẻ nữa). Và trong suốt 4 năm này, một thanh niên trẻ có thể kiếm được 5.000-7.500 đô-la/năm và đi vay 20.000 đô-la. Khối nợ 20.000 đô-la trong thời sinh viên không phải là điểm khởi nghiệp lý tưởng, nhưng nó là con số trung bình ngày nay.

Harvard chọn mức phí đào tạo chiếm 10% thu nhập (đối với các gia đình trung lưu giàu có) nhằm cạnh tranh với các trường công lập có chất lượng vốn tuy không hẳn đã “đáng đồng tiền bát gạo” song cũng hữu ích cho sự nghiệp sau này. Hàng năm, tờ *Wall Street Journal* vẫn công bố danh sách các trường lọt vào mắt xanh của các doanh nghiệp tuyển dụng. Năm 2010, trường Penn State đứng đầu bảng. Tiếp đến là A&M Texas, nơi chồng tôi được nhận học bổng. Dĩ nhiên, không thể chỉ dựa vào một con số đó mà khái quát hóa thành cả một định luật đúng đắn, nhưng đúng là chồng tôi kiếm được nhiều tiền hơn tôi và có lẽ đó là lý do anh ấy lại ít quan tâm tới chuyện trả học phí cho con vào các trường đại học tinh hoa như tôi.

Tuy nhiên, bản chất – và thậm chí là thói quen di truyền – của con người là muốn tạo cho con cái bất kỳ lợi thế nào mà chúng ta có thể. Chúng ta đang sống trong một thế giới toàn cầu hóa đầy cạnh tranh. Sở dĩ các hoạt động ngoại khóa, các buổi cắm trại hay các buổi hội thảo về việc học dự bị đại học trở nên phổ biến không chỉ xuất phát từ mong muốn giúp đỡ con cái của cha mẹ, mà còn từ một mối lo lắng rằng nền kinh tế đã thay đổi. Chúng ta trần trụi không biết liệu con cái mình có thể hưởng mức sống như mình hay không, dù rằng chúng sẽ phải làm việc nỗ lực hơn thế hệ của mình. Trước kia, sau khi tốt nghiệp trung học, bạn chỉ cần tới trước cổng nhà máy sản xuất ở gần nhà là xin được việc. Bạn chỉ phải cạnh tranh với những người hàng xóm xung quanh. Ai cũng biết tình hình ngày nay đã khác, nhưng chúng ta vẫn mòn mỏi tìm kiếm

điều gì đó giúp bảo đảm một tương lai xán lạn cho con cái mình. Đó có phải là một khóa học chuẩn bị cho cuộc chạy đua vào đại học? Đó có phải là nơi thực tập cần thiết? Ngày nay, khoảng 70% học sinh cấp ba đăng ký vào đại học, phần lớn trong đó là mang theo niềm hy vọng về một mức thu nhập dư giả. Song về mặt toán học, hy vọng này không có cơ sở. Mọi người không thể đều có cơ hội kiếm tiền nhiều hơn con số thu nhập trung bình của xã hội được. Khi tôi bắt tay vào viết chương này, bên ngoài mọi người đang xôn xao bàn tán về “những bà mẹ hổ”. Giáo sư Amy Chua, trường Luật Yale, với cuốn hồi ký về quá trình dạy dỗ con đầy khắc nghiệt của mình có tên *Khúc chiến ca của mẹ Hổ* (được AlphaBooks mua bản quyền và phát hành vào tháng 9 năm 2012), đã khuấy lên nỗi sợ hãi rằng, đôi khi chúng ta vì tính cách mềm yếu mà chưa hết mình làm những việc giúp bảo đảm cho thành công của con cái trong tương lai.

Những mối lo này còn bị khuếch đại thêm trước vô số những giai thoại về việc nhiều thanh niên có bằng cấp ấn tượng nhưng loay hoay mãi vẫn không kiếm được việc làm. Tôi từng chột dạ khi có lần phỏng vấn một cô gái trẻ tốt nghiệp trường Amherst với tám bằng loại ưu. Khi đó, cô gái này vừa mới vượt qua được hàng trăm ứng viên khác để nhận công việc dắt chó đi dạo. Trong một thế giới như vậy, chúng ta có xu hướng tin rằng sinh ít con hơn để đầu tư nuôi dạy tốt hơn sẽ giúp chúng có được cuộc sống mà chúng (hay chúng ta?) mơ ước.

Nhưng điều khiến tôi thấy lý thú về những gia đình đông con là, dù quan điểm chính trị của họ có thể khác nhau, song dường như nhiều người cùng nhất trí rằng tất cả những hoạt động đó rồi sẽ đem trôi sông đổ bể mà thôi. Chỉ một phần nhỏ trong số những gì chúng ta chủ động làm trong vai trò cha mẹ là có tác động lâu dài tới thành công tương lai của con cái. Ngày càng có nhiều nghiên cứu trên các đối tượng con nuôi, trẻ song sinh, hay anh em cùng bố mẹ cho thấy tác động của bố mẹ hầu như chỉ giới hạn ở mức truyền gen cho con. Trong cuốn sách *Selfish Reasons to Have More Kids* (tạm dịch: Những lý do vị kỷ để sinh thêm con) xuất bản năm 2011, Bryan Caplan đã liệt kê ra hàng tá những nghiên cứu như vậy và tất cả đều hậu thuẫn cho quan điểm rằng dù bố mẹ có thể thay đổi tình hình trong thời gian ngắn trước mắt, nhưng xét về lâu dài, tác động lớn nhất của họ chỉ nằm trong khoảnh khắc thụ thai mà thôi. Anh viết: “Thay vì coi con trẻ như đồng đất sét để bố mẹ tha hồ nặn tùy ý, chúng ta nên coi chúng như một thứ chất dẻo có khả năng uốn cong khi gặp áp lực và rồi lại quay trở lại hình dáng ban đầu sau khi áp lực biến mất.” Theo thông lệ của các gia đình trung lưu, những chiếc thẻ học bài không quan trọng. Những chuyến đi không quan trọng. Những bài học không quan trọng, trừ trường hợp

đối với một số ít những người sẽ hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực nghệ thuật hay thể thao – mà ngay cả đối với những trường hợp này, thì với nguyên lý “kẻ thắng làm vua”, những sự đầu tư lớn ban đầu cũng chưa chắc sẽ giúp con trẻ nâng cao thu nhập sau này.

Ngay cả những thứ có vẻ như quan trọng thực ra cũng không có ý nghĩa gì. Bạn thử nghĩ tới câu châm ngôn thường được nhắc đi nhắc lại này mà xem: “Phương án tốt nhất là trong hai bố mẹ, có một người ở nhà chuyên tâm chăm sóc con cái.” Dù rằng đây đó cũng có một vài nghiên cứu đưa ra những kết quả có cơ sở xác thực cho quan niệm đó – và rồi được báo giới tha hồ giật tit – song tựu chung, hầu hết các công trình nghiên cứu đều phủ nhận vấn đề này. Tại sao? Bởi trẻ nhỏ là những sinh vật vô cùng phức tạp. Những bà mẹ ở nhà dành nhiều thời gian chơi cùng con hơn. Nhưng theo nghiên cứu của Trung tâm Kiểm soát bệnh, trẻ con có bố/mẹ ở nhà chăm sóc có xu hướng xem tivi nhiều hơn 2 tiếng mỗi ngày, nhiều hơn so với trẻ ở trường mẫu giáo. Con người là tổng hòa của nhiều biến số khác nhau, nên thật khó mà biết quyết định nào của phụ huynh sẽ dẫn tới thành công tương lai cho con trẻ. Không có gì giúp bảo đảm đời sống kinh tế ổn định cho con cái bạn, trừ khi bạn có một quỹ ủy thác đầu tư có thể hỗ trợ chúng tới suốt đời – mà ngay cả quỹ ủy thác này cũng không thể bảo đảm cho thành công hay hạnh phúc của chúng trong cuộc sống. Có lẽ điều tốt nhất mà các bậc cha mẹ có thể làm cho con cái, xét về mặt tâm lý học, là xây dựng nên những gia đình hạnh phúc, không quá cực đoan, ở đó, bố mẹ hài lòng với những lựa chọn của con cái. Về mặt kinh tế, điều tốt nhất chúng ta có thể dành cho con là dạy chúng những phẩm chất của một doanh nhân, chủ yếu là giúp chúng hình thành cơ chế tự kiểm soát – tức là hình thành niềm tin rằng chúng chịu trách nhiệm tạo dựng đời sống riêng. Sẽ không có ai bước tới trao cho chúng một công việc hay một cơ hội nào cả, mà chúng sẽ phải tự đi tìm.

Tôi không rõ liệu một niềm tin như thế có tồn tại ở những gia đình đông con hay không. Nhưng tôi biết rằng, càng đông người thì cơ hội xây dựng những mối quan hệ xã hội càng lớn – và đây chính là một nhân tố có mối tương quan mạnh mẽ với hạnh phúc. Mẹ chồng tôi có 4 người con, số lượng cháu của bà thì ngày một tăng – đó là chưa kể các anh chị em trong gia đình bà – vì thế mà bà vô cùng bận rộn, thậm chí tôi còn phải đặt lịch trước để nhờ bà trông con vào những giai đoạn “cao điểm”. Một độc giả trên blog Motherlode viết, trong các gia đình đông con, “hiếm có đứa trẻ nào bị cô lập, bởi sẽ luôn có một người anh/em của nó đứng về phía nó hoặc ủng hộ thái độ của nó... Khi lũ trẻ này lớn lên và sinh con đẻ cái, thì con cái chúng sẽ có vô số những bà dì ông chú với

những sở thích và nghề nghiệp đa dạng để chúng có thể noi gương theo (hoặc tránh ‘vết xe đổ’ của họ).” Có thể một đứa trẻ sẽ không bao giờ được nhận một chiếc xe đạp mới, nhưng những người anh lớn của nó sẽ dạy nó cách đi xe. Mỗi đứa trẻ có thể sẽ có ít thời gian ở bên bố mẹ hơn, nhưng chúng sẽ có nhiều thời gian chơi đùa cùng anh chị em của mình.

Một độc giả của blog Motherlode viết về đại gia đình của mình: “Đồng anh chị em có ý nghĩa gì không? Trên thế giới này tôi có tới 6 người cùng chung những trải nghiệm nhọc nhằn của việc lớn lên trong một gia đình đông đúc. Sáu người luôn hiểu tôi. Sáu người luôn sẵn lòng giúp tôi vượt qua những giai đoạn khó khăn trong cuộc sống. Sáu người để cùng chia ngọt sẻ bùi... Dĩ nhiên, tuổi thơ của tôi là một cuộc sống chật chội, nhưng nó chỉ kéo dài 18 năm đầu đời. Tôi còn cả một quãng thời gian trưởng thành ở phía trước và tôi luôn là một trong số bảy người con của gia đình... Có thể mọi việc cũng không có gì khác nếu tôi chỉ có một người anh hoặc một người em. Tôi không biết được trường hợp đó sẽ như thế nào. Nhưng có một điều tôi biết rõ, rằng cái ý nghĩ tôi không sống đơn độc trong cuộc đời này đã đủ để bù đắp cho tất cả những sự chen chúc, chật chội, thiếu công bằng, phải san sẻ và thiếu riêng tư mà tôi phải trải qua trong thời thơ ấu.”

Đây cũng là điều mà tôi hy vọng khi chào đón sự ra đời của đứa con thứ ba. Hơn nữa, nhìn hai đứa con trai của tôi đang từng ngày trở thành những đứa trẻ tuyệt vời, tôi càng vững tin rằng đứa con gái nhỏ thứ ba này cũng sẽ khiến cuộc sống của tôi thêm phong phú. Và mọi chuyện còn tuyệt vời hơn nữa vì chi phí bổ thêm để nuôi con bé cũng không đáng là bao. Tôi lúc nào cũng thích những món hời mà.

Chương 7

Sự huyền bí của con gà

Tôi lớn lên cùng những cuốn sách viết về khả năng sinh tồn và đặc biệt thích tác phẩm *The Boxcar Children* (tạm dịch: Những đứa trẻ trong toa hàng), loạt truyện ra đời hồi giữa thế kỷ XX kể về cuộc sống của những đứa trẻ chạy trốn, hầu như không có gì ngoài sự thông minh lém lỉnh. Chúng chọn một toa hàng bỏ đi làm nơi trú ẩn và trang hoàng nó bằng đủ thứ linh tinh sục sạo được từ những đồng rác. Những đứa trẻ lớn hơn thì làm các công việc lật vật để kiếm tiền và tiêu dè xẻn từng xu. Nhưng cảnh khiến tôi nhớ nhất trong tập đầu tiên là cảnh cậu bé Henry 14 tuổi nuôi em bằng các loại rau củ mót được từ khu vườn của một gã bác sĩ.

Từ lâu tôi vẫn băn khoăn không hiểu tại sao tôi – và hàng triệu trẻ em khác – lại thích cuốn truyện đó và những cuốn truyện tương tự. Hẳn một vài độc giả ở đây cũng từng có thời mê mẩn *Ngôi nhà nhỏ trên thảo nguyên* với những chi tiết nói về việc gia đình cô bé Laura Ingall xây một ngôi nhà cỏ và dự trữ mùa màng cho ngày đông tháng giá như thế nào. Trong những thế giới văn học như vậy, người ta hầu như không dùng đến tiền. Họ trao đổi với nhau vài đồng xu lẻ ở cửa hàng để mua vải vóc hay muối ăn, nhưng nhìn chung, tiền gần như là một thứ không cần thiết trong đời sống của họ. Những nhân vật của chúng ta tồn tại nhờ vào sự sáng tạo của họ và lòng rộng lượng của những người xung quanh. Họ tự đóng đồ đạc, làm xà phòng, may vá quần áo, vậy nên cuộc sống của họ thân thiện với môi trường hơn những gì mà những người nhọc lòng tới các cửa hàng ngày nay để mua về loại bột giặt chiết xuất từ thảo mộc với giá trên trời. Trong một thế giới phức tạp, có lẽ chúng ta cảm thấy thích thú với đời sống tự lập giản dị của họ.

Tuy nhiên, cùng với sự đổ vỡ gần đây của hệ thống ngân hàng và trào lưu hướng tới một cuộc sống hòa nhã với môi trường hơn, tinh thần tiên phong này lại có dịp trỗi dậy. Chúng ta hân hoan với những nỗ lực tự lao động nhằm tách gia đình mình khỏi nền kinh tế chung. Phong trào xây nhà nông trại xa xưa lại trở thành một mốt thời thượng, tới nỗi blog *Người phụ nữ tiên phong* của Ree Drummond, vốn thường đăng những hình ảnh dân dã và công thức nấu ăn miền quê, thu hút hàng triệu lượt khách truy cập hàng tháng. Trồng cây để ăn đã thành một phong trào xã hội mạnh mẽ tới nỗi nó tốn công cả vào bãi

cỏ ở Nhà Trắng. Trào lưu đổi đồ cho nhau và các hình thức giao dịch phi tiền bạc khác đang lên ngôi với sự hỗ trợ của công nghệ giúp những người có đồ thừa tìm được người muốn thêm đồ. Ở khía cạnh cực đoan hơn, phong trào này còn được ghi lại trên blog *Người nội trợ cấp tiến* của Shannon Hayes – một bản tuyên ngôn phiên bản năm 2010 cho những người phụ nữ (và/hoặc nam giới) muốn quay trở lại với đời sống gia đình và tạo nên một đời sống gia đình có ý nghĩa hơn so với những hoạt động tẻ nhạt như đưa đón con hay mua sắm mà Betty Friedan đã than vãn trong cuốn *The Feminine Mystique* (tạm dịch: Sự thần bí của nữ giới). Ý tưởng chính ở đây là các gia đình vẫn có thể phát triển với một nguồn thu nhập (hoặc thậm chí là không có nguồn thu nhập nào) nếu người nội trợ trong gia đình đó học các kỹ năng thời xưa như trồng trọt quy mô nhỏ, làm đồ hộp, chăn nuôi gia súc, may vá, sửa chữa nhà cửa, v.v... Các hộ gia đình này tách mình khỏi “nền kinh tế khai thác” cùng với những thỏa hiệp về mặt môi trường và đạo đức của nó trước nền kinh tế sản xuất. Thông qua những hoạt động sáng tạo, cuộc sống của họ trở nên ý nghĩa hơn so với cuộc sống của những con người ngày ngày cắm cúi đi làm, mải mê mua sắm và trò tiêu khiển duy nhất là ngồi xem tivi. Những người hạnh phúc nhất không cần phải kiếm được thật nhiều tiền rồi tiêu phóng tay. Họ mãn nguyện với đời sống tự cung tự cấp, với việc dung dưỡng mối liên hệ với đất mẹ.

Cho dù đại đa số chúng ta sẽ không đi xa tới mức từ bỏ hoàn toàn nền kinh tế tiền mặt, song chúng ta vẫn coi tinh thần tự lao động truyền thống xưa kia là một điều có ý nghĩa hơn nhiều so với những sở thích khác, dù chúng cũng thân thiện với môi trường hay tôn vinh sự cần cù tiết kiệm, như chuyện tỉ mẩn cắt từng phiếu khuyến mại chẳng hạn. Hãy thử nghĩ tới số tiền bạn có thể tiết kiệm được khi tự mình nuôi gà đẻ trứng, tự trồng cà chua và tự may vá quần áo! Nền kinh tế tự túc cũng là một điển hình chống lại xu thế đua đòi, a dua. Qua đó, chúng ta khám phá ra sự tự do và tự tay xây dựng tài sản cho mình – những tài sản mà tất cả tiền bạc trên thế gian này gộp lại cũng chưa chắc đã mua nổi.

Tôi thực lòng tin chúng ta nên dành thời gian và tiền bạc cho những gì khiến mình hạnh phúc – và trong trường hợp của nhiều người, hạnh phúc là nuôi gà, trồng trọt, mày mò sửa chữa hay những việc tương tự. Tuy nhiên, để tiếp nhận trào lưu mà tôi gọi là “sự huyền bí của con gà” này – tức niềm tin gần như một tín ngưỡng rằng tất cả chúng ta đều sẽ tìm thấy ý nghĩa tự thân của một đời sống xanh, không tiền bạc, cũng như việc các bà nội trợ trong cuốn sách của Friedan buộc phải tìm thấy ý nghĩa trong việc lau dọn nhà cửa vậy – cần phải có một số quan niệm nhất định về giá trị của thời gian, tiền bạc và công việc. Dù rất thích cuốn *Những đứa trẻ trong toa hàng*, nhưng càng suy

nghĩ về các quan niệm này, tôi càng lo lắng rằng chúng cũng có những mặt tiêu cực, nhất là trong bối cảnh vai trò của phụ nữ đang thay đổi như ngày nay. Có nhiều cách sử dụng tiền bạc để tôn vinh đời sống giản dị mà không cần phải khước từ những hiệu quả của nền kinh tế hiện đại. Bạn có thể sống một đời sống xanh tràn đầy hạnh phúc trong khi vẫn tận dụng được năng lực của mình ở những lĩnh vực bên ngoài lĩnh vực nội trợ – chẳng hạn như viết một blog về lối sống tiên phong, giúp đem lại cho bạn mức thu nhập lên tới 7 con số mỗi năm, điều mà gia đình Ingall trong *Ngôi nhà nhỏ trên thảo nguyên* chắc hẳn sẽ vô cùng háo hức nếu họ có thể làm được. Trong công cuộc tìm kiếm ý nghĩa và hạnh phúc vĩ đại, có vô vàn lý do để chúng ta không phải sống như thời đại của những năm 1870 hay thời kỳ Đại khủng hoảng và cũng có vô vàn lý do để nhớ đến chi phí cơ hội của thời gian khi chúng ta hướng tới một lối sống thông minh về tiền bạc.

XU HƯỚNG CỤC TÁC

Mỗi khi chuẩn bị viết về một đề tài mới, tôi thường nhờ các độc giả trên blog của mình hoặc trên Facebook tìm giúp những trường hợp “người thật việc thật” để minh họa cho đề tài đó. Và đôi khi, công cuộc tìm kiếm này cũng khó như mò kim đáy bể vậy. Song với trường hợp nuôi gà thì lại khác. Gần 5 phút sau khi tôi đăng yêu cầu nhờ tìm người nuôi gà để tìm hiểu kỹ hơn về hoạt động này, tôi nhận được địa chỉ của hàng chục ứng cử viên, trong đó có những người thoát nhìn không hề giống nông dân chút nào. Lấy ví dụ là trường hợp của Susan Bredimus sống tại thành phố Tempe, Arizona. Chị làm việc cho một công ty con của Aetna, chuyên ủy quyền cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe tâm thần. Chị chia sẻ: “Tôi chưa từng có ý nghĩ sẽ có ngày mình nuôi gà. Nhưng sau sự ra đi liên tiếp của cả mẹ và chồng tôi, cuộc sống của tôi bỗng như chững lại.” Và để khuây khỏa, chị mua về vài chú gà con. “Mục đích ban đầu chỉ là để điều trị tinh thần thôi. Nhưng rồi tôi trở nên yêu mến chúng, chúng thật đáng yêu”, chị nói. Hiện nay, chị đang nuôi 6 con gà ở sâu sau, nơi chúng có thể tắm mình trong ánh mặt trời hay nằm thanh thoi dưới bóng mát của mấy cây cam. Chúng được chăm sóc rất tận tình. Bredimus được nhiều người biết đến vì chị từng cho gà nghe những giai điệu nhạc bản địa bằng sáo để chúng thư giãn và vào ngày lễ Tạ ơn, chị kéo rèm cửa nhà bếp để chúng khỏi phải chứng kiến cái cảnh tượng tang thương khi chị nhồi thịt con gà tây. Với sự chăm sóc đầy yêu thương như vậy, mỗi con gà đều đẻ một quả trứng mỗi ngày trong suốt cả năm. Lý do nuôi gà rất đa dạng như chính những người nuôi vậy. Trong thời đại tràn lan những nỗi sợ thực phẩm nhiễm khuẩn và mô

hình nuôi công nghiệp như hiện nay, một số người muốn biết rõ nguồn thức ăn mà họ tiếp nhận đến từ đâu. Hoặc có những người chỉ đơn thuần tin rằng thực phẩm tươi tự sản xuất tại nhà sẽ tốt hơn. (“Bây giờ tôi thậm chí còn không thể đi ăn sáng ở ngoài nếu hôm đó trứng không ngon”, Bredimus nói.) Số khác muốn có cuộc sống nhẹ nhàng, gần gũi với tự nhiên. Cũng có người muốn chi tiêu ít hơn mỗi khi bước chân tới các cửa hàng thực phẩm. Chị Bridget Lorenz sống tại thành phố Anoka, Minnesota, cho hay, nếu tính cả tiền mua thức ăn cho gà, thì mỗi quả trứng nhà chị có giá 15 xen. “So với các loại trứng bán với giá 99 xen/10 quả, thì chúng tôi không tiết kiệm được gì, nhưng như thế vẫn rẻ hơn so với giá bán của trứng sản xuất theo phương pháp hữu cơ” – trứng gà thả vườn có thể lên tới 4 đô-la/1 chục. Một số người chăm gà tận tâm hết như đối với các loài vật cảnh khác. Trong ấn bản tháng 3 năm 2011 của tạp chí *Martha Stewart Living* có bài viết về nông trại rộng lớn ở Kentucky của bác sĩ thú y kiêm người nuôi ngựa Dede McGehee, trong đó, nhà báo Susan Heeger viết: “McGehee từng có ý định xây một chuồng gà đơn giản dành cho lũ gà, nhưng ông đã thay đổi quyết định khi nhà thiết kế Deborah Ludorf vẽ một phiên bản thu nhỏ ngôi nhà của ông.” Kết quả thu về: một chuồng gà trông như một dinh thự miền quê mà bạn vẫn thấy trong cuốn tạp chí *Martha Stewart Living*. Jen Boulden, một doanh nhân hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp sạch, từng bán thương hiệu thư thông tin điện tử Ideal Bite cho công ty Walt Disney năm 2008, hiện đang nuôi gà tại sân sau nhà chị ở Bozeman, Montana. “Nhìn chúng thật dễ chịu, như ngắm cá vàng vậy. Chúng chạy lăng xăng trên sân, lúc thì nhặt sâu ở bãi cỏ, lúc thì đớp muỗi bay vo ve trên đầu, thậm chí chúng còn nhảy vào chậu trồng cây mà đẻ trứng nữa kìa,” chị nói. Boulden sống ở cả Bozeman và Los Angeles, chị đang có ý định nuôi thêm gà ở Los Angeles nữa.

Lũ gà là hình ảnh bắt mắt nhất trong phong trào làm nông nghiệp quy mô nhỏ trong xã hội ngày nay. Tuy nhiên, những ai không muốn chăn nuôi có thể theo gương đệ nhất phu nhân Michelle Obama tự trồng rau – thậm chí là trồng ở chậu cây bên cửa sổ. Đôi khi chúng ta làm điều này vì kinh tế hoặc tinh thần hay để tiêu khiển. Đôi khi lại là sự kết hợp của cả ba lý do trên. Năm 2009, khi nền kinh tế rơi vào khủng hoảng, công ty cung cấp nguyên liệu làm vườn W.Atlee Burpee & Co. thông báo mức tăng trưởng đáng kinh ngạc về doanh số bán hạt giống trồng rau. Barbara Kingsolver còn khiến đời sống nông nghiệp trở nên hấp dẫn hơn nữa với cuốn *Animal, Vegetable, Miracle* (tạm dịch: Động vật, Rau củ, Điều kỳ diệu) xuất bản năm 2007, trong đó, chị tường thuật lại một năm chỉ sử dụng các sản phẩm tự trồng. Chị tự nuôi gà tây, tự đóng hộp nước cà chua, tự trồng bí ngô. Tương tự, khi viết về thực phẩm, Michael Pollan hô hào mọi người hãy bước ra khỏi các cửa hàng, vì hầu hết những sản phẩm bày bán ở

đồ đều bắt nguồn từ hệ thống sản xuất công nghiệp. Phong trào tân trang đô thị cũng khuyến khích người dân xây dựng nông trang ở những khu đất trống khắp nơi từ Philadelphia cho tới Detroit. Rich Awn, người dẫn chương trình *Bầu không khí xanh* phát trên các kênh radio của CBS trên toàn quốc, sinh sống ở Greenpoint, Brooklyn; hiện anh cũng đang trồng trọt trên mảnh sân sau bé xíu nhà mình. Tuy chật hẹp, song nó cũng cung cấp cho anh đủ “một quả cà chua cho mỗi bữa trưa hàng ngày” và thậm chí còn dư để cho hàng xóm. Anh chia sẻ: “Tôi rất thích trồng trọt và quan sát tiến trình của cuộc sống, theo dõi những hạt giống bé nhỏ phát triển ra sao cho đến khi ra quả.”

Awn cũng đi đó đây tìm kiếm thức ăn – một kỹ thuật của *Những đứa trẻ trong toa hàng* mà người ta giờ đây đang bắt chước để có thể kiếm được đồ ăn mà không cần đặt chân tới siêu thị. Rebecca Lerner, một nhà báo mới hơn 20 tuổi sinh sống ở Portland, Oregon, vừa thực hiện một số thử nghiệm tìm kiếm nguồn thức ăn tự nhiên trong thế giới hiện đại. Cư dân bản địa ở Portland từng sống theo cách đó, nên cô cho rằng việc này khả thi. Nhưng thật không may, cuộc thử nghiệm đầu tiên của cô hồi tháng 5 năm 2009 lại không mấy suôn sẻ. Cô chia sẻ: “Mọi việc không hề đơn giản chút nào. Bạn phải có kế hoạch hẳn hoi.” Khi chỉ tiêu thụ các loại rau củ quả, con người sẽ cần một lượng thực phẩm lớn, vì lý do này mà Lerner đoán những người bản xứ vốn sống bằng săn bắn và hái lượm cũng phải phụ thuộc vào cộng đồng, trong đó có những người chuyên cung cấp một loại thực phẩm nhất định. Họ cũng phải xây dựng những hầm chứa rau quả dự trữ. Mùa màng cũng rất quan trọng, nên theo Lerner: “Họ rất hay tích trữ đồ ăn, vì làm sao có thể sống theo kiểu gặt chẳng hay chớ được.” Họ thu lượm rồi bảo quản các loại hạt và củ quả. Vì không biết đến điều này, nên trong lần thử nghiệm đầu tiên, cô tìm cách sống nhờ tự nhiên trong một tuần nhưng không thành công. Cô kể lại: “Lúc đó tôi gặt gì ăn nấy. Tôi ăn cây bồ công anh, cỏ anh thảo, rễ cây ngư bàng, rễ cây kê – tất cả đều cung cấp lượng calo rất thấp. Tôi mất hàng tiếng đồng hồ sục sạo đồ ăn, thậm chí phải đào cả rễ cây lên, vì thế nên rất tốn sức và mất thời gian; cuối cùng hầu như tôi chỉ ăn xà lách và uống trà.” Sau một vài ngày, cô kiệt sức và bị hoa mắt chóng mặt nên đành bỏ cuộc.

Nhưng rồi cô nghiên cứu thêm và bắt tay vào cuộc thử nghiệm lần thứ hai hồi tháng 11 năm 2009. Lần này, mục tiêu của Lerner đa dạng hơn, gồm cả quả óc chó, hạt dẻ, hạt phỉ, quả wapato (một loại cây thân củ mà đôi khi vẫn được gọi là “khoai tây Anh-điêng”) và nấm dại. Cô còn nhờ cả bạn bè giúp đỡ, nên vấn đề ăn uống diễn ra khá thuận lợi. Lerner tin rằng “việc tìm kiếm thức ăn từ tự nhiên chính là sợi dây gắn kết chúng ta với mục đích sống của chính mình

trên trái đất này – nó mang lại cho chúng ta cảm giác gắn bó mạnh mẽ với trái đất theo một cách mà những ý tưởng siêu hình rao giảng những bài học đạo đức về môi trường, hay thậm chí là vẻ đẹp của những khu rừng, cũng không thể làm được.

Tự sản xuất hay tự tìm thức ăn là một hoạt động tiếp theo bổ sung cho một loạt các phương thức sinh sống khác nhau mà không liên quan đến nền kinh tế tiền bạc, ví như hoạt động đồ đổi đồ, một cách thức giao dịch cổ xưa. Tuy nhiên, khó khăn của nó là nó yêu cầu phải tạo ra được “sự trùng hợp về nhu cầu.” Giả dụ bạn có một con bò muốn trao đổi, nhưng biết đâu bạn lại không cần món đồ mà người thứ hai muốn đổi cho bạn. Song, với sự hỗ trợ của công nghệ hiện đại, việc trao đổi hàng hóa, dịch vụ, hay kinh nghiệm trở nên khả thi hơn. Chẳng hạn, trang web couchsurfing.org giúp những người muốn đi du lịch ít tốn kém và thích chia sẻ tìm được những người chủ nhà thích bầu bạn và nhà có đủ chỗ để mời khách ở tạm. Mới đây, tôi có gặp nhà báo Matthew Winkler. Anh tự dạy đứa con trai lớp 6 học bằng cách đưa con đi khám phá toàn bộ 50 bang trên đất Mỹ trên ván trượt và tìm những vị chủ nhà hào phóng tại mỗi bang để ở nhờ. Theo tường thuật của Winkler trên trang web 50skatekid.com, toàn bộ chuyến du hành chỉ tốn vài nghìn đô-la. Dựa theo ý tưởng trên blog *Người nội trợ cấp tiến*, cuộc thử nghiệm bước một chân ra khỏi nền kinh tế tiền mặt này giúp gia đình Winkler sống thoải mái với một nguồn thu nhập (của vợ anh) trong khi vẫn mang lại cho hai bố con những kỷ niệm mà họ sẽ mang theo suốt đời.

Các trang web khác thiên về trao đổi những món hàng truyền thống hơn. Trang swap.com sử dụng một thuật toán để khớp những “sự trùng hợp về nhu cầu” từ hàng nghìn người sử dụng và nhờ đó, họ có thể trao đổi sách cũ, đĩa DVD cũ mà không phải mua đồ mới. Tương tự, trang thredUP.com giúp các bậc phụ huynh trao đổi quần áo cũ của con mình. Carly Fauth, một nhân viên của [thredUP](http://thredUP.com) và là mẹ của một bé trai lên 1 tuổi, cho biết: “Thực sự từ trước tới giờ, tôi chưa từng nghĩ tới chuyện đổi đồ cho ai, nhưng đây quả là một ý tưởng tuyệt vời đối với lũ trẻ. Trước kia, tôi phải bỏ ra rất nhiều tiền để mua quần áo cho con, nhưng trong 8 tháng qua, tôi chưa hề chi một đồng nào, nhờ đó tôi tiết kiệm được khối tiền.” Đây cũng có thể là một cách giúp giảm chi phí biên khi nuôi trẻ, dù bạn chỉ có một nhóc tỳ.

Một số người lại tìm cách tránh dây dưa với tiền bạc bằng việc trao đổi dịch vụ. Nếu thực hiện theo đúng luật pháp, thì yếu tố tiền mặt vẫn phải xuất hiện. Theo Cục thuế nội địa (IRS), cả hai bên khi tham gia vào một giao dịch trao

đổi đều phải thông báo giá trị thị trường hợp lý của các dịch vụ mà họ nhận về và coi đó là một dạng thu nhập, tức họ sẽ phải nộp thuế dựa trên số tiền này. Tuy nhiên, tôi cho rằng đây là một trong những quy định thuế đáng lên án nhất trong hệ thống pháp luật hiện hành, bởi IRS không cử người kiểm tra xem liệu có đúng là một người dân nhận trông trẻ cho hàng xóm để đổi lấy dịch vụ thiết kế nội thất của người đó hay không.

Dù gì đi nữa, nếu một gia đình áp dụng tất cả những phương pháp trên, thì bạn sẽ thấy tại sao người ta có thể sống với một nguồn thu nhập vô cùng ít ỏi. Rich Awn kiếm đủ tiền hàng tháng để trả tiền thuê nhà bằng cách cho thuê phòng thừa, thi thoảng làm môi giới bất động sản và nhiều công việc khác. Nhưng anh “cố gắng sống tách biệt khỏi tiền bạc càng nhiều càng tốt” bằng việc tìm kiếm thức ăn từ tự nhiên, trồng trọt và trao đổi loại trà thủy sâm kombucha, tự ủ lấy các loại hàng hóa, dịch vụ cần dùng. Anh cho biết: “Tiền bạc khiến con người trở nên kỳ quặc. Nó khiến họ trở nên tham lam và hành xử khác lạ. Trong bất kỳ dự án nào mà tôi tham gia, cứ hễ có hơi tiền ở đó là ai cũng muốn tranh phần.” Blog *Người nội trợ cấp tiến* đăng rất nhiều câu chuyện về những gia đình chỉ sống với 30.000 đô-la/năm hoặc ít hơn (đôi khi họ không đóng cả bảo hiểm y tế cho người lớn) nhờ tự sản xuất đồ ăn, tự may vá quần áo và dùng những gì họ có để đổi lấy những thứ họ cần. Shannon Hayes viết: “Tiền bạc trở thành một vật thừa thãi nếu một gia đình có thể tạo nên đời sống tự cung tự cấp và cộng đồng xây dựng được nền văn hóa hỗ trợ lẫn nhau. Phần lớn người dân Mỹ hiện nay đã để mất những kỹ năng nội trợ đơn giản, giúp họ có được một đời sống hòa nhã với hệ sinh thái với một nguồn thu nhập khiêm tốn.”

MUA THỜI GIAN

Có lẽ vì quá yêu *Những đứa trẻ trong toa hàng* và *Ngôi nhà nhỏ trên thảo nguyên* mà tôi đã học được từ những cuốn truyện này rất nhiều kỹ năng nội trợ. Khi còn bé, có lần tôi tự tay đóng một ngôi nhà búp bê. Hồi tôi học lớp 7, cô giáo dạy môn kinh tế gia đình nói trước lớp rằng cô chưa từng thấy ai khâu cúc áo khéo như tôi. Tôi đã biết ninh xương gà làm nước dùng, học cách nấu dư để dự trữ, dùng kỹ năng may vá sửa chữa những bộ quần áo lủng được từ các cửa hàng đồ cũ và sống không cần ô tô dù nếu có nó thì cuộc sống sẽ dễ chịu hơn nhiều. Khác với những người thích tự lao động khác, việc tôi làm đôi khi không chỉ nhằm mục đích tiêu khiển. Những kỹ năng đó đã giúp tôi sống sót với chưa đầy 1.000 đô-la/tháng trong thời điểm cần thiết. Với những người làm

nghe viết lách như tôi không nên kỳ vọng nhiều vào các khoản thu nhập cao ngất ngưởng. Chính lối tư duy như *Những đứa trẻ trong toa hàng* đã giúp tôi nhận ra từ khi còn trẻ, tôi có thể sống thoải mái mà không cần có việc làm ổn định. Chính vì thế mà tôi thấy được nét hấp dẫn từ *sự huyền bí của con gà*, không phải chỉ về khía cạnh sở thích, mà trên khía cạnh lối sống. Một số hoạt động nội trợ mang lại niềm vui vì bạn có thể cùng làm với cả gia đình; chẳng hạn, lũ trẻ nhà tôi trồng rau với bà ở sân phía sau nhà. Tôi hy vọng rằng nhờ việc này lũ trẻ sẽ có động lực để ăn rau nhiều hơn.

Nhưng sự phát triển của niềm tin vào *sự huyền bí của con gà* làm dấy lên những câu hỏi ở chiều rộng hơn: tiền là gì, nó làm gì và chúng ta xác định giá trị của nó như thế nào – đây là những câu hỏi mà tôi không nghĩ tới khi 23 tuổi, bởi lúc đó tôi không có nhiều nhu cầu và hoàn toàn yên ổn với một chương trình bảo hiểm y tế hạn chế (nhưng tới giờ tôi đã nhận thấy nó sẽ là một mối rắc rối lớn nếu có gì không hay xảy ra).

Đối với một số người theo chủ nghĩa tự cung tự cấp, tiền bạc là thứ phải tránh bất kỳ khi nào có thể bởi cái mà nó đại diện. Những người đi theo quan niệm *sự huyền bí của con gà* thường trích dẫn câu nói của Thoreau rằng: “Chi phí của một thứ là hàm lượng cuộc sống cần phải bỏ ra để đánh đổi lấy nó, có thể là trước mắt, có thể là trong tương lai lâu dài.” Và nếu bạn tin Ayn Rand, thì tiền bạc khiến con người ta trở nên kỳ quặc. Nó buộc chúng ta phải lao mình vào cuộc mưu sinh, làm nô lệ cho đồng tiền. Tuy vậy, rõ ràng đây là một thứ giá trị mà chúng ta gán cho đồng tiền thay vì cho giá trị tự thân của những đồng xu. “Mảnh giấy ấy” – đồng tiền, nếu tách biệt thì nó cũng vô hại như cái cúc áo hay tấm thiệp mừng mà thôi.

Suy cho cùng, tiền tệ là một phát minh xuất sắc, vì nó giúp truyền tải ý nghĩa trừu tượng như vậy trong những thứ có thể dễ dàng tạo ra. Con người bắt đầu dùng kim loại làm tiền bạc từ năm 5.000 trước công nguyên, còn tiền giấy đã được lưu hành ở Trung Quốc từ hơn một nghìn năm. Nước Mỹ cũng bắt đầu áp dụng phương thức giao dịch này trong giai đoạn Nội chiến. Quốc hội Mỹ phê chuẩn việc xây dựng hệ thống ngân hàng năm 1865 và áp thuế lên các loại tiền tệ lưu hành trong nhà nước, chủ yếu nhằm ngăn chúng trở thành những vật sinh lợi, từ đó dẫn tới một loại tiền tệ chung trong toàn quốc (tuy rằng loại tiền tệ này dao động như ngựa mất cương). Đạo luật Dự trữ Liên bang năm 1913 thiết lập một đơn vị có thẩm quyền (chính là Cục Dự trữ Liên bang – FED) nhằm cân bằng tình trạng này. Dĩ nhiên, cũng có người chỉ trích sự tồn tại của FED, nhưng quả thực cuộc sống đã trở nên thuận tiện hơn nhiều với loại

tiền tệ nhỏ gọn, lưu hành toàn quốc và tương đối ổn định. Ở nước Mỹ này, người ta thậm chí còn có thể ra mức giá cụ thể cho mọi thứ! Từ những chuyến du lịch tới Morocco và nhiều nơi khác, tôi thấy rằng mặc cả là một quá trình mệt mỏi. Và cho dù, như Awn nói, tiền bạc khiến người ta trở nên tham lam, thì nó vẫn là một phương thức phân bổ nguồn lực hết sức hiệu quả. Thay vì nhọc nhằn kéo chiếc xe chở hàng lít nước thủy sâm đi bán, bạn có thể mang theo chiếc ví mảnh mai xinh xắn – và ngày nay, thậm chí bạn chỉ cần mang theo thẻ tín dụng là xong. Trên thực tế, hiệu quả của tiền lớn tới nỗi, dù bạn quyết tâm không dùng đến nó và tìm cách thoát khỏi nó thì bạn vẫn phải trả giá bằng một thứ khác: thời gian.

Vấn đề với *sự huyền bí của con gà* nằm ở chỗ thời gian cũng có giá trị của nó. Và theo như tôi thấy, thường thì thời gian có giá trị hơn số tiền mà bạn tiết kiệm được – hay sự hài lòng trước mắt có được do sử dụng tiền. Khi nói về hoạt động tìm kiếm thức ăn từ tự nhiên, Rebecca Lerner nói: “Nó không miễn phí, chỉ là không phải trả tiền thôi.”

Cô đã suy nghĩ rất nhiều về câu hỏi: liệu việc tự lòng kiếm thức ăn có giúp cô tiết kiệm được tiền hay không và tâm trí cô vẫn chưa dừng lại ở một câu trả lời nào cụ thể. Ngay cả khi cô rất thành công trong việc tìm kiếm thức ăn, thì quá trình thu lượm nào cỏ cây, nào hạt, nào quả cũng ngón mát hàng giờ mỗi ngày. Lerner chia sẻ: “Việc xử lý đồng hạt dễ tốn thời gian khủng khiếp.” Sau khi lượm hạt về, bạn phải tách vỏ rồi phơi khô, sau đó đem nhúng vào nước để làm tan vị chát, rồi lại tiếp tục phơi khô và nghiền thành bột rồi mới sử dụng được. Quá trình này mất đến mấy ngày. Dù kiếm được bao nhiêu đi chăng nữa, thì dễ gì bạn đã dành được lợi thế, nếu xét đến yếu tố thời gian. Lerner cho hay: “Bây giờ tôi coi như mình đã phá sản”, nhưng với tư cách một cư dân đô thị, cô vẫn không cho rằng tự tìm kiếm lương thực từ tự nhiên là một nguồn cung cấp calo duy nhất. Với cô, đúng hơn, nó là một nguồn thức ăn bổ sung – và cô vẫn tiếp tục viết về nó ở blog FirstWays.com của mình. Cô chia sẻ: “Tôi thấy vui khi chợt nhìn thấy cụm cỏ bên đường phố vì nghĩ rằng: ‘Ồ, mình có thể hái chúng về cho vào món salad’”. Cô mở rộng hoạt động của mình bằng cách đăng tải trên trang web rao vặt Craigslist những quảng cáo về dịch vụ nhỏ cỏ miễn phí, hay nói với quản lý các công viên về những loài côn trùng gây hại mà họ muốn loại bỏ, hoặc kết bạn với hàng xóm qua những mảnh sân màu mỡ. Cô cũng cho rằng chính quyền các thành phố nên trồng thêm nhiều loại cây ra trái hoặc hạt ở những địa điểm công cộng, bởi điều đó giúp mang lại một không gian gần gũi với không gian mà những người Mỹ bản địa đã tạo nên.

Nhưng nhìn chung, chỉ riêng lượng thời gian cần phải bỏ ra cũng đã đủ để khiến chúng ta dừng chân. Hay nói cách khác: dù chỉ nhằm bổ sung cho bữa ăn, thì những người chọn cách tìm nguồn thức ăn tự nhiên vẫn phải dành hàng giờ suy nghĩ về thức ăn. Cái hay nhất của việc sử dụng tiền để mua thực phẩm từ những người chuyên sản xuất hay chuyên buôn bán thực phẩm là nhờ vậy mà chúng ta có thời gian tư duy về những việc khác, như khoa học, công nghiệp, v.v... Nền văn minh sở dĩ có được là nhờ vậy.

Tương tự, việc trồng trọt cũng đòi hỏi hàng giờ chăm bón đất đai, gieo hạt, chăm cây và thu hoạch. Một nông trại thương mại sẽ có được lợi thế kinh tế nhờ quy mô, trong khi một nông dân tự trồng trọt sau vườn sẽ không có được điều đó. Trong giai đoạn Đại khủng hoảng, người ta có rất ít sự lựa chọn. Vì không có những khoản hỗ trợ xã hội, nên khi người trụ cột trong gia đình bị thất nghiệp, đó sẽ là một rủi ro lớn. Vậy nên, những bậc phụ huynh thời đó tự khâu vá quần áo cho con cái từ những bao đựng đồ ăn bằng vải, hồ quần áo bằng nước luộc khoai tây, tận dụng từng mảnh xà phòng vì họ không thể mua được miếng xà phòng mới và tự nghiền ngô để làm bánh – tất cả những hoạt động này đều hữu ích, trừ những trường hợp như mùa màng thất bát. Và khi đó, bất ổn xã hội nổi lên: người lao động di cư (như trong tác phẩm *Chùm nho phần nộ*) chuyển tới California, hay người lao động di cư Ireland tìm cách trốn chạy khỏi nạn đói khoai tây. Mặc dù ngày nay sống nhờ tiền trợ cấp thất nghiệp và phiếu thực phẩm cũng đã là khó khăn, song ít ra những hỗ trợ xã hội như vậy cũng còn cho phép người ta duy trì vị trí của mình trong nền kinh tế tiền tệ – và rõ ràng những hỗ trợ đó hiệu quả hơn nhiều so với những gì mà người nông dân châu Á hay châu Phi nhận được (có thể coi đây là một so sánh cận cảnh với cuộc sống của người dân Mỹ trong giai đoạn Đại khủng hoảng, hay với những gì mà gia đình Ingalls cho là bình thường). Cứ mỗi lần có ý định lãng mạn hóa mô hình nông nghiệp quy mô nhỏ là tôi lại tự nhắc nhở rằng trong lịch sử, nhiều đứa trẻ thông minh – trong đó có cả ông tôi – phải nghỉ học vì công việc đồng áng cần tới lao động của chúng. Nền kinh tế chuyên nghiệp hóa có thể có những bất lợi riêng, song nền kinh tế nông nghiệp, phi tiền tệ trước đây cũng đã làm lãng phí rất nhiều nguồn nhân lực.

Một số người có thể lên tiếng rằng chính sách hỗ trợ xã hội ở Mỹ là rộng rãi, nên về lý thuyết, hoạt động làm vườn quy mô nhỏ chỉ là một cách giúp nâng cao giá trị của việc chuyển giao thu nhập mà thôi. Nhưng ngay cả khi người ta không cần phải đi kiếm việc làm, thì vẫn không có cơ sở để khẳng định rằng tự sản xuất lương thực là một biện pháp hữu hiệu. Một đàn gà nhỏ có thể đẻ cho bạn hai chục quả trứng mỗi tuần. Trứng gà thả vườn có giá 4 đô-la/chục, còn

trứng gà công nghiệp khoảng 1 – 2 đô-la/chục. Nhưng mức lương tối thiểu ở Mỹ là 7,25 đô-la/giờ. Nếu bạn có thể kiếm được 6 đô-la/giờ, thì công việc chăm gà sẽ chỉ được phép chiếm chưa đầy 1,33 giờ/tuần để có thể tạo ra lợi ích kinh tế so với việc mua trứng gà thả vườn – mà đó là chưa tính đến chi phí ban đầu vốn không có mức nào cụ thể.

Vậy những hoạt động “phi tiền tệ” này chiếm bao nhiêu thời gian? Các nhà nghiên cứu về việc sử dụng thời gian phát hiện ra, con người rất tệ trong việc ước tính thời gian họ bỏ ra cho những hoạt động như chăm sóc thú cưng hay mua sắm thực phẩm và quả thực, câu trả lời tôi nhận được từ những người nuôi gà cũng vô cùng đa dạng. Bridget Lorenz cho biết: “Không mất nhiều thời gian đâu, chắc chỉ từ 5-10 phút mỗi ngày để làm tất cả các công việc như cho gà ăn, uống nước, nhặt trứng, rửa trứng, rồi đánh dấu ngày lên chúng. Rồi mỗi tuần một lần (hoặc hai tuần/lần) thì dành ra 20-30 phút để dọn chuồng.” Với cô, sự lao động này đôi khi rất thú vị, nhưng không phải lúc nào cũng vậy: “Tôi rất thích khi nhìn lũ trẻ hào hứng nhặt trứng và chơi đùa cùng đàn gà vào mùa xuân năm ngoái. Nhưng thật tệ khi phải lê mình ra khỏi nhà vào những buổi sáng thứ bảy lạnh cóng để mang nước cho chúng uống hay lôi những sợi rom hôi hám ra khỏi chuồng.” Stephanie Jaquez Miller ước tính gia đình cô dành 8 tiếng mỗi tuần để chăm sóc gà: “Trung bình chúng đẻ 4 quả trứng/ngày vào mùa đông, nhưng vào mùa xuân và hè, chúng có thể đẻ tới 12 quả mỗi ngày.” Nhưng ngay cả trong trường đó, nhìn từ góc độ tiền bạc thu về so với thời gian bỏ ra, thì một giờ lao động/ngày chỉ có giá trị khi bạn cho rằng thời gian của bạn không có gì đáng giá.

Một số người cho rằng yếu tố thuận tiện và tiết kiệm của hình thức hàng đổi hàng hiện đại cũng đang bị khuếch trương quá mức. Calee Lee, bà mẹ của hai đứa con nhỏ, cho hay: “Tôi từng một lần sử dụng trang web thredUP, nhưng tôi rất ghét phải ra bưu điện chuyển đồ.” Sau lần đó, cô quyết định rằng tốt hơn hết là đi xin quần áo cũ của người khác và cho đi quần áo cũ của mình mà không cần dùng đến dịch vụ bưu chính. Ngay cả hoạt động đổi đồ cũng rắc rối, đó là chưa tính đến việc bạn phải trả thuế cho nguồn thu nhập tương ứng (mà vì chuyện này nên lợi thế tiết kiệm của nó đâu còn nữa). Lee nói: “Tôi từng đổi dịch vụ thiết kế đồ họa và in ấn lấy dịch vụ dọn dẹp nhà cửa. Nhưng tôi thấy rằng, khi không xuất hiện tiền tệ – dù là những tấm danh thiếp tôi làm ra còn giá trị gấp mấy lần so với một buổi dọn dẹp nhà cửa – thì người ta có xu hướng ít giao lưu trực tiếp hơn.”

Như vậy, đời sống phi tiền tệ đòi hỏi ở bạn rất nhiều thời gian. Theo tôi, điều

này quan trọng – dù rằng tôi rất say mê những cuốn truyện nói về đời sống sinh tồn và dù tôi hiểu rằng bản thân việc đan lát hay nuôi gà đều là những hoạt động tiêu khiển thú vị. Chúng ta có thể kiếm thêm tiền, nếu đó là một ưu tiên trong gia đình. Nhưng không ai có thể kiếm thêm thời gian được. Ai cũng có 168 tiếng mỗi tuần và không ai có thể đầu tư thời gian vào cái gì nhiều hơn thế. Một trong những phát hiện lớn của tôi khi thấy cuộc sống của mình cứ ngày một bận rộn hơn là: sau khi đã cắt giảm những hoạt động làm lãng phí thời gian như xem tivi và lướt web, thì tiền bạc có thể giúp tôi mua lại một phần trong số 168 giờ đó vốn để dành cho những công việc lặt vặt, vì thế tôi có thể dành chỗ thời gian ấy để làm những việc có ý nghĩa với tôi hơn, mà đúng đầu danh sách này là những việc khai thác được năng lực chính của tôi như: chăm sóc gia đình, viết về những đề tài tôi cảm thấy hứng thú, duy trì sức khỏe (chủ yếu là chạy bộ và ngủ đủ giấc) và tham gia vào các hoạt động tình nguyện. Nói thế không có nghĩa là tôi không cho rằng việc tự trồng trọt, tự may vá quần áo là vô nghĩa, ý của tôi ở đây là những việc đó ít ý nghĩa với tôi hơn so với việc tôi có thể tận dụng các tài năng của mình. Nếu phải nuôi gà, tôi sẽ không còn thời gian để viết về những người nuôi gà. Nếu ngồi đóng hộp và bảo quản thực phẩm, thì tôi sẽ không còn thời gian để chạy bộ và làm tình nguyện. Trên lý thuyết, có thể để lũ trẻ ở nhà thực thi mô hình tự cung tự cấp này, nhưng nếu chúng còn quá nhỏ, thì có thể hiệu quả đạt được sẽ không cao. Rất có thể bạn lại phải chạy ra cửa hàng mua cà chua vì cậu nhóc tuổi mẫu giáo ở nhà đã “thu hoạch” vụ mùa trước khi cà chua kịp chín. Bạn có thể phát điên lên vì chuyện đó ấy chứ, nhưng mặt khác, bạn cũng có thể biết ơn vì nền kinh tế hiện đại cho phép chúng ta có được cà chua bất kỳ lúc nào mình muốn và do đó, hạn chế những căng thẳng với con trẻ trong nhà.

Dĩ nhiên, sở dĩ tôi chọn lối sống này vì tôi thích sử dụng mọi năng lực của mình, kể cả chuyện đi làm kiếm tiền. Điểm mấu chốt đối với quan niệm về *sự huyền bí của con gà* là việc dành thời gian tự sản xuất lương thực hay đồ đặc là một hoạt động thú vị hơn những việc khác mà người ta có thể làm để kiếm được lượng tiền tương ứng – hoặc nếu không thú vị hơn thì ít ra là cũng có ý nghĩa hơn, tương tự như việc nuôi con thì có ý nghĩa hơn là có thêm thời gian tiêu khiển (dù rằng xem tivi vẫn thích hơn thay tã cho trẻ). Điều này là đúng đối với một số người. Bridget Lorenz tâm sự: “Vì tôi lớn lên cùng những vật nuôi trong trang trại, nên tôi cũng muốn con cái mình có cơ hội chăm sóc loài vật và hiểu được rằng nguồn thực phẩm của chúng đến từ đâu. Chúng hiểu được vòng đời của những con gà và hiểu ra rằng thức ăn không đến từ các cửa hàng, mà có những người đang phải làm việc vất vả để mang cái ăn đến cho chúng ta và các loài vật đã hy sinh mạng sống của chúng cho con người ra sao. Đó là một phần

trong việc dạy chúng lòng biết ơn và sự lưu tâm.”

Tôi cũng ngưỡng mộ lòng biết ơn và sự lưu tâm. Song chúng ta có thể học hỏi về đời sống loài vật, về đồ ăn thức uống, về sự chăm chỉ theo nhiều cách; tương tự, chúng ta có thể rút ra ý nghĩa từ vô vàn điều khác nhau trong cuộc sống – trong đó có cả công việc ta làm để nhận lương. Điều phức tạp chính của quan niệm về *sự huyền bí của con gà* – ít nhất là ở những trạng thái cực đoan của quan niệm này – là không phải mọi công việc đều là sự tiêu tốn thời gian vô ích, là những hình thức lao động cực nhọc mà những người phụ nữ thông thái nên giảm thiểu hoặc tránh bằng mọi giá. Ngay cả những người ủng hộ cho chủ thuyết *sự huyền bí của con gà* cũng thừa nhận điều này. Shannon Hayes viết: “Không phải tất cả mọi nghề nghiệp đều hủy hoại linh hồn bạn (nếu đúng thế thì hẳn là tôi sẽ không bỏ ra nhiều thời gian đến thế để viết nên cuốn sách này).” Và không phải mọi hoạt động tẻ gia nội trợ đều góp phần khiến đời sống tinh thần của chúng ta trở nên phong phú hơn. Như Betty Friedan đã nhận ra trong cuốn *Sự thần bí của nữ giới*, chúng ta trở nên những con người hoàn thiện khi mà chúng ta làm những việc giúp thay đổi thế giới. Thứ “rắc rối không tên” này, như cách gọi của Friedan, nằm ở chỗ việc nội trợ chưa bao giờ đem đến sự thỏa mãn cho chúng ta, ngoại trừ những người muốn lập công ty chuyên về dọn dẹp nhà cửa. Bạn có thể sử dụng những thiết bị tối tân, song hành động hút bụi cho cái thảm vẫn chỉ là hành động hút bụi cho cái thảm mà thôi trừ khi bạn lồng vào đó những mục tiêu cao cả hơn. Đây chính là điều mà lối sống theo *sự huyền bí của con gà* mang lại cho con người. Bạn đâu chỉ nấu một bữa ăn đơn thuần, bạn đang làm cho thế giới này tươi đẹp hơn vì bạn tự nuôi trồng mọi thứ phục vụ cho bữa ăn đó! Bạn tự làm xà bông đâu phải chỉ để tiết kiệm tiền, mà bạn đang góp phần làm giảm lượng phát thải khí CO₂, do đó bạn đang giải cứu cả thế giới này đây! Hayes cho biết, những *người nội trợ cấp tiến* không chỉ ru rú nơi xó nhà. Họ dẫn đầu các chiến dịch đòi thay đổi luật pháp nhằm hợp pháp hóa hoạt động nuôi gà ở thành thị, hoặc họ gây sức ép yêu cầu các công ty phải thay đổi thông lệ hoạt động của mình. Lý tưởng nhất là mỗi gia đình là một “trung tâm diễn ra sự thay đổi trong xã hội, là xuất phát điểm để từ đó một cuộc sống tốt đẹp hơn sẽ đến với tất cả mọi người.”

Nhưng hãy nghĩ mà xem: nuôi gà, may vá – tất cả những hoạt động này đều không phải là phương pháp hiệu quả khi bạn muốn thực hiện một mục tiêu cao cả hơn và đóng góp nhiều hơn về mặt tài chính. Nếu bạn muốn theo đuổi một mục tiêu cao cả và cũng muốn hỗ trợ tài chính cho gia đình mình, thì có gì sai khi tìm một công việc giúp bạn thực hiện điều đó? Bạn sẽ góp ích cho môi trường nhiều hơn nếu sử dụng thiết bị công ích so với việc tự làm vườn. Bạn có

thể tạo ra những thay đổi lớn lao trong xã hội từ những thay đổi diễn ra bên trong những tổ chức hay doanh nghiệp: thay đổi cơ chế vận hành của một công ty may lớn để cải thiện đồng lương cho công nhân, thiết kế chương trình học cho hệ thống giáo dục nhằm khuyến khích lối tư duy độc lập, mua sách ở nhà xuất bản để truyền bá ý tưởng về sự công bằng trong xã hội. Nhưng để làm được tất cả những công việc này, bạn phải là một phần trong nền kinh tế chung. Bạn phải sử dụng thời gian và năng lực của mình để chinh phục những tổ chức hiện hành. Và chắc chắn, đó là cả một thách thức. Nhưng kết quả mà nó mang lại có thể còn tiến bộ hơn những gì mà người ta có thể đạt được qua những con gà cục tác ở sân sau.

THAY ĐỔI THẾ GIỚI

Tôi biết nhiều người tham gia trồng trọt, nuôi gà chỉ để cho vui chứ không nhằm tuyên ngôn chính trị gì cả. Và như thế là đủ – chúng ta nên dành thời gian và nguồn lực cho những việc mình thích. Một số người thích làm vườn, số khác thích nghiên cứu phá hệ gia tộc, số khác thích chơi piano và cũng có người thích xem các chương trình thể thao trên tivi. Câu hỏi đặt ra ở đây là: nếu chúng ta cho rằng cách sử dụng thời gian tốt nhất là làm những công việc mình yêu thích và chăm lo cho gia đình, bản thân chứ không phải ngồi tỉ mẩn đóng từng hộp cà chua, vậy làm sao để có thể sử dụng tiền bạc một cách ổn định? Nếu bạn cho rằng các nhà máy trang trại, các đồ thực phẩm sản xuất hàng loạt, cùng nhiều loại hàng hóa tiêu dùng khác là những thứ khiến con người phải nhân nhượng về môi trường và đạo đức, vậy làm sao để bạn có thể tiêu tiền mà vẫn không phải đi ngược lại với những giá trị của mình? Bạn có thể làm điều đó mà không phải hy sinh những hiệu quả của nền kinh tế thị trường cũng như khả năng tận dụng các năng lực của mình để đạt hiệu quả cao nhất không?

Theo tôi, đối với tiền bạc, trước tiên hãy ứng xử với tâm thế của một nhà quản lý cẩn trọng. Tại sao lại mua những thứ bạn không cần, hoặc thậm chí là những thứ bạn muốn? Xét về lâu về dài, trải nghiệm mới là điều mang đến hạnh phúc cho chúng ta chứ không phải vật chất, trừ khi có một mối liên hệ rõ ràng từ vật chất tới một kỷ niệm vui vẻ, chẳng hạn như ngồi đọc *Ngôi nhà nhỏ trên thảo nguyên* với lũ trẻ. Nếu đồ vật đó đòi hỏi bạn phải nhọc công đóng gói, thì tốt hơn hết, hãy cân nhắc cẩn thận trước khi rước nó về.

Nhưng nhìn rộng ra, cách tiếp cận tốt nhất lại là hãy tìm hiểu thật kỹ nền kinh tế xung quanh. Có nhiều lý do để làm thế, nhưng ích lợi của việc làm này

là nếu tìm hiểu cách sản xuất hàng hóa, bạn sẽ biết được những người thực hiện công việc đó. Quá trình này không mất quá nhiều thời gian của bạn đâu. Nếu mỗi tuần bạn đi mua thực phẩm hai lần, thì hãy dành một lần tại siêu thị và một lần ở chợ. Hoặc đặt mua thực phẩm từ những nguồn bạn tin tưởng (chẳng hạn, độc giả nào sống ở phía tây vùng Bắc Carolina có thể tìm đến Chợ thực phẩm tươi của Tim Will mà tôi nhắc tới trong chương 3). Giá cả sẽ đắt hơn, nhưng nếu bạn đang có một công việc ổn định mà bạn thực lòng yêu thích, thì chắc chắn bạn sẽ có đủ khả năng để mua chúng. Hãy mua quần áo từ những hiệu may có thể cho bạn biết họ lấy nguồn vải từ đâu; và mua đồ nội thất của những bác thợ thủ công. Bằng cách này, họ có thể tập trung vào những việc họ có khả năng làm tốt nhất, còn bạn cũng có thể chú trọng vào những năng lực chính của mình và hai bên trao đổi sản phẩm cho nhau thông qua một phương tiện thuận lợi mà chúng ta gọi là tiền. Suy cho cùng thì tiền bạc cũng chỉ là một công cụ như lửa vậy. Có người dùng lửa sai mục đích và cũng có người gán cho tiền bạc quá nhiều ý nghĩa – dù họ thích hay không thích nó. Nhưng cũng giống như hầu hết mọi công cụ khác, nó thực sự là một phương tiện hiệu quả và đặc lực để hướng tới những mục đích mà chúng ta mong muốn, ngay cả khi mục đích đó là tạo ra hạnh phúc trong cuộc sống.

Chương 8

Niềm vui vị kỉ của sự sẻ chia

Gia dụ bạn tìm thấy vài tờ đô-la ở trong túi và băn khoăn không biết nên tiêu riêng cho mình hay đưa chúng cho người khác. Theo bạn thì phương án nào sẽ khiến bạn hạnh phúc hơn?

Trong một bài viết công bố năm 2008 trên tạp chí *Science*, ba nhà nghiên cứu Elizabeth Dunn, Lara Aknin và Michael Norton đã thực hiện một thí nghiệm để tìm hiểu vấn đề này. Họ đưa cho những người tham gia 5 hoặc 20 đô-la để sử dụng hết trước 5 giờ chiều trong ngày rồi chia những người này làm hai nhóm, một nhóm phải sử dụng số tiền đó để mua sắm cho bản thân, nhóm thứ hai phải chia sẻ cho người khác, theo hình thức mua quà tặng hoặc quyên góp từ thiện. Kết quả là, số lượng tiền nhiều hay ít không quan trọng, nhưng những người chia sẻ khoản “trời cho” đó với người khác, dù tâm trạng đầu ngày ra sao, nhưng tới cuối ngày mức độ hạnh phúc của họ tăng lên đáng kể, trong khi ở nhóm chi tiêu cho bản thân lại không xảy ra hiện tượng đó.

Nhiều nghiên cứu khác cũng xác nhận kết quả này. Cũng trong bài báo nêu trên, các nhà nghiên cứu theo chân một nhóm nhân viên nhận được phần thưởng kinh doanh cuối năm. Họ đo lường mức độ hạnh phúc của những nhân viên này trước và sau khi nhận phần thưởng đó. Ở lần đánh giá thứ hai, yếu tố lớn duy nhất tạo nên hạnh phúc là những hoạt động chi tiêu vì lợi ích xã hội – tức số tiền trong khoản tiền thưởng dành để mua quà hay quyên góp từ thiện. Các nhà nghiên cứu cũng thực hiện một nghiên cứu rộng hơn đối với người dân Mỹ nói chung về số tiền họ chi tiêu cho sinh hoạt hàng ngày và bản thân và số tiền chi dùng cho người khác. Kết quả thu về cho thấy, hoạt động chi tiêu cá nhân không có mối liên hệ với hạnh phúc, trong khi đó, những khoản chi tiêu cho mục đích xã hội lại khiến họ hạnh phúc hơn rất nhiều.

Tại sao lại như vậy? Nghe có vẻ hơi trái khoáy. Chẳng phải mua một đĩa DVD cho bản thân sẽ khiến bạn vui hơn so với việc mua nó cho người khác hay sao? Khi mua một đĩa DVD cho mình, bạn sẽ nhận được một lợi ích hữu hình và có thể là cả một trải nghiệm vô hình thú vị khi xem nó nữa. Thực ra, khi Dunn, Aknin và Norton hỏi 109 sinh viên rằng tiêu tiền cho bản thân hay cho người khác sẽ khiến họ cảm thấy hạnh phúc hơn, thì hầu hết đều chọn phương

án tiêu tiền cho bản thân. Nhưng con người là sinh vật xã hội và con người hoạt động theo một cơ chế nhu cầu cơ bản là được gắn kết với người khác, được cảm thấy mình là một phần của điều gì đó lớn hơn chính bản thân. Và những món quà nho nhỏ có thể thỏa mãn nhu cầu đó theo một cách mà việc chỉ dùng cho cá nhân không thể làm được. Trước thực tế rằng chúng ta đã lao tâm khổ tứ ra sao để theo đuổi hạnh phúc – mua những chiếc xe hoành tráng hơn, những chiếc nhẫn cưới lớn hơn – thì cái thông tin chỉ cần bỏ ra 5 đô-la mua quà cho người khác cũng giúp cải thiện tâm trạng bản thân cho thấy, chúng ta có thể tiết kiệm được vô khối thời gian bằng một cách hết sức đơn giản là sống thoáng hơn.

Quả là một ý tưởng hấp dẫn. Dĩ nhiên, khi nhìn vào giao điểm giữa tiền bạc và hạnh phúc, chúng ta sẽ thấy rằng có rất nhiều cách cho đi và mức độ thú vị của chúng cũng rất đa dạng. Những nhân tố chủ quan này không phải lúc nào cũng hoàn toàn theo logic. Chẳng hạn, theo gợi ý của nghiên cứu đăng trên tạp chí *Science*, tôi đưa một phụ nữ ở bến xe buýt 5 đô-la dù chị ấy chỉ hỏi xin có 1 đô-la và nhiều ngày tiếp sau tôi vẫn còn cảm thấy lâng lâng hạnh phúc vì hành động đó. Ấy thế nhưng, tôi lại có phần khó chịu khi nghe cái giọng sang sảng (và trích thượng) của người thư ký đứng tại quầy thuốc khi anh này yêu cầu tôi quyên tiền cho một tổ chức phi lợi nhuận dành cho các bệnh nhân bị tiểu đường. Đúng là tôi đã có những cảm xúc trái ngược nhau như vậy, dù tôi hoàn toàn không biết người phụ nữ ở bến xe buýt sẽ làm gì với số tiền tôi đưa, trong khi chắc chắn tổ chức từ thiện kia được quản lý rất tốt. Về khía cạnh này, tôi không phải là người duy nhất. Nhìn chung, việc chia sẻ sẽ mang lại niềm vui lớn nhất khi nó cho phép chúng ta xây dựng được mối liên kết trực tiếp với những con người và những dự án mà mình ủng hộ.

Và thật may cho những ai có cùng quan điểm trên, bởi các tổ chức phi lợi nhuận đang dần thay đổi để mang lại những trải nghiệm cá nhân cho hoạt động chia sẻ, tuy rằng – như chuyện tôi thích đưa tiền cho người phụ nữ ở bến xe buýt hơn là quyên tiền cho tổ chức hỗ trợ người bị tiểu đường – sự phát triển của hình thức từ thiện này làm dấy lên những ngại ngại về việc có nên chú trọng vào niềm hạnh phúc cá nhân khi làm từ thiện không. Theo tôi, câu trả lời là có. Chút ích kỷ này có vẻ lạc lõng trong một lĩnh vực liên quan tới lòng vị tha, nhưng thực ra, khi người ta có thể chịu trách nhiệm cho hoạt động chia sẻ của chính mình – khi họ được cảm thấy mình là nhà hảo tâm, có đủ tiền trên thế giới này để sẻ chia – thì về lâu dài, họ sẽ có động lực làm từ thiện nhiều hơn nữa so với các phương pháp quyên góp thụ động. Nếu nhìn nhận hoạt động sẻ chia qua lăng kính hạnh phúc, chúng ta sẽ nghĩ tới một phương pháp

hiệu quả mà chúng ta sẽ bàn tới ở cuối chương này. Mục đích ở đây là tìm cách khai thác niềm vui trong từng đồng tiền từ thiện, trong khi vẫn giúp ích cho xã hội.

TỪ GIA ĐÌNH ĐẾN GIA ĐÌNH

Một trong những chuyện thú vị xảy ra trong hai thập niên vừa qua là lĩnh vực phi lợi nhuận – vốn từng được coi là cuộc chơi phong lưu của những nhân vật tai to mặt lớn và đầy trình trọng – đã trải qua một cuộc cách mạng của những tổ chức mới thành lập, tương tự như cuộc cách mạng đã tràn qua lĩnh vực hoạt động vì lợi nhuận. Ngày nay, người ta nói về những doanh nghiệp xã hội. Thay vì chỉ chăm chăm đi quyên tiền, người ta bắt đầu nghĩ cách làm thế nào để duy trì được sự chú ý của các nhà hảo tâm và làm thế nào để phát hiện ra nhu cầu của họ để đáp ứng.

Đó chính là những gì đã xảy ra với từ-Gia đình-tới-Gia đình, một tổ chức phi lợi nhuận ở Westchester, New York. Tổ chức này hình thành từ một bài báo gây xôn xao dư luận năm 2002.

Ngày 29 tháng 9 năm ấy, tôi – và có lẽ là cả hàng nghìn người khác nữa – đọc được một bài viết tiêu điểm trên tờ *New York Times* nói về vùng Pembroke, Illinois. Ở thị trấn nhỏ chỉ cách Chicago hơn một giờ lái xe này, theo lời kể của phóng viên John W. Fountain, “một số người vẫn phải sống trong những chiếc lều xiêu vẹo, sàn nhà đầy bụi và không có nước máy. Có vài cửa hàng bán rượu, rất nhiều nhà thờ. Nhưng không có ngân hàng, siêu thị, cảnh sát, tiệm cắt tóc, trạm xăng, thậm chí cả hiệu thuốc.” Để minh họa cho sự cùng khổ ở đây, anh kể về cuộc sống của LaCheir Daniels, một bà mẹ đơn thân nuôi 5 đứa con trong một ngôi nhà bị sụt nền, máy nước nóng bị hỏng và cửa sổ bị vỡ: “Daniels lớn lên tại Pembroke. Chị bỏ học từ cấp ba và làm việc thất thường trong suốt 29 năm qua, phần lớn là những công việc thời vụ tại các nhà máy. Phiếu thực phẩm hàng tháng của chị là 450 đô-la. Theo chị cho biết, chị hoàn toàn khỏe mạnh và muốn làm việc, nhưng lại không có phương tiện đi lại.” Mẹ và anh chị em trong gia đình hỗ trợ chị khoản tiền thuê nhà 125 đô-la/tháng, trong khi 4 ông bố của 5 đứa con chị đang nuôi thường “mất hút” mỗi khi cần mua bím, sữa. Bài báo kết thúc bằng hình ảnh Daniels ngồi cho bốn trẻ ăn bữa ăn duy nhất trong ngày – mì ống và súp xương cổ lợn. Sau khi chúng ăn xong sẽ chẳng còn lại gì cho chị cả. Và trong tuần cuối mỗi tháng, vì khoản trợ cấp trong tem thực phẩm đã hết, nên mẹ con chị sẽ chẳng có gì ăn, trừ khi họ tìm ra được thứ gì đó.

Đó là một câu chuyện có sức lay động lòng người, dù nó cũng đặt ra vô số câu hỏi. Tại sao người ta lại chôn chân ở Pembroke trong khi thành phố Chicago với lượng công việc dồi dào chỉ cách đó một giờ di chuyển? Tại sao một số người khi được trao nhà mới lại chủ động chọn phương án ở lại trong những căn lều xiêu vẹo? Tại sao Daniels lại liên tục vướng vào những gã đàn ông không hề quan tâm gì tới những đứa con họ tạo ra và tại sao họ lại dễ dàng thoái thác trách nhiệm đến thế?

Pam Koner, một doanh nhân ở Westchester, cũng có những thắc mắc tương tự sau khi đọc bài báo. Nhưng thay vì ngồi suy nghĩ, chị quyết định hành động. Chị gọi cho một người làm công tác xã hội ở Pembroke để hỏi xin tên của 17 gia đình cần hỗ trợ nhất và kêu gọi bạn bè mua thực phẩm giúp đỡ họ. Bạn bè chị gửi tới hàng thùng thức ăn và thế là tổ chức từ-Gia đình-tới-Gia đình ra đời. Trong suốt thập kỷ qua, tổ chức này đã xác định và hỗ trợ cho gần 20 cộng đồng nghèo khó, thường là những vùng nông thôn như Pembroke. Những gia đình hảo tâm đóng gói đồ ăn thức uống để gửi tới riêng từng gia đình nghèo vào tuần cuối cùng trong tháng, thời điểm khó khăn nhất về tiền bạc. Hai bên được khuyến khích viết thư chia sẻ để hiểu nhau rõ hơn và, theo cách viết trên trang web của tổ chức này, họ dần trở thành “những người hàng xóm tốt dù họ sống cách nhau cả một chặng đường dài.”

Đó là một ý tưởng thú vị và từ-Gia đình-tới-Gia đình cũng tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong suốt những năm qua. Tuy nhiên, Koner lại là người đứng tuyến đầu trong trào lưu làm từ thiện mới: từ thiện quy mô nhỏ.

Nếu từ thiện là hoạt động tình nguyện thúc đẩy phúc lợi xã hội, thì “từ thiện quy mô nhỏ” cũng có nội dung tương tự nhưng được thực hiện ở cấp độ nhỏ hơn. Nói một cách khái quát, đó là hoạt động từ thiện dựa trên mối liên kết trực tiếp giữa nhà hảo tâm với dự án từ thiện, trong đó, nhà hảo tâm được chủ động chọn cách sử dụng số tiền mình quyên góp ra sao, còn vai trò của tổ chức phi lợi nhuận ở đây là xác minh những trường hợp cần giúp đỡ và hỗ trợ cho quá trình từ thiện diễn ra. Chẳng hạn, tổ chức Gia đình-tới-Gia đình sẽ ghép gia đình bạn với một gia đình cần bạn giúp đỡ. Tổ chức DonorsChoose.org thì liệt kê danh sách các dự án hỗ trợ học đường để các nhà hảo tâm tùy ý lựa chọn. Tổ chức Chia sẻ toàn cầu lại cho phép những người có mong muốn đem lại sự thay đổi cho thế giới tự do lựa chọn từ danh sách hàng trăm các dự án phát triển, từ dự án đào tạo các bà đỡ ở châu Phi cho tới dự án thúc đẩy dân chủ qua các chương trình tuyên truyền trên radio. Kết quả là, thế hệ những nhà hảo tâm mới xuất hiện và ngày càng phát triển và họ đang tác động tới cách

thức marketing của các tổ chức từ thiện lâu đời. Chẳng hạn, Goodwill vừa mới bổ sung thêm chức năng tính toán trực tuyến giúp bạn tính được số lượng các lớp dạy kỹ năng tìm kiếm công việc mà bạn có thể hỗ trợ thông qua việc quyên góp những chiếc đĩa CD của ban nhạc Green Day; bên cạnh đó, tổ chức này còn chia sẻ những câu chuyện “người thật việc thật” mà họ đã giúp đỡ.

Dĩ nhiên, sự chú trọng tới những sợi dây gắn kết mang tính cá nhân này không hẳn là mới mẻ. Ngày còn bé, gia đình tôi có lần quyên góp cho Quỹ Trẻ em Công giáo; sau đó, họ còn chuyển cho chúng tôi lá thư của những em bé ở Thái Lan được nhận hỗ trợ của quỹ này. (Thực ra, họ chuyển thư của một em bé mà chúng tôi “hỗ trợ”, nhưng họ đã khéo léo không nói rằng số tiền của chúng tôi được chuyển tới tận tay gia đình em bé này – đây là một ranh giới mỏng manh mà nhiều tổ chức phi lợi nhuận phải bước chân lên, bởi thường thì việc gửi tiền cho một người cụ thể sẽ không được công nhận là hoạt động miễn thuế).

Tuy vậy, cho tới thời gian gần đây, chúng ta ít tập trung vào ý tưởng kết nối với những người hàng xóm xa xôi hay ở một quốc gia khác. Có một số lý do cho hiện tượng này. Trước tiên, thế giới trước kia có vẻ rộng lớn hơn. Tôi nhớ những lá thư từ Thái Lan của em bé nọ được viết trên loại giấy nhẹ nhằm tiết kiệm chi phí bưu chính. Những cuộc gọi quốc tế tốn rất nhiều tiền và đòi hỏi cả người gọi lẫn người nghe đều phải có điện thoại – mà trong một thế giới không có điện thoại di động như trước đây thì đâu phải nhà nào cũng sẵn thứ thiết bị ấy.

Tuy nhiên, ngay cả ở Mỹ, xu hướng từ thiện này thoái trào một phần cũng từ một nguyên nhân hết sức thiện chí: đó là những nỗ lực nhằm chuyên nghiệp hóa lĩnh vực phi lợi nhuận. Tháng 2 năm 1979, tạp chí *Forbes* dành hẳn trang bìa để nói về xu hướng mới và cung cấp cho độc giả những thông tin về “Nước Mỹ hào phóng: Nền công nghiệp từ thiện 9 tỉ đô-la.” Lây dẫn chứng là tổ chức United Way, tạp chí này cho hay, tới giữa thế kỷ XX, các phương pháp quyên góp truyền thống như gõ cửa từng nhà quyên tiền đã dần trở nên đắt đỏ và kém hiệu quả. Vì các quốc gia trở nên giàu có hơn và phát triển những phương pháp thực hiện an sinh xã hội tốt hơn so với mô hình xây nhà ở cho người nghèo xưa kia, nên lĩnh vực phi lợi nhuận cũng không còn muốn sử dụng những bức hình đầm nước mắt về những động vật bị đánh đập hay trẻ em khuyết tật. Thay vào đó, các cá nhân có thể đóng góp qua hình thức khấu trừ vào tiền lương và các nhân viên của United Way sẽ quyết định nên sử dụng số tiền đó như thế nào. William Aramony, người đứng đầu United Way, chia sẻ trên tạp chí

Forbes: “Cái được của hệ thống United Way là chúng tôi mang lại một cái nhìn mới về cách sử dụng tiền bạc... Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe gia đình, người y tá không hào hứng tới độ quyền góp cho các bệnh nhân bị bệnh tim hay ung thư, nhưng họ sẽ tận tâm phục vụ – họ tới tận nhà và chia sẻ với bệnh nhân – đó mới chính là hành động. Quyền góp cho United Way nghĩa là nói rằng: “Tôi biết mình chưa biết cách sử dụng đồng tiền của mình một cách thông minh.” Và theo *Forbes*, chính “những biện pháp kiểm soát nghiêm ngặt và cách giám sát như doanh nghiệp của United Way đã khiến tổ chức này đi đầu trong làn sóng từ thiện tương lai.”

Ngày nay, lĩnh vực từ thiện thậm chí còn lớn hơn nhiều nữa (thực ra năm 1978, người dân Mỹ quyền góp 35 tỉ đô-la làm từ thiện, nhưng trong con số 9 tỉ đô-la đề cập ở trên, tạp chí *Forbes* chỉ tính khoản tiền quyền góp cho các tổ chức từ thiện về y tế và phúc lợi xã hội). Năm 2009, người Mỹ làm từ thiện hết 227,41 tỉ đô-la và sự đóng góp của các tổ chức/thể chế đã đưa con số đó lên trên 300 tỉ đô-la. Trong lĩnh vực này, có những nơi đã ngày càng trở nên chuyên nghiệp hóa, vì những tổ chức từ thiện có quy mô hàng tỉ đô-la hiện đang tuyển dụng hàng nghìn người, trong số đó có những người có kinh nghiệm thực hiện các chương trình từ thiện ở các trường đại học do sinh viên đảm trách.

Sự chuyên nghiệp hóa này cho thấy, đưa tiền cho người khác một cách có hiệu quả là một công việc khó khăn. Dù thích làm từ thiện quy mô nhỏ như đưa tiền cho những người hành khất ở các bến xe buýt, song tôi lại được nhắc nhở về điều này mỗi khi nhìn thấy những tấm biển tuyên truyền dán ở các trạm xe điện ngầm ở New York khẩn nài hành khách: “Hãy làm từ thiện, nhưng không phải ở đây.” Mấy năm trước, tôi có dịp đi lang thang phố xá ở Seattle với Rev. Craig Rennebohm, tác giả cuốn sách *Souls in the Hands of a Tender God* (tạm dịch: Những linh hồn trong bàn tay dịu dàng của Chúa) và chuyện trò với rất nhiều người bạn vô gia cư của anh. Hóa ra, những người vô gia cư thường mắc phải những vấn đề về y tế hay tâm lý học cần sự xử lý chuyên nghiệp. Và hãy quên đi mối lo về việc liệu họ có dành tiền bố thí để mua rượu uống (như nhiều người nghi ngờ) hay không, bởi có một vấn đề thực tế hơn là, một người vô gia cư với hàng xấp tiền trong tay sẽ là đối tượng dễ dàng của sự bạo lực. Vì vậy, trong vai trò những công dân tốt, chúng ta phải trực tiếp gọi tới ủy ban thành phố để thông báo về trường hợp người vô gia cư gặp phải. Bằng cách đó, họ có thể cử một đội ngũ chuyên trách tới gặp người đó.

Nghe có vẻ rất hợp lý. Tuy vậy, kết quả cuối cùng của sự chuyên nghiệp hóa này là một cảm giác xa lạ về những hành động thiện nguyện. Bạn đưa tiền ra

và để những người chuyên nghiệp sử dụng nó. Đối với đại bộ phận người dân, điều này không giúp thắt chặt cảm giác gắn bó cộng đồng, bởi họ sẽ không tình nguyện tham gia cùng với các tổ chức mà họ quyên góp. Như nhận xét của tạp chí *Forbes*, chuyên nghiệp hóa hoạt động từ thiện thông qua hình thức khấu trừ vào tài khoản lương của United Way là “một phần trong quá trình máy móc hóa đang tác động tới đời sống hiện đại.” Các công ty nhanh nhẩu thông báo với nhân viên tỷ lệ phần trăm lương sẽ được khấu trừ qua United Way và, như một người lao động từng chia sẻ với tạp chí *Forbes*: “Tôi phản đối chuyện người ta phải dạy tôi nên quyên góp bao nhiêu cho công bằng. Chính sếp hay công đoàn vẫn luôn bắt tôi phải làm thế này, phải làm thế nọ và tôi sẽ bảo thẳng vào mặt họ rằng: ‘Cả hai hãy biến đi.’” Tất cả những phương thức này, theo *Forbes*, “đang khiến cho hoạt động từ thiện mang hình ảnh thể chế hóa vốn là đặc tính của các doanh nghiệp và cơ quan nhà nước hiện nay. Yếu tố con người, sợi dây liên hệ cá nhân bị mất đi; tất cả chỉ còn là sự vận hành của máy móc.”

Con người chưa từng cảm thấy hoàn toàn thoải mái với phương pháp này, nên dẫu các tổ chức từ thiện có ngày một chuyên nghiệp hóa, thì nơi người ta cống hiến nhiều nhất vẫn là những địa điểm thực hành tôn giáo của họ. Có thể ở đó, Chúa kêu gọi họ làm việc thiện, song họ cũng muốn có mặt ở đó hàng tuần để xem số tiền của mình được sử dụng ra sao.

Tuy nhiên, trong mấy năm qua, nhu cầu chuyên nghiệp hóa hoạt động từ thiện đã bắt đầu có những dấu hiệu thay đổi. Công nghệ đã biến đổi mọi thứ và dĩ nhiên, nó cũng góp phần làm cho việc liên hệ giữa các cá nhân với nhau trở nên dễ dàng hơn. Không còn cảnh ngồi chờ bác đưa thư tới nhà nữa, giờ đây, tôi thường xuyên được cập nhật thông tin về từng chi tiết, như anh bạn ngoại quốc của mình dùng gì cho bữa sáng chẳng hạn. Vậy nên, nếu là người thích làm từ thiện, bạn sẽ băn khoăn là tại sao cuộc sống vốn rõ ràng mà chuyện từ thiện lại phải bí mật đến thế? Thay vì chỉ ngồi nhà viết một tờ séc gửi cho hội Chữ Thập Đỏ, tại sao bạn không quyên góp cho một dự án nước sạch ở Tanzania và thi thoảng yêu cầu họ cập nhật tình hình thực hiện dự án?

Ken Berger, chủ tịch hội Hoa tiêu từ thiện, một tổ chức giám sát phi lợi nhuận, cho hay: “Có rất nhiều bằng chứng cho thấy thế hệ ngày nay đã quen với việc tiếp cận thông tin theo kiểu ‘cần là có’. Họ muốn được trực tiếp tham gia, tác động vào quá trình thực hiện và được tận mắt chứng kiến kết quả.” Ngay cả khi các tổ chức từ thiện quy mô lớn xuất hiện ngày càng nhiều như hiện nay, những Mạnh Thường Quân “chân chính” dẫu có thể viết những tấm séc từ thiện trị giá 1 triệu đô-la vẫn hoàn toàn có thể trực tiếp chuyển số tiền đó

tới tận tay người nhận và tiếp nhận phản hồi của họ. Ngày nay, ngay cả những nhà hảo tâm với số tiền đóng góp ít ỏi cũng muốn có ảnh hưởng. Họ muốn được đối xử như những thành viên trong ban điều hành của tổ chức, được biết số tiền họ quyên góp sẽ được sử dụng ra sao và liệu nó có mang lại kết quả gì không.

Vì thế, vào năm 2000, Charles Best, giáo viên trường trung học Bronx đã đứng ra thành lập DonorsChoose.org giúp các giáo viên có nơi để kêu gọi tài trợ cho các dự án lớp học. Những người truy cập vào trang web này có thể xem qua hơn 20.000 dự án khác nhau và tài trợ cho những dự án mà họ thích. Tiêu chí phổ biến nhất được sử dụng khi chọn một dự án để tài trợ là địa lý, vì các nhà hảo tâm muốn “tài trợ cho một lớp học ở ngay cộng đồng nơi họ sinh sống, nhưng ở khu vực nghèo hơn”, Best cho hay. Ngoài ra, còn có một số từ khóa tìm kiếm phổ biến (như “trẻ tự kỷ”), hay những từ khóa xuất hiện theo trào lưu (chẳng hạn “dự án làm vườn”). Một số nhà hảo tâm muốn mua cho lớp học những cuốn sách của các tác giả họ ưa thích. Số khác chỉ chọn dự án có bài viết giới thiệu hấp dẫn. Best nói: “Họ tìm kiếm những dự án thể hiện tính cách cá nhân, nơi họ có thể cảm nhận được sự tận tâm của người giáo viên.” Nhìn chung, các chuyến đi thực địa có sức hút hơn những lời kêu gọi nâng cấp công nghệ, bởi ai cũng muốn số tiền mình bỏ ra sẽ được dùng để giúp vị thẩm phán tương lai của Tòa án Tối cao có cơ hội tới thăm Washington D.C nhằm củng cố thêm ước mơ của mình. Mọi nhà hảo tâm đều được nhận thông tin cập nhật và những người đóng góp trên 100 đô-la sẽ được nhận thư cảm ơn gửi qua đường bưu điện của các học sinh.

Đây còn là mô hình được áp dụng cho cả các dự án phát triển quốc tế. Năm 2001, hai cựu giám đốc Ngân hàng Thế giới bắt tay thành lập GlobalGiving, một tổ chức giúp các nhà hảo tâm hỗ trợ cho những dự án phi lợi nhuận quy mô quốc tế (và toàn quốc). GlobalGiving còn nêu rõ mục đích của từng số tiền cụ thể. Khoản tiền quyên góp trị giá 15.000 đô-la sẽ được dùng để xây dựng một chiếc giếng ở miền nam Sudan, nhưng vì không phải ai cũng quyên góp được 15.000 đô-la, nên con số này được chia nhỏ ra hơn nữa: 10 đô-la sẽ giúp một người tiếp cận nguồn nước sạch lâu dài. Ở Ghana, 10 đô-la có thể mua được một túi ngô giống; 260 đô-la mua được nông cụ phục vụ công việc đồng áng và một mẫu ngô.

Modest Needs (ModestNeeds.org), một tổ chức tiên phong khác trong trào lưu từ thiện mới này, cũng tập trung vào sự hữu ích của từng đồng tiền từ thiện. Keith Taylor, nhà sáng lập của tổ chức này, cũng từng trải qua thời sinh viên

những tai nạn, có lần anh bị chủ nhà đuổi chỉ vì trót lấy tiền thuê nhà đem đi sửa chiếc xe bị hỏng. Ông chủ nơi anh làm thuê đã ra tay giúp đỡ và anh sẽ trả ơn ông bằng cách giúp đỡ những người khác. Anh thành lập Modest Needs năm 2002 nhằm giúp đỡ những người lao động nghèo (tức những người kiếm đủ tiền để tồn tại, nhưng không dư tiền để tiết kiệm – theo cách nói của Taylor) thanh toán những khoản chi phí phát sinh, nhờ đó giúp họ thoát khỏi cảnh cùng cực. Chẳng hạn trường hợp của chị Susan Morrill, tiểu bang Maine. Chị chia sẻ với tôi: “Tôi là một trong số ít người thiếu may mắn – tôi không đủ tiêu chuẩn để được phát phiếu thực phẩm hay hưởng các chế độ chăm sóc sức khỏe.” Nhưng vào một mùa đông, bão xuất hiện; sau khi bị cắt điện, đường ống nước nhà chị bị đóng băng và tắc lại, rồi vỡ bung ra, khiến sàn phòng tắm của chị bị thủng. Chị đăng yêu cầu giúp đỡ lên trang web của Modest Needs và các nhà hảo tâm đã chung tay giúp chị mua gỗ dán và một chiếc toilet mới.

Từ thiện quy mô nhỏ không nhất thiết phải trực tiếp liên quan tới từ thiện. Năm 2005, tổ chức tài chính vi mô Kiva mở kênh hỗ trợ mọi người tham gia đóng góp vào các khoản cho vay không tính lãi đối với các doanh nhân hoạt động khắp nơi trên thế giới. Thường thì những khoản đóng góp này sẽ được người nhận hỗ trợ trả lại (ngoại trừ một số trường hợp vỡ nợ, khi đó sẽ được coi là các khoản tiền từ thiện). Chẳng hạn, bạn đưa 50 đô-la cho Godfrey Lwebudga, một nông dân ở Uganda muốn mua thêm gà để nuôi bán, sau khi anh này trả lại tiền, bạn có thể dùng số tiền đó để tài trợ cho một doanh nhân khác.

Ngày càng có nhiều tổ chức từ thiện xuất hiện trên mạng, mỗi tổ chức tập trung vào một mục đích khác nhau. Ví dụ, Citizen Effect, tổ chức ra đời cuối năm 2009, kêu gọi “những công dân hảo tâm” xây dựng các mục tiêu quyên góp quy mô lớn hơn bằng cách dựa vào mạng lưới quan hệ của chính mình. Dan Morrison, nhà sáng lập tổ chức này, cho biết: “Chúng tôi muốn tận dụng truyền thông xã hội để hỗ trợ mọi người tiếp thị và quảng bá cho các dự án riêng của họ.” Nhờ đó mà Rachel, cô bé 7 tuổi, có thể tổ chức một cuộc đi bộ tại trường để tài trợ cho các dự án cấp nước; Glen đạp xe gần 5.000km; Kate và John mở một hội chợ ớt đồ cay. Citizen Effect hỗ trợ công tác hậu cần cho những dự án này – thường có quy mô từ 1.000 tới 10.000 đô-la – với nhiều mục tiêu khác nhau, từ gửi trẻ em Tây Tạng đến các trại mùa hè cho tới lắp đặt toilet tại ngôi làng Khuê Đông ở Việt Nam.

Theo Berger, các tổ chức này “có sức phát triển đáng kinh ngạc”. Số liệu của tổ chức Hoa tiêu từ thiện cho thấy, trong giai đoạn 2004 – 2008 (mốc tính

nằm tài chính ở mỗi nơi chênh lệch nhau chút ít), doanh thu của Modest Needs tăng từ 194.379 đô-la lên tới 2,7 triệu đô-la; GlobalGiving từ 508.653 đô-la lên 7,4 triệu đô-la; và DonorsChoose.org từ 2,8 lên 18 triệu đô-la.

“Có thể tự tin nói rằng các tổ chức này sẽ còn tiếp tục phát triển và họ phân nào cho thấy các tổ chức phi lợi nhuận đang phụng sự con người ra sao,” Berger nói. Mặc dù họ có quyền tự do sử dụng quỹ của mình (đây là một phần khá rắc rối trong các quy định của Sở thuế nội vụ về vấn đề quyền góp trực tiếp), song thường thì họ làm theo sở nguyện của các nhà hảo tâm và họ không khi nào quên cập nhật thông tin – có khi là những tấm thiệp hay e-mail cảm ơn – để giúp bạn thêm hài lòng với việc làm phúc của mình và khiến bạn cảm thấy hạnh phúc mỗi khi truy cập trang web của họ.

THẾ NÀO LÀ CÔNG BẰNG?

Tuy vậy, sự phát triển của trào lưu từ thiện quy mô nhỏ cũng làm dấy lên những câu hỏi về người được hưởng lợi ích ở đây. Tôi tìm đến những nhà hảo tâm quyền góp/cho vay đối với các tổ chức này để hỏi về quá trình quyết định của họ. Một số người có những tiêu chí lựa chọn rất rõ ràng. Chẳng hạn, họ chỉ hỗ trợ những dự án giúp đỡ phụ nữ ở những quốc gia mà quyền lợi nữ giới bị hạn chế. Một số người có những yêu cầu cá biệt hơn. Chị Amy Markoff Johnson, bang California, có con bị tự kỷ và mắc chứng rối loạn ăn uống – trong lúc chúng tôi nói chuyện, cậu bé ăn rất nhiều khoai lang. Chị kể: “Tôi phải luộc 10 củ khoai lang mỗi ngày.” Vì vậy, khi tìm thấy trên trang Kiva dự án bán khoai lang của một tiểu thương, chị sốt sắng quyền góp ngay, vì “tôi cảm thấy gần gũi với họ.”

Tuy vậy, chị vẫn có chút băn khoăn, vì: “Tôi không tin tưởng vào trực giác của mình, không dám chắc rằng số tiền của mình đã tới nơi cần đến. Tôi tài trợ cho một người bán khoai lang vì con tôi rất thích ăn món đó. Nó kích thích trí tưởng tượng của tôi.” Đó có phải là một lý do hợp lý để bạn đưa cho ai đó số tiền của mình không?

Quả là một câu hỏi hay. Từ thiện quy mô nhỏ thiên về đáp ứng ý muốn bộc phát của nhà hảo tâm và dựa trên đánh giá của họ về việc ai xứng đáng được nhận tiền tài trợ. Vừa rồi tôi có nói chuyện với Marilyn Assenheim, một cư dân sinh sống ở New Jersey mới đăng tải yêu cầu tài trợ trên Modest Needs để chị có thể cải tạo nhà tắm, chuyển từ bồn tắm sang vòi hoa sen. Không phải yêu cầu nào trên Modest Needs cũng được đáp ứng đầy đủ, nhưng yêu cầu của chị thì

được đáp ứng nhanh chóng, một phần bởi đó là một yêu cầu hấp dẫn, một phần nhờ chị gửi thông báo tới cả những người có trong danh sách e-mail của chị. Bạn bè giúp chị chuyển tiếp lá thư, thậm chí chị còn ngờ rằng chính họ cũng bỏ tiền túi ra quyên góp cho mình. Nói cách khác, Assenheim thành công vì chị có mạng lưới quen biết rộng và Modest Needs giúp hỗ trợ phần quyên góp của cộng đồng.

Rắc rối của hình thức làm từ thiện quy mô nhỏ là nó ưu ái những trường hợp có sức cuốn hút, hấp dẫn và có khả năng truyền đạt tốt nhất trong số những người đang cần giúp đỡ. Nó làm dấy lên những vấn đề cũ mà hình thức từ thiện chuyên nghiệp cố tránh – chẳng hạn, các bậc phụ huynh thường bắt con trẻ lang thang xin ăn trên phố bởi chúng có tác dụng tạo sự cảm thông hơn người lớn. Đây không chỉ là vấn đề của các chương trình tài trợ liên quan tới con người. Mới đây tôi có viết một bài cho tờ *City Journal* về vấn đề hợp tác công-tư nhằm hỗ trợ cho các công viên ở New York. Những sự hợp tác này đã làm nên nhiều điều kỳ diệu làm thay đổi bộ mặt của hàng loạt khu đất trong thành phố. Tuy nhiên, không có gì đáng ngạc nhiên khi những công viên như Central Park (tọa lạc gần những khu vực giàu có nhất nước Mỹ), hay High Line ở Chelsea (cũng ở gần người giàu) tốn ít thời gian quyên góp hơn so với một sân chơi cho trẻ em ở vùng Queens, nơi sinh sống của những gia đình trung lưu nghèo. Trên lý thuyết, việc các cá nhân hướng về ủng hộ những công viên có sức hút lớn sẽ tạo điều kiện để chính quyền thành phố tập trung đầu tư cho những công việc ít được biết đến hơn; song cũng dễ hiểu trong trường hợp khi người dân biết rằng những công viên ưa thích của họ đã được các nhà hảo tâm tư nhân tài trợ, thì họ sẽ không còn ủng hộ những chương trình quyên góp của chính quyền để hỗ trợ cho các công viên khác và khi đó các công viên này sẽ rơi vào tình trạng xập xệ. Đây là điều khó tránh khỏi. Ở New York, Bette Midler quyết tâm tài trợ cho công viên ở những khu phố nghèo. Các tổ chức phi lợi nhuận thông minh cũng có thể kêu gọi nhà hảo tâm ủng hộ các dự án mà họ cho rằng xứng đáng nhất. Chẳng hạn, DonorsChoose.org đã đưa ra một thuật toán để lựa chọn 4 dự án lớp học xuất hiện ở trang nhất của trang web. Charles Best cho hay: “4 dự án này không xuất hiện một cách ngẫu nhiên.” Chúng thường ở những quận có tỷ lệ nghèo cao, đã được tài trợ một phần (tức là đã có người quyên góp) và gần đạt được mục tiêu nên đóng góp của thêm một cá nhân nữa cũng có thể tạo nên điều kỳ diệu. Tuy vậy, ở đây xuất hiện vấn đề về sự công bằng.

Hoạt động quyên góp theo ý muốn của nhà tài trợ cũng làm dấy lên những câu hỏi về tính hiệu quả. Nhờ công nghệ, việc thu thập các khoản tài trợ nhỏ lẻ

được thực hiện dễ dàng và ít tốn kém hơn, nhưng khi nội dung làm từ thiện quy mô nhỏ vượt qua ranh giới tiền bạc, thì vấn đề trở nên khó khăn hơn – điều này làm chúng ta nhớ đến mô hình hoạt động của từ-Gia đình-tới-Gia đình. Sau khi bắt tay vào chuyển những thùng rau quả tới Pembroke, Pam Koner trở thành “cực cưng” của báo giới với câu chuyện tuyệt vời của chị. Bao nhiêu người trong số hàng nghìn người chúng ta từng đọc bài báo viết về thị trấn Pembroke nghèo khổ trên tờ *New York Times* khoan tay ngồi nhìn hay chỉ bàn tán loanh quanh cho có chuyện? Theo thông tin từ các nhà sản xuất của *Chương trình buổi sáng* trên đài CBS và nhiều đài khác từng dựng phim về Koner và những chiếc thùng rau quả của chị, ngày càng có nhiều người quan tâm tới chương trình này, nên Koner nghĩ cách mở rộng quy mô.

Trước tiên, chị vẫn kêu gọi các gia đình gửi các thùng thực phẩm tới những gia đình thiếu ăn như cách làm ban đầu. Lời kêu gọi dành cho các nhà hảo tâm là mỗi người sẽ là người cuối cùng chạm tay vào các thùng thực phẩm trước khi gia đình tiếp nhận mở chúng.

Tuy vậy, càng nghĩ cách xóa sổ đói nghèo cho những vùng như Pembroke, Koner càng nhận thấy bất ổn ở phương pháp này. Các gia đình mua thực phẩm cho chương trình từ-Gia đình-tới-Gia đình phần lớn đều mua với giá bán lẻ tại các siêu thị. Vậy việc mua thực phẩm với số lượng lớn cho 450 hộ gia đình nghèo có phải là cách làm hiệu quả hơn chẳng? Bằng cách này, 1 đô-la cũng có thể mua được nhiều thứ hơn. Vì vậy, tổ chức này chuyển sang khuyến khích nhà hảo tâm quyên góp tiền mặt.

Nhưng rồi Koner lại tiếp tục đặt ra những câu hỏi khác. Chẳng hạn, tại sao ở Mỹ người ta lại thường đói ăn vào lúc cuối tháng? Có lẽ, thay vì chú trọng vào việc quyên góp thức ăn, Koner nên xem xét những nguyên nhân sâu xa của tình trạng nghèo đói. Ngạn ngữ có câu: cho một người con cá thì anh ta có thể no được một bữa, nhưng dạy anh ta cách câu thì anh ta có thể no một đời. Nhiều chương trình từ thiện có thể ra đời từ lối suy nghĩ này. Họ có thể giúp người nghèo tìm kiếm công ăn việc làm hoặc đào tạo kỹ năng để họ có nghề mưu sinh sau này. Hoặc họ cũng có thể hướng vào làm công tác tư vấn cho các gia đình, khuyến khích các ông bố cùng góp tay hỗ trợ nuôi con. Họ cũng có thể đi theo cách vận động hành lang để chính phủ nâng hạn mức cho các phiếu thực phẩm, hay có hình thức phân phát phiếu khác đi nhằm giúp người nghèo không còn phải chịu cảnh “treo niêu” vào mỗi cuối tháng như câu chuyện ám ảnh về gia đình chị LaCheir Daniels.

Tất cả đều là những vấn đề lớn và đều có thể giúp giải quyết tình trạng đói

nghèo ở cấp độ rộng hơn. Nhưng khi nghĩ sâu hơn, Koner chợt nhận ra một điều. Vấn đề mà bài báo trên tờ *New York Times* nêu ra là, sau 40 năm thực hiện cuộc chiến chống lại đói nghèo, sau khi đã huy động hàng tỉ đô-la – số tiền mà chương trình từ-Gia đình-tới-Gia đình chưa từng đạt tới, chính phủ liên bang vẫn giậm chân tại chỗ. Những vùng như Pembroke giống như nghĩa địa dành cho những thiện nguyện của người dân vậy. Koner cho rằng có thể chấm dứt đói nghèo “nếu nó là giá trị trong nền văn hóa của chúng ta.” Tuy nhiên, về cơ bản, như bài viết của phóng viên Fountain đã nêu ra, vấn đề này cũng “vô vọng” như mọi vấn đề khác và mọi giải pháp khả thi đều vắng bóng.

Song đây là việc mà Koner có thể làm: “Tôi có thể bảo đảm rằng các gia đình đó có thức ăn cho tuần lễ cuối cùng trong tháng”, chí ít là cho một số gia đình. Chị có thể giúp những người có điều kiện khó khăn xây dựng mối quan hệ với các gia đình khác, sống trong những hoàn cảnh khác. Và ít ra, điều đó cũng giúp lũ trẻ trong những gia đình nghèo khó này biết được rằng còn tồn tại một đời sống khác với đời sống lam lũ mà chúng đang trải qua. Và chị có thể duy trì được điều này bằng cách tạo cơ hội cho những gia đình hảo tâm có được cảm giác rằng món quà của họ đang trực tiếp mang lại lợi ích cho người khác.

Và như vậy, Koner cho hay: “Tổ chức của chúng tôi lại quay về với mô hình ban đầu, với những thùng thức ăn.” Có thể đó không phải là phương thức giải quyết tình trạng đói nghèo hiệu quả nhất, nhưng cơ hội được mua thức ăn cho một gia đình đang cần cái ăn chính là yếu tố giúp tổ chức của chị trở nên khác biệt, khiến việc làm từ thiện trở nên có ý nghĩa đối với các nhà hảo tâm và tạo động lực giúp họ tiếp tục làm như vậy. Khi người ta liên tục làm điều gì đó trong một thời gian dài, kết quả sẽ tốt hơn là làm được nửa chừng rồi bỏ cuộc và họ cũng sẽ có động lực tiếp tục làm việc thiện hơn khi họ cảm thấy hào hứng cũng như nhận thấy những gì mình làm là hữu ích. Thực ra, tôi cho rằng xu hướng cá nhân hóa và nâng cao trách nhiệm của nhà hảo tâm trong lĩnh vực phi lợi nhuận chính là lý do chính khiến tổng mức quyên góp của các cá nhân trong năm 2009 không hề sụt giảm, bất chấp những biến động tiêu cực trên thị trường chứng khoán và bất động sản và tỷ lệ thất nghiệp tăng gần gấp đôi so với trước đây. Khi người ta biết rõ hơn, họ sẽ đóng góp nhiều hơn, dù chính bản thân họ cũng đang trải qua giai đoạn khó khăn. Khi việc làm từ thiện được xây dựng dựa trên niềm hạnh phúc của chính người làm việc thiện, thì nó có thể đánh bại các nhu cầu khác và người ta không còn mắc kẹt trong tình trạng tiêu dùng quá tay. Xét về lâu dài, nó khiến người ta có động lực làm việc thiện nhiều hơn so với khi họ chỉ chia sẻ dựa trên lòng rộng lượng đơn thuần.

CHO ĐI NHƯ THẾ NÀO

Như vậy, đó là lý do để chúng ta cân nhắc yếu tố hạnh phúc của bản thân khi đưa ra những quyết định làm việc thiện. Nhưng làm thế nào để đưa nó vào thực tế? Chúng ta có thể làm gì để chia sẻ sao cho những đồng đô-la ít ỏi của mình vừa giúp đem lại niềm vui cho cuộc sống của mình lại vừa mang đến lợi ích cho người khác? Sau khi nghiền ngẫm các nghiên cứu về tiền bạc và hạnh phúc, tôi đã nghĩ ra được một quá trình gồm 4 bước như sau.

1. Tính xem bạn có thể cho đi bao nhiêu. Nhiều cuốn sách viết về tài chính cá nhân gợi ý nên tạo ngân sách cho hoạt động từ thiện, hết như cách bạn phân bổ ngân sách cho việc mua nhà, đi lại, thức ăn, v.v... Đây là một gợi ý hay, nhưng hãy nhớ đó là một con số có thể thay đổi. Thu nhập hộ gia đình lên xuống thất thường hơn chúng ta tưởng tượng nhiều và mức chi tiêu hộ gia đình cũng vậy. Nếu sẵn lòng ngủ trên ghế sofa ở nhà bạn bè, thì bạn có thể làm từ thiện tới 75% thu nhập của mình. Hoặc, có thể trên danh nghĩa bạn không quyền góp một đồng nào, song bạn cống hiến bằng cuộc sống của chính mình – chẳng hạn làm việc với mức lương thấp ở một trường nội thành hay chăm sóc sức khỏe cho những người tị nạn. Chỉ bạn mới có thể quyết định xem liệu việc làm thiện nguyện mà bạn đang làm cho nhân loại là quan trọng hơn tiền bạc hay không (và có lẽ đây cũng là suy nghĩ của Al Gore khi vợ chồng ông gây xôn xao dư luận khi quyền góp 353 đô-la năm 1997 – dù có lẽ những đối thủ chính trị cũng có cùng suy nghĩ này).

Một người bình thường làm từ thiện khoảng 3% mức thu nhập của mình. Với các chương trình từ thiện vì mục đích tôn giáo, mức phổ biến là 10%. Greg Rohlinger, mục sư ở Nhà thờ Cộng đồng Palm Valley, Goodyear, Arizona, cho hay Chúa có lý do riêng khi tạo ra con số 10%: “Tôi nghĩ 10% là con số đủ để tác động tới thu nhập của tất cả mọi người, nhưng không khiến chúng ta không thể sống khi thiếu nó.” Với câu hỏi 10% này là con số tính theo mức thu nhập trước hay sau thuế, Rohlinger trả lời: “Đó là chuyện giữa bạn với Chúa. Cá nhân tôi muốn Chúa phải đứng trước Sở thuế vụ, tuy nhiên, ở nhà thờ thì tôi không quá quan tâm tới chuyện này. Thay vào đó, bạn hãy tự hỏi xem bạn muốn được Chúa ban phước dựa theo mức đóng góp tính trên tổng thu nhập hay thu nhập sau thuế.”

Ý tưởng áp hạn mức quyền góp theo phước đức mà người làm việc thiện nhận được từ đó nghe có vẻ kỳ quặc, song như những nghiên cứu được đề cập ở phần đầu chương này phát hiện, hoạt động chi tiêu cho xã hội (bao gồm cả

hoạt động từ thiện) là một trong số ít thứ có thể mua lại hạnh phúc cho con người. Cha Rohlinger thực tâm tin tưởng vào điều này. Thực ra, Nhà thờ Cộng đồng Palm Valley còn thực thi cả một chính sách bảo đảm hoàn tiền sau 90 ngày, tức là nếu bạn quyên góp 10% thu nhập nhưng sau 90 ngày bạn không thấy Chúa ban phước đức gì cho mình, thì bạn sẽ được nhận lại tiền. Sẽ không có ai hỏi bạn lý do và không có chuyện nhà thờ bêu tên bạn trước công chúng. Cha Rohlinger cho hay, khi bạn yêu cầu nhà thờ trả lại số tiền mình đã quyên góp, “Chúng tôi sẽ không nêu tên bạn trên bảng tin đâu.” Ông có rất nhiều câu chuyện về những con chiên hảo tâm mới – tức là những người mới được nhận tiền hoàn thuế một cách bất ngờ, tiền công trả cho những công việc họ từng làm nhiều năm trước và đã cho vào quên lãng từ lâu, hay được thăng chức trong khi chính họ cũng không ngờ đến. Tuy vậy, ông nói: “Tôi không cho rằng Kinh thánh lại dạy rằng công ty sô xô sẽ gõ cửa nhà bạn mà chìa ra tám séc trúng độc đắc 10 triệu đô-la chỉ bởi bạn quyên góp 10% thu nhập của mình trong 90 ngày.” Thường thì những phước đức đó sẽ đến với bạn theo hình thức tinh thần, tức là bạn cảm thấy gần bó hơn với nhà thờ và các thành viên công giáo, những người sẽ giúp bạn vượt qua những giai đoạn khó khăn sau này. Cha Rohlinger đã nhắc đến chuyện này khi tôi đề cập tới một cuộc tranh luận gay gắt về chuyện quyên góp 10% thu nhập trên DailyWorth, một trang web tư vấn tài chính cho phụ nữ. Một độc giả nhờ chuyên gia Liz Pulliam Weston tư vấn cải thiện tình hình tài chính. Chị này đã vay nợ để trả tiền cho một tổ chức nhận con nuôi quốc tế trong khi vẫn tiếp tục dành 10% thu nhập để làm từ thiện. Weston khuyên chị tạm dừng khoản quyên góp 10% song chị không đồng ý. Tôi hỏi cha Rohlinger rằng liệu đây có phải là một quyết định khôn ngoan không, bởi chắc chắn Chúa cũng coi việc nhận con nuôi là một hành động thiện nguyện. Cha Rohlinger cho hay, cách đặt vấn đề của tôi là sai. Ở tình huống này, ông diễn giải như sau: “Nhà thờ vẫn phải là nhà thờ. Trong những cộng đồng nhỏ của chúng tôi, khi phát sinh một nhu cầu tài chính, chúng tôi khích lệ mọi người cùng chung tay đáp ứng.” Nói cách khác, số tiền đất đỏ bỏ ra để nhận con nuôi không đồng nghĩa với việc dừng khoản đóng góp 10%. Trong trường hợp này, bạn nên yêu cầu đạo hữu tận dụng mạng lưới quen biết của mình để giúp bạn trả số tiền trên.”

Gia đình tôi không đóng góp 10% thu nhập, dù tôi thấy đây là một ý tưởng rất hay. Bạn có thể quyên góp với tỷ lệ bao nhiêu tùy ý, nhưng hãy nhớ rằng khi bạn tham gia vào một hoạt động từ thiện, số tiền dành cho các hoạt động khác sẽ giảm xuống, chẳng hạn, bạn nghĩ góp tiền giúp đưa 5 em gái người Ấn Độ tới trường sẽ có ý nghĩa hơn một buổi chơi golf nên số tiền dành để chơi golf sẽ được hy sinh cho mục đích này. Chính vì vậy, tôi cho rằng bước ban đầu còn

quan trọng hơn cả việc lập ngân sách là:

2. Tìm hiểu xem điều gì thực sự khích lệ bạn. Khi giờ một tờ báo, những bài viết dạng nào sẽ thu hút sự chú ý của bạn? Những cộng đồng nào bạn đã tới thăm hoặc đã sinh sống và nay bạn muốn góp phần cải thiện chúng? Đây là bước ngoặt trong cuộc sống của bạn? (Vâng, đây chính là lý do mọi người lại hào hứng quyên tiền tổ chức các chuyến đi thực tế cho các em học sinh trên trang web DonorsChoose.org, tuy rằng bên cạnh đó còn có những lý do khác nữa.) Điều gì *thực sự* khiến bạn tức giận?

Những câu hỏi này cần đến sự suy ngẫm nghiêm túc. Chúng là một phần trong quá trình tìm hiểu bản thân, song không hề kém quan trọng hơn những quyết định khác vốn vẫn thường khiến chúng ta đau đầu, chẳng hạn như tôi nay xem phim gì. Để trả lời được, bạn có thể chỉ cần nhìn vào những tờ rơi quảng bá nội dung chương trình từ thiện mà các tổ chức phi chính phủ gửi đến. Hoặc bạn có thể áp dụng một cách tiếp cận toàn diện hơn, như Jennier Page đang làm.

Page từng là một nhà sản xuất chương trình truyền hình. Chị bước vào tuổi 40 cách đây không lâu và nhận thấy mình bắt đầu trăn trở về nhiều câu hỏi lớn trong cuộc sống. Trong lá thư gửi cho tôi, chị viết: “Nghe có vẻ sáo rỗng, nhưng chị đã xem vở nhạc kịch Đại lộ Q chưa? Ở phần mở đầu, nam nhân vật trong đó muốn tìm kiếm mục đích của anh ta trong cuộc sống. Giờ đây đến lượt tôi cũng muốn tìm mục đích của đời mình.” Và chị nảy ra ý tưởng sử dụng thời gian và tiền bạc của mình để mang lại một cuộc sống tốt đẹp hơn cho 100 người – dự án này được chị đặt tên là Help 100. Page chia sẻ: “Tôi không nghĩ rằng mình có khả năng thay đổi thế giới.” Nhưng 100 người thì có vẻ khả thi. Bởi lẽ, bạn có thể thực hiện mục tiêu đó theo cách nào là tốt nhất? Page bắt đầu với ba cách:

1. “Thử nghiệm những ý tưởng mà ai cũng có thể dễ dàng làm... những thứ không cần nhiều tiền hay đòi hỏi nhiều thời gian – chẳng hạn, không phải ai cũng có thể bỏ việc để đi tình nguyện 5 năm ở châu Phi, vì lẽ họ còn có con cái, họ hàng, các mối quan hệ, những ràng buộc trong công việc...”
2. “Mở một blog để sau này có thể chuyển tải thành sách hay một trang web hoàn chỉnh nhằm chia sẻ ý tưởng với mọi người về những việc họ có thể làm...”
3. “Tìm kiếm một dự án lớn mà tôi có thể tập trung vào đó. Tôi nghĩ bằng cách

đó mình có thể giúp đỡ tới 90% số người theo mục tiêu đề ra. Nhưng tôi vẫn chưa rõ đó là dự án gì. Cho nên lúc này tôi cởi mở tiếp thu gợi ý của mọi người, lắng nghe những câu chuyện họ kể và tự mình tham gia vào nhiều hoạt động – tôi tới các sự kiện để tìm kiếm những người đang cần người hỗ trợ cho dự án của họ, hay những tổ chức từ thiện nhỏ cần động lực.”

Page lập ra một danh sách những mối quan tâm của chị: giáo dục, tài chính vi mô, châu Phi và một danh sách khác liệt kê những kỹ năng chị có: dạy học, làm phim, viết lách, tổ chức. Chị thử tham gia vào nhiều dự án khác nhau và qua đó có được nhiều ý tưởng hay. Chị dành một ngày làm tình nguyện viên cho một trung tâm dành cho người vô gia cư và làm việc một buổi sáng/tuần tại tổ chức từ thiện chăm sóc sức khỏe tâm thần gần nhà. Ngoài ra, chị còn quản lý một khóa học cuối tuần về cuộc sống đơn thân và trở thành tình nguyện viên cho một tổ chức từ thiện dành cho người già neo đơn. Chị cũng tham gia vào ủy ban vận động quyên góp tiền xây dựng giếng nước ở châu Phi.

Page vẫn chưa biết kết quả của tất cả những công việc này sẽ ra sao, song mục tiêu của chị là “tìm hiểu xem điều gì phù hợp với cách làm việc, cách sống của tôi.” Việc tìm kiếm một dự án thiện nguyện có thể đem lại động lực phấn đấu lớn cho bản thân cũng có chút gì đó tương đồng với việc tìm kiếm một ý tưởng khởi nghiệp phù hợp, hay tìm kiếm một công ty để đầu tư. Bạn cần bỏ thời gian, công sức để phát hiện vấn đề rồi tìm kiếm giải pháp khả thi. Tuy nhiên, sau khi hình thành được ý tưởng đó, bạn có thể dồn hết tâm sức, tiền của cho nó và nó sẽ trở thành nguồn vui lớn cho bạn.

3. Tập trung vào một tổ chức từ thiện, qua đó giúp xây dựng cộng đồng ngày một tốt đẹp hơn. Nếu mục đích của những hành động thiện nguyện là giúp chúng ta nhận ra mình là con người của xã hội, thì tốt nhất hãy làm sao để những hành động của mình giúp củng cố sợi dây liên hệ trong xã hội. Đây chính là một điểm hấp dẫn của việc quyên góp.

Trường hợp của một tổ chức như Impact Austin là một ví dụ. Rebecca Powers, cựu đại diện bán hàng cho IBM, đứng ra thành lập Impact Austin năm 2003 sau khi đọc một bài báo trên tạp chí *People* viết về chuyện một phụ nữ ở Cincinnati đã gom những món quà trị giá 1.000 đô-la từ nhiều phụ nữ khác để tạo nên những món quà lớn hơn. Bản thân Powers cũng từng trải qua một giai đoạn khó khăn, nên chị quyết định thực hiện dự án này tại Austin. Ban đầu, dự án chỉ thu hút được một số ít thành viên, nhưng tới nay, con số đó đã lên tới 542 người. Mỗi người quyên góp 1.000 đô-la và họ chia thành 5 khoản lớn,

mỗi khoản trị giá 108.400 đô-la (chi phí hành chính cho mỗi khoản được tính riêng). Sau đó, họ tìm hiểu các tổ chức phi lợi nhuận thuộc 5 lĩnh vực khác nhau – ví dụ lĩnh vực giáo dục và y tế – và trong mỗi lĩnh vực chọn ra hai ứng cử viên để đưa vào vòng bầu chọn cuối cùng. Trong sự kiện lớn của Impact Austin được tổ chức vào tháng Sáu hàng năm, các thành viên sẽ biểu quyết chọn ra 5 tổ chức từ thiện ở 5 lĩnh vực để gửi gắm số tiền được quyên góp. Lorie Marrero, là một thành viên, đã kể lại: “Chúng tôi bỏ phiếu, rồi thực hiện kiểm phiếu ngay tại chỗ, nên sẽ sớm biết ai là người thắng cuộc. Đây là một sự kiện hết sức thú vị – giống như khi bạn xem chương trình truyền hình thực tế vậy. Mọi người bật khóc vì hạnh phúc, vì xúc động trước kết quả bình bầu.” Những khoản quyên góp trị giá 6 con số – đôi khi được trao cho những tổ chức có ngân sách thấp tới 400.000 đô-la – đã hỗ trợ cho rất nhiều hoạt động, từ triệt sản mèo hoang cho đến hợp tác với Goodwill để tạo ra những công việc có ích cho môi trường.

Cộng đồng Austin cũng có rất nhiều người từ các nơi chuyển đến. Với những thành viên mới này, Impact Austin sẽ giới thiệu họ với một nhóm những phụ nữ có thể viết những tấm séc từ thiện trị giá 1.000 đô-la – một nơi lý tưởng để xây dựng mối quan hệ nếu bạn định mở công ty hay muốn tìm hiểu thông tin về các cơ hội nghề nghiệp mới. Họ gặp gỡ khách hàng và những người buôn bán trong bầu không khí chân thật, khác hẳn với sự giả tạo thường thấy ở những bữa tiệc cocktail. “Phụ nữ thích làm từ thiện theo cách này. Chúng tôi thích cùng làm việc, cùng mang lại những thay đổi và cùng chia sẻ niềm vui khi gặt hái thành quả của những công việc đó”, Powers cho hay. Một số thành viên chỉ viết séc làm từ thiện, nhưng một số người còn tích cực tham gia vào công việc tìm hiểu những cộng đồng, một cách làm khác để thắt chặt thêm sợi dây gắn kết với xã hội.

Hạn mức quyên góp 1.000 đô-la quả thực là một con số lớn mà nhiều người khó có thể một lúc bỏ ra ngay được; tuy nhiên, biết đâu con số này lại giúp chúng ta giải tỏa tâm trí. “Nó giúp tôi đơn giản hóa quá trình làm từ thiện, tất cả chỉ cần dồn vào một tấm séc mỗi năm. Tôi không còn phải nay nghĩ xem nên quyên góp 25 đô-la cho tổ chức này, mai bỏ ra 50 đô-la cho tổ chức kia nữa – tôi khước từ tất cả những khoản đó và giờ chỉ quyên góp một khoản 1.000 đô-la duy nhất mà thôi”, Marrero chia sẻ. Nhìn chung, đây là phương thức làm từ thiện hiệu quả hơn, bởi với một lượng lớn nhà tài trợ nhỏ lẻ, tổ chức từ thiện sẽ phải mất thêm nhiều chi phí cập nhật thông tin dự án cho họ. Phí gửi thư thông báo vẫn giữ nguyên, dù bạn quyên góp 60 đô-la hay 600 đô-la; vậy nên với 10 nhà hảo tâm, mỗi người tốt nhất góp 600 đô-la cho một tổ chức từ thiện,

hơn là mỗi người góp 60 đô-la cho 10 tổ chức khác nhau. Marrero cũng cho hay việc tập trung hóa hoạt động từ thiện như vậy mang lại cho cô nhiều lợi ích về mặt tâm lý: “Nó giúp thay đổi quan niệm của tôi về ý nghĩa của từ thiện. Trước đây, tôi cứ cho rằng nhà hảo tâm phải là những người như Bill Gates kia, nhưng giờ tôi cũng tự xếp mình vào nhóm đó và điều đó đã làm thay đổi suy nghĩ của tôi về rất nhiều điều trong cộng đồng của mình.” Giờ đây, cô đã có khả năng tạo ra sự khác biệt.

Tuy nhiên, có điều cần giải thích ở đây: như kết quả của nghiên cứu mà tôi nhắc đến ở phần đầu chương này, giá trị của món quà không liên quan đến hạnh phúc. Vì mỗi khoản từ thiện đều khiến chúng ta cảm thấy hạnh phúc hơn, nên có thể bạn sẽ hài lòng với thiện nguyện của mình hơn nếu bạn cam kết đóng góp cho một tổ chức nào đó 3.000 đô-la, nhưng số tiền này lại được chia nhỏ thành 12 khoản, mỗi khoản 250 đô-la và bạn sẽ nhận được e-mail thông báo mỗi khi tài khoản của bạn bị trừ đi một khoản như vậy. Bằng cách đó, bạn sẽ được hạnh phúc nhiều lần. Tôi cũng cho rằng ngoài những khoản từ thiện lớn, vẫn có chỗ cho những khoản từ thiện nhỏ, chính vì thế, tôi nghĩ bạn nên:

4. Tạo ra cho mình một ngân sách từ thiện vui vẻ. Bạn cứ dồn phần lớn quỹ từ thiện của mình cho một số ít tổ chức, nhưng hãy để ra khoảng 20% trong tổng số ngân sách đó để bạn có thể rảnh tay hỗ trợ thêm cho bất kỳ dự án nào khiến bạn thấy thích thú. Xét về vấn đề đi mua hạnh phúc, tôi có thể nghĩ ra vô vàn niềm vui nhỏ bé hơn là cả đời chăm chăm tìm cách thay đổi thế giới với 5 đô-la, 20 đô-la mỗi lần. Và không chỉ các tổ chức phi lợi nhuận đâu. Tiêu tiền cho người khác cũng được coi là hoạt động chi tiêu vì xã hội, dù bạn có được khấu trừ thuế hay không. Dưới đây là một số gợi ý để làm giúp bạn thi thoảng thực hiện những kế hoạch từ thiện quy mô nhỏ một cách ngẫu hứng:

- Thỉnh thoảng, hãy để lại cho người phục vụ một món tiền boa hậu hĩnh.
- Tặng bút sáp màu cho nhà trẻ, hay các lớp học tình thương.
- Bỏ tiền túi ra thuê người trông trẻ cho một cặp vợ chồng trẻ thường tới nhà thờ cùng bạn, hay nhận trông trẻ miễn phí cho họ.
- Hãy tặng người khác những món quà tuyệt vời – tưởng tượng rằng mình đã làm người khác vui vẻ như thế nào là một cách rất hiệu quả để bản thân bạn cũng có được niềm vui.
- Trả tiền vé xe buýt cho một người chưa kịp mua vé tháng mới.

- Mời cô sinh viên thực tập trong công ty ra ngoài ăn trưa.
- Để lại một tấm thẻ quà tặng trên bục cửa nhà ai đó.
- Tặng 20 đô-la cho yêu cầu từ thiện đầu tiên bạn nhìn thấy trên danh mục đường link ở Facebook.
- Mua ô cho một người bị mắc mưa giữa đường (như cách làm của nhóm Ô này bạn ở Pittsburgh).
- Trả tiền lộ phí cho chiếc xe đằng sau bạn trên đường quốc lộ.

Và trong khi sử dụng khoản ngân sách từ thiện vui vẻ đó, hãy nhớ ghi lại cảm giác của bạn, rồi bạn có thể đọc lại những ghi chép đó bất kỳ lúc nào. Có thể ngày làm việc hôm nay của bạn diễn ra thật tồi tệ. Những đứa trẻ nhà bạn nổi loạn chống lại bạn, hay nhiều tuần rồi bạn không đặt chân tới câu lạc bộ thể dục. Bất chấp tất cả những điều ấy, thật khó mà không nghĩ bạn thật là người giàu có và hạnh phúc khi nhìn thấy cuộc sống được tốt đẹp hơn nhờ có bạn.

Chương 9

Một cách đầu tư khác

Thời tiết âm u của tháng Hai ở Michigan không đủ để che mờ nét sôi nổi của cô gái 26 tuổi Margarita Barry, người bạn cùng ăn sáng với tôi trong một quán cà phê ấm cúng ở Plymouth. Vừa nhìn ra bầu trời đầy tuyết bên ngoài, vị nữ doanh nhân đa ngành nghề này vừa hào hứng bàn về việc ra mắt 71 POP, một địa điểm bán lẻ đặt tại Detroit giúp giới nghệ sĩ/thiết kế có nơi bán thử sản phẩm trước khi mở cửa hàng riêng của mình. Margarita nói: “Họ sẽ có được kinh nghiệm thực tế mà chưa cần phải đương đầu với những khó khăn trong nghề. Họ vừa kiếm được tiền, lại vừa thu hút được khách hàng.” Nếu một sản phẩm nào đó được nhiều người mua, thì nhà thiết kế sẽ có được lợi thế khi ký hợp đồng thuê cửa hàng ở nơi khác. Tính tới nay, Margarita cho hay đã có người xếp hàng đăng ký thuê địa điểm của cô. Tọa lạc ở số 71 Garfield, quận Sugar Hill Arts, Detroit, tòa nhà này mới được trùng tu và đã sẵn sàng đi vào hoạt động. Mọi người đều tán thành với cô rằng đây là một ý tưởng tuyệt vời.

Giờ chỉ còn một vấn đề là tìm nguồn tài trợ cho hoạt động ban đầu.

Tôi đến đó chủ yếu chỉ để phỏng vấn Margarita về một chuyện làm ăn hết sức thú vị của cô (một trang web mang tên Tôi là cư dân trẻ ở Detroit), nên phải đến mấy tháng sau tôi mới chú ý đến 71 POP, khi chợt nhìn thấy một nhiệm vụ tài chính phải làm hàng năm: đóng tiền vào quỹ lương hưu. Tôi mong rằng mình sẽ còn được tiếp tục làm việc cho đến cuối đời chứ không cần dùng đến lương hưu, nhưng nếu chính phủ Mỹ có chính sách giảm thuế cho người tiết kiệm tiền – mà thực ra tôi vẫn tiết kiệm tiền dù được giảm thuế hay không – thì khi ấy tôi sẽ dồn tiền đầu tư vào các quỹ hoán đổi danh mục (ETF) trong nước và quốc tế. Vì không có thu nhập ổn định hàng tháng (tôi ăn lương theo dự án), nên tôi thường đóng khoản lương hưu một lần trong năm, khi cảm thấy mình dư giả. Mấy tháng tiếp theo đó, tôi sẽ ngồi đặt lệnh giao dịch cho VT (The Vanguard Total World Stock Index Fund), IVV (iShares S&P 500 Index Fund) và các khoản đầu tư khác tương tự.

Cũng trong khoảng thời gian này, qua Kickstarter, một trang web quyên góp những khoản từ thiện nhỏ để hỗ trợ thực hiện các dự án sáng tạo, tôi được biết rằng Margarita đang cần 8.000 đô-la để khởi động 71 POP. Tìm hiểu thêm trên

trang web này, tôi bị cuốn hút bởi lời hứa của Margarita rằng cô sẽ đem đến một sự kết hợp mới mẻ giữa sáng tạo với một phương thức mua sắm độc đáo ở Detroit. Thế là tôi gửi cho cô 25 đô-la và trở thành một trong số 101 nhà tài trợ đầu tiên của 71 POP.

Bạn thử đoán xem, khoản đầu tư nào là thú vị hơn?

Nếu có cùng suy nghĩ với đa số những người tinh táo khác, hẳn bạn sẽ chọn các quỹ ETF. Theo tính toán của các tài liệu viết về việc nghỉ hưu, trong 30 năm tới, khoản đầu tư 5.000 đô-la của tôi sẽ tăng lên tới mức gần 50.000 đô-la – một con số đủ lớn để giúp tôi tha hồ vui hưởng tuổi già. Trong khi đó, về mặt lý thuyết, việc hỗ trợ cho 71 POP hoàn toàn không mang lại chút lợi nhuận tài chính nào cho tôi.

Tuy vậy, nếu nghĩ một cách thấu đáo, bạn sẽ thấy rằng tình hình còn phức tạp hơn lý thuyết nhiều. Công việc của tôi là viết bài về vấn đề kinh doanh và nền kinh tế sáng tạo. Một trong những khó khăn lớn nhất của tôi là tìm ra người thật việc thật để viết, dù thi thoảng cũng có người gửi những thông cáo báo chí tới hộp thư của tôi – và như thế có nghĩa là nó cũng sẽ xuất hiện ở hộp thư của tất cả mọi người. Mỗi liên hệ với tổ chức của Margarita sẽ giúp tôi có cơ hội tìm hiểu về mọi doanh nhân hợp tác với 71 POP. Liệu tôi có thể biến những mối quan hệ đó thành những bài viết trị giá hơn 250 đô-la – tương đương với lợi nhuận mà tôi sẽ được nhận trong 30 năm tới qua quỹ lương hưu của mình – không? Tôi dám chắc là có.

Song tiền nong không phải là lý do duy nhất khiến khoản quyên góp cho 71 POP của tôi trở nên lý thú hơn so với các khoản đầu tư khác. Nhìn rộng ra, đầu tư vào thị trường chứng khoán tức là góp phần hỗ trợ cho một hệ thống, theo đó các công ty lớn có thể phát triển để tạo thêm công ăn việc làm, v.v... Nhưng hãy đối mặt với thực tế đi! Nếu bạn không phải là nhà đầu tư cỡ lớn – lớn đến mức bạn muốn mua một thiết bị đầu cuối Bloomberg để trong phòng khách – thì chẳng có gì hay ho khi mua từng mẫu nhỏ cổ phiếu. Ấy thế nhưng chúng ta vẫn cần phải làm – vì nó tốt cho chúng ta, như rau củ tốt cho sức khỏe vậy. Đó là một hành động mà một người trưởng thành tinh táo cần làm, vì nó mang lại trái ngọt sau này, dù rằng hiệu quả trước mắt chẳng là bao. Ngược lại, đầu tư vào những dự án kinh doanh nhỏ là một cách tiêu tiền giúp chúng ta vừa thấy được kết quả nhãn tiền, lại vừa xây dựng được các mối quan hệ cá nhân. Tôi hạnh phúc khi biết rằng số tiền của mình đang được dùng để tạo cơ hội cho người khác, những người vừa đi học/đi làm vừa dồn tâm huyết vào hoạt động sáng tạo, giống như những nhà thiết kế và nghệ sĩ đang ngày một đông ở 71

POP. Không chỉ họ được lợi từ một phần nhỏ hỗ trợ của tôi, mà bản thân tôi cũng có cơ hội tới gặp và tìm hiểu về họ – trong khi tôi khó có thể tiếp cận được với các vị CEO của những công ty lớn niêm yết trên sàn chứng khoán.

Vì lẽ đó, khi nói về chuyện bỏ tiền mua hạnh phúc, tôi nghĩ chúng ta nên mở rộng khái niệm về đầu tư. Xét ở nghĩa rộng, đầu tư có nghĩa là đưa nguồn lực của mình cho một tổ chức với hy vọng thu về được lợi nhuận. Có thể đầu tư bằng cách mua cổ phiếu hay các sản phẩm đầu tư tiêu chuẩn khác – bạn nên dành phần lớn ngân sách đầu tư của mình vào hoạt động này – nhưng bạn cũng có thể đầu tư bằng cách tạo cơ hội cho người khác (cũng giống như việc bạn dùng tiền mua thời gian để tập trung vào những công việc mang lại giá trị cao nhất). Tức là bạn có thể bỏ tiền ra giúp các doanh nghiệp mới thành lập phát triển (dù bạn không đáp ứng được các yêu cầu của Ủy ban Giao dịch chứng khoán), hay thậm chí là giúp tạo ra một nền kinh tế thịnh vượng cho cộng đồng. Có thể không có mối liên hệ trực tiếp giữa việc mua một cốc cà phê ở một cửa hàng bán cà phê độc lập với việc bạn được tăng lương bởi người ta đang đổ xô tới cộng đồng của bạn, tạo nên một nhu cầu lớn đối với các dịch vụ của công ty bạn, song nghĩ đi thì cũng phải nghĩ lại: làm gì có mối liên hệ trực tiếp nào giữa việc sở hữu cổ phiếu và giàu có đâu! Ở trường hợp đầu tiên, ít nhất thì bạn cũng sẽ có được một cốc cà phê và bạn biết về một cửa hàng cà phê, cũng là nơi mọi người biết đến bạn vì bạn tới đó mua hàng.

Sự thật đáng nói đến đằng sau những việc làm này là chúng ta đều có khả năng thúc đẩy sự hình thành của các loại công ăn việc làm cũng như những hy vọng và hạnh phúc do chúng tạo ra. Ai cũng được quyền lựa chọn cách tiêu tiền của mình và chúng ta có thể đầu tư tiền cho con người thay vì cho đồ vật, mà cụ thể là đầu tư cho những con người sinh sống ở ngay cộng đồng của chúng ta hay ở những cộng đồng khác mà chúng ta quan tâm. Nếu được thực hiện một cách đúng đắn, thì đầu tư là cách tiêu tiền vì xã hội tốt nhất. Bạn tạo cơ hội cho người khác và những người này lại tạo cơ hội cho bạn. Đây là một sự bổ sung tuyệt vời cho những ý tưởng truyền thống về tài sản – và chắc chắn nó thú vị hơn nhiều so với những lệnh giao dịch cho IVV.

NHÀ ĐẦU TƯ HẠNH PHÚC

Những năm gần đây, khi tỷ lệ thất nghiệp ở Mỹ tăng lên mức hai con số (sau đó giảm xuống), thì cả nước đau đầu với bài toán công ăn việc làm. Tuy nhiên, ít ai bàn tới cách tạo công ăn việc làm. Nhìn chung, sở dĩ một công việc được tạo ra bởi người chủ doanh nghiệp nhận thấy chi phí tuyển dụng một nhân

viên ít hơn doanh thu thêm mà người nhân viên đó sẽ mang lại. Bài toán này sẽ không còn rõ ràng khi doanh nghiệp mở rộng quy mô (có ai biết quản lý cấp trung chịu trách nhiệm mang lại bao nhiêu doanh thu không?), song sự rõ ràng ở một doanh nghiệp trẻ lại có ý nghĩa lớn trong bài toán này. Theo số liệu của Tổ chức Kauffman (chuyên nghiên cứu về kinh doanh), tất cả những sự tăng trưởng về công ăn việc làm trong nền kinh tế Mỹ mấy thập kỷ qua đều xuất phát từ những doanh nghiệp dưới 5 năm tuổi đời. Với các công ty lâu đời, mỗi khi một công việc mới được tạo ra ở nơi này, thì một công việc khác ở nơi khác bị mất đi. Điều đó không áp dụng được cho những doanh nghiệp mới thành lập đang trên đà phát triển nhanh chóng, bởi họ có thể tăng trưởng từ 0 tới 60 nhân viên (hay từ 600 tới 6.000 nhân viên) trong vài tháng.

Vì thực tế này mà doanh nhân được coi là người tạo công ăn việc làm – và nếu bạn cũng là doanh nhân thì đây quả là vấn đề đau đầu đầy. Chủ các doanh nghiệp tâm sự với tôi rằng việc tuyển dụng những nhân viên đầu tiên là khoảnh khắc vừa đáng sợ, vừa diệu kỳ. Đáng sợ bởi – cũng giống như tâm lý người lần đầu làm cha mẹ – đột nhiên bạn thấy mình không chỉ phải chịu trách nhiệm với riêng bản thân. Dù có chuyện gì xảy ra thì bạn vẫn phải phát lương cho nhân viên vào cuối tháng. Trong giai đoạn suy thoái kinh tế tồi tệ nhất cuối năm 2009, theo một cuộc điều tra của hãng American Express, 27% chủ các doanh nghiệp nhỏ ngừng nhận lương và 17% phải làm thêm việc khác để sinh sống. Đó là còn chưa kể tới việc họ phải vận hành doanh nghiệp của mình nữa đấy! Rõ ràng, những việc này có thể gây ra rất nhiều căng thẳng. Nhưng mặt khác, theo Jessica Brondo, chủ sở hữu The Edge – một công ty tư vấn giáo dục – mỗi lần tuyển dụng được một nhân viên, cô lại cảm thấy “vô cùng tuyệt vời”. Sau hàng năm trời tự xoay xở làm đủ thứ công việc không tên trong công ty, cuối cùng cô quyết định thuê một người quản lý văn phòng. Cô chia sẻ: “Bạn đó làm rất tốt và đây là một bài học lớn cho tôi. Nếu bạn đưa cho người khác công cụ phù hợp và đào tạo họ cách làm việc, thì họ cũng sẽ làm tốt hết như bạn vậy. Thêm nữa, nhờ đó mà tôi mới có thời gian tập trung cho những công việc khác” – chẳng hạn như phát triển kinh doanh, để có thể tuyển dụng thêm người. Khi thấy các nhân viên của mình mua được nhà, hào hứng đi nghỉ mát – và bạn biết rằng chính ý tưởng kinh doanh của mình đã tạo cơ hội cho họ thực hiện được những điều đó – bạn sẽ có được một cảm giác thành đạt khó gì có thể sánh được.

Dĩ nhiên, hầu hết chúng ta đều không có đủ điều kiện để tuyển dụng nhân viên toàn thời gian chính thức. Tuy vậy, chúng ta vẫn có thể sử dụng các nguồn lực của mình để có được một phần niềm vui của việc mang lại cơ hội cho người

khác.

Và nếu bạn không phải là doanh nhân, thì có một giải pháp là đưa tiền cho những doanh nhân đang góp phần sinh lợi tạo công ăn việc làm.

Những nguyên tắc ở đây – cũng giống như trong thế giới tài chính – là khá phức tạp. Để có thể chào bán cổ phiếu ra công chúng, một công ty ở Mỹ phải đáp ứng vô vàn yêu cầu khác nhau từ Ủy ban Chứng khoán (SEC). Nhìn chung, ngay cả trong thời kỳ bùng nổ các công ty hoạt động trên mạng, thì một công ty chỉ được phép chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) khi nó đã khá lớn và qua giai đoạn mới thành lập. SEC và chính quyền các bang có những quy định riêng dành cho người muốn đầu tư vào những công ty không niêm yết nhằm bảo vệ những người có tài sản hạn chế trước nguy cơ chịu thiệt hại trong những thương vụ phi pháp. Nếu bạn đáng giá hàng triệu đô-la – về cơ bản, bạn sẽ trở thành nhà đầu tư “được chứng nhận” nếu có trong tay khối tài sản ròng trị giá 1 triệu đô-la, chưa tính nhà ở chính thức, hoặc đáp ứng được những quy định về mức thu nhập – thì SEC sẽ xếp bạn vào hàng “đại gia” và tự tìm hiểu giúp bạn thương vụ nào là phi pháp.

Đối với tôi, điều thú vị trong chuyện này nằm ở chỗ rất ít người có tài sản hơn 1 triệu đô-la chịu đầu tư vào những công ty mới thành lập thông qua những quỹ gọi là quỹ đầu tư thiên thần, hay thậm chí là đầu tư trên danh nghĩa cá nhân. Nước Mỹ có hơn 5 triệu hộ gia đình sở hữu những khối tài sản trên 1 triệu đô-la có thể dùng để đầu tư, nhưng hầu như không ai đầu tư theo cách này. Có vẻ như nguyên nhân xuất phát từ thái độ về mặt văn hóa, theo đó những người từng kiếm được tiền từ những doanh nghiệp mới thành lập khác thường sẽ cảm thấy thoải mái hơn với hình thức đầu tư này so với những người kiếm tiền qua các công việc thông thường.

Vấn đề với tình huống này là, do việc đầu tư vào các công ty trong giai đoạn mới thành lập thường ẩn chứa nhiều rủi ro, nên các nhà đầu tư thiên thần có xu hướng đầu tư vào các ý tưởng của những người mà họ có thiện cảm. Có nghĩa là, dù kế hoạch của họ như thế nào đi chăng nữa, thì những công ty do người da trắng thành lập vẫn sẽ có cơ hội tiếp cận các quỹ đầu tư tốt hơn so với những công ty do đối tượng khác lập ra. Phụ nữ sở hữu gần 1/3 số công ty trên toàn nước Mỹ. Nhưng những công ty do phụ nữ sở hữu chỉ nhận chưa đầy 10% số tiền tài trợ. Hy vọng rằng sẽ có thêm nhiều nhà đầu tư thiên thần khác chịu tìm hiểu và đỡ đầu cho nhiều công ty khác nhau. Như vậy, nếu bạn là phụ nữ hoặc là người da màu có khối lượng tài sản lớn, thì xã hội đang rất cần đến số tài sản hỗ trợ của bạn đấy. Patricia Greene, giáo sư về doanh nghiệp tại trường

Cao đẳng Babson, Wellesley, Massachusetts, cho hay: “Rất nhiều người có điều kiện làm như vậy. Đầu tư vào các công ty mới thành lập là việc rủi ro, nhưng thành thật mà nói, hiện giờ còn chỗ nào mà đầu tư nữa đâu?” (Nhưng hiện nay những rủi ro này đã được giảm bớt phần nào, bởi công nghệ đang tích cực giúp tăng tính lưu động cho các hình thức đầu tư khác trên thị trường. Chẳng hạn, SecondMarket.com cho phép các nhà đầu tư cỡ lớn trực tiếp mua cổ phiếu của những công ty không niêm yết).

Dĩ nhiên, các quy tắc về giá trị tài sản ròng tối thiểu cũng có ngoại lệ, nếu không thì nền văn hóa kinh doanh của nước Mỹ sẽ không thể tồn tại được. Một người muốn khởi nghiệp có thể vay họ hàng 15.000 đô-la để thỏa mãn các yêu cầu pháp lý.

Tôi nghĩ đa phần chúng ta đều chưa suy nghĩ thực sự chín chắn về những khía cạnh này trong luật chứng khoán. Lý do người ta tìm cách công khai xuất hiện trước công chúng là vì mô hình “quyên góp đám đông” đang trở thành trào lưu trong thế giới Web 2.0 (hoặc bất kỳ phiên bản Web nào hiện nay). Quyên góp đám đông là hình thức huy động nguồn lực từ một mạng lưới để phục vụ mục đích nào đó. Chẳng hạn, người hâm mộ – chứ không phải là một hãng sản xuất – đứng ra tài trợ chuyến lưu diễn của một ban nhạc rock, đổi lại họ được nhận vé và áo phông. Hoặc độc giả chung tay trả tiền nhuận bút cho tác giả một cuốn sách để nhận về các phiên bản viết tay và được có tên trong danh sách tri ân của tác giả.

Tuy mới xuất hiện nhưng hình thức này đang phát triển nhanh chóng. Ra đời năm 2009, trang web Kickstarter giúp những người có khiếu sáng tạo đăng tải các ý tưởng của mình lên mạng và kêu gọi mọi người chung tay góp quỹ hỗ trợ (thường là mỗi người sẽ đóng từ 25-100 đô-la); đổi lại, họ sẽ nhận được những phần thưởng. Hai năm sau đó, Kickstarter đã quyên góp được 40 triệu đô-la cho gần 7.500 dự án. Các trang web khác như RocketHub, IndieGoGo, PeerBackers cũng đã và đang tạo cơ hội cho hàng nghìn người huy động được những quỹ khiêm tốn (khoảng từ 2.000-10.000 đô-la/dự án) để thực hiện mọi hoạt động, từ làm phim tài liệu tới ra sách hay thậm chí một thợ làm bánh thủ công còn cam kết làm bánh sinh nhật cả đời cho bất kỳ ai tình nguyện đưa cho cô 500 đô-la để trang trải các chi phí khởi nghiệp.

Theo nguyên tắc của SEC (thay đổi từ đầu năm 2013), những nhà hảo tâm chỉ được nhận phần thưởng chứ không được nhận bất kỳ thứ gì liên quan đến tiền bạc. Vì thế, lý do quyên góp cũng rất đa dạng, như để giúp đỡ bạn bè, hay bởi mọi người, theo cách nói của Vladimir Vukicevic, đồng sáng lập trang

RocketHub, “bắt đầu nhận ra đây là một công cụ thăm dò, một cách tìm kiếm nhân tài trong những lĩnh vực mới xuất hiện”. Hơn nữa, những nhà hảo tâm cũng cảm thấy hào hứng với ý tưởng rằng họ có khả năng tạo ra sự khác biệt, rằng 25 đô-la cũng có thể “làm nên chuyện” – một điều không tưởng trước kia. Và đôi khi, bản thân những phần thưởng đưa ra cũng hết sức thú vị. Năm 2010, Regan Wann, chủ nhân cửa hàng Through the Looking Glass Fine Teas & Gifts ở Shelbyville, Kentucky, kêu gọi các nhà hảo tâm trên RocketHub hỗ trợ cô chuyển sang địa điểm rộng hơn. Cô chia sẻ: “Mọi người hào hứng tham gia và tôi chợt nhận ra việc mình đang làm có ý nghĩa với nhiều người khác nữa chứ không chỉ với riêng tôi.” Regan tặng mẫu trà cho các Mạnh Thường Quân và rồi một ngày, cô đồng ý đặt tên các vị trà ở quán mình theo tên của nhà tài trợ được lựa chọn ngẫu nhiên (hoặc cho bất kỳ ai tặng quán từ 500 đô-la trở lên). Vì thế mà giờ đây quán của cô bán “Trà Razi”, một loại trà pha giữa trà cam, trà xanh và trà đen do chính nhà hảo tâm bốc thăm trúng pha chế. Dù có bỏ ra bao nhiêu tiền ở Starbucks thì bạn cũng không bao giờ được đứng tên vị trà nào của họ đâu. Thế nhưng nếu bạn sinh sống ở Shelbyville, thì không những bạn có thể chỉ cần quyên góp một chút tiền nhỏ bé là đã đủ để giúp một quán trà tồn tại, nơi bạn có thể gặp gỡ khách hàng, thực hiện các cuộc phỏng vấn, v.v... mà bạn còn có cơ hội quảng bá tên tuổi của mình vì tên bạn sẽ xuất hiện trên bảng thực đơn của quán.

Vì các trang web quyên góp đám đông này hướng tới những cộng đồng cá biệt khác nhau, nên cũng có một số trang web trong đó, chẳng hạn như Peerbackers, chuyển sang tập trung hoàn toàn vào các doanh nhân và họ vẫn yêu cầu các đối tượng này chỉ được phép tri ân nhà tài trợ bằng phần thưởng chứ không bằng tiền mặt. Theo Sally Outlaw, đồng sáng lập Peerbackers, họ hoạt động theo đúng mô hình NPR, theo đó người hâm mộ chung tay hỗ trợ một dự án mà họ yêu thích và đổi lại, mỗi người được nhận quà tặng là một chiếc túi vải. (Quy định mới sẽ cho phép nhà tài trợ đầu tư những khoản nhỏ để nhận lợi nhuận, nhưng từ đầu năm 2013 tới nay SEC vẫn chưa ra quyết định chính thức).

Tuy nhiên, dù quy định không thay đổi, các nhà đầu tư cũng có thể nhận được lợi nhuận tài chính. ProFounder, một trang web trẻ mới xuất hiện cuối năm 2010, áp dụng một quy trình dễ dàng hơn, theo đó các doanh nhân có thể gửi thông báo mời tài trợ và các thông tin chi tiết về tình hình tài chính của công ty tới những người nằm trong danh sách “bạn bè/gia đình”, tức những đối tượng được pháp luật cho phép đầu tư. Khi góp tiền tài trợ doanh nghiệp, nhà đầu tư sẽ nhận được một tỷ lệ doanh thu trong một số năm nhất định. Dana

Mauriello, nhà đồng sáng lập ProFounder, chia sẻ: “Nếu bạn muốn thành lập một doanh nghiệp làm ăn lấy lợi nhuận, thì theo chúng tôi, việc tương thưởng những nhà tài trợ cho bạn bằng lợi nhuận là một cách làm hợp lý và công bằng.” Vì thế mới có chuyện BucketFeet, một doanh nghiệp sản xuất giày thể thao nghệ thuật, đã quyên góp được 60.000 đô-la từ 33 nhà đầu tư bằng cách hứa chia sẻ với họ 5% lợi nhuận trong 3 năm. Tuy nhiên, đóng góp sáng tạo nhất của ProFounder có lẽ lại là chương trình Group Advisors (nhóm cố vấn). Tại các thành phố Albuquerque, Honolulu và Atlanta, các nhóm cố vấn của ProFounder thực hiện các sự kiện xã hội, lên chương trình và các hoạt động xây dựng cộng đồng nhằm kết nối những người có tiền muốn đầu tư với những người cần tiền để kinh doanh. SEC không quy định bạn cần phải uống bia bao nhiêu lần với ai đó trước khi có thể xây dựng được mối quan hệ với người đó, nhưng dần dần, sẽ có người kết bạn với bạn. Và người bạn mới này có thể đầu tư một lượng tiền đáng kể vào các ý tưởng kinh doanh ở địa phương cũng như thường xuyên ghé thăm những địa điểm kinh doanh này để chứng kiến sự trưởng thành của chúng.

Một cách khác để kiếm tiền thông qua việc đầu tư cho các công ty là sử dụng các trang web cho vay như Prosper và Câu lạc bộ cho vay, theo đó người dùng có thể tham gia đấu thầu (dựa trên tỷ lệ lãi suất) các khoản cho vay nhỏ dành cho cá nhân. Thông thường, các khoản vay cá nhân này phần lớn nhằm mục đích hợp nhất nợ, nhưng tháng 6 năm 2011, tạp chí Wall Street Journal cho hay, trong những năm qua có sự tăng trưởng nhẹ ở các khoản vay vì mục đích kinh doanh. Gần đây, tôi có ghé vào trang web của Prosper và thấy mình có cơ hội đóng góp vào khoản vay 14.000 đô-la của một công ty đang muốn mua máy tính, khoản vay 5.000 đô-la của một chủ hiệu làm đẹp muốn mua trang thiết bị và khoản vay 15.000 đô-la của một công ty cung cấp máy bán hàng tự động muốn bổ sung máy. Một số chủ doanh nghiệp tìm đến Prosper hay Câu lạc bộ cho vay vì không đủ điều kiện thực hiện các phương thức vay truyền thống, nhưng cũng có người chỉ muốn vay khoản nhỏ mà các ngân hàng thương mại không muốn cung cấp. Thậm chí những người có mức rủi ro tín dụng thấp cũng gặp nhiều trở ngại trong đợt suy thoái tín dụng gần đây. Tỷ lệ không trả được nợ trên các trang web này có thể cao, nhưng vẫn thật thú vị khi bạn bỏ tiền chỗ này một ít, chỗ kia một ít rồi ngồi xem mình sẽ nhận về được cái gì (Prosper và Câu lạc bộ cho vay thông báo lợi nhuận trung bình của các nhà đầu tư trên trang web của họ là 9 – 10%).

CÂU HỎI TRỊ GIÁ 1.750 ĐÔ-LA

Nếu bạn không có ý định đầu tư vào những doanh nghiệp mới thành lập, thì vẫn còn nhiều lựa chọn giúp bạn đầu tư vào con người để thu về lợi nhuận. Một trong những cách đó là bỏ tiền ra thuê người làm những công việc giúp cho cuộc sống của bạn trở nên dễ dàng hơn – và có lẽ sẽ mang lại cho bạn nhiều lợi nhuận hơn nữa. Đôi khi người ta cứ thấy buồn cười khi nghĩ đến chuyện thuê người khác làm việc thay cho mình (nhất là làm việc nhà), nhưng hãy thử nhìn nhận sự việc ở một lăng kính khác, hãy nghĩ rằng mình đang tạo công ăn việc làm, đang mang đến cơ hội thu nhập cho người khác. Và có gì không hay ở đây cơ chứ?

Tôi nghĩ đến chuyện này hồi tháng 10 năm 2010, khi ngồi đọc mục chuyện hài của Joel Stein trên tờ *Times*. Lúc đó, quốc hội còn đang tranh cãi về việc có nên bãi bỏ chính sách giảm thuế cho những người có thu nhập trên 250.000 đô-la/năm tồn tại từ thời chính quyền của tổng thống Bush hay không. Stein cho rằng nếu vẫn duy trì chính sách này, anh sẽ có thêm 1.753 đô-la và anh đặt câu hỏi là nên sử dụng số tiền này như thế nào để tỏ rõ lòng yêu nước của mình nhất.

Nhà kinh tế học Mark Zandi đã có câu trả lời nghiêm túc dành cho anh: nếu muốn làm thiện nguyện trong thời gian ngắn, anh nên tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội. Zandi khuyên Stein thuê một trợ lý đến nhà 1-2 lần mỗi tuần giúp anh thanh toán các khoản chi phí, để anh có thể toàn tâm toàn ý cho công việc viết lách.

Tuy vậy, cuối cùng thì Stein lại không làm theo lời khuyên này (vì sau khi khấu trừ các khoản chi phí kinh doanh và nộp thuế cho địa phương, anh mới thấy rằng mình không có đủ khoản thu nhập chịu thuế trên 250.000 đô-la theo luật định). Dẫu sao, tôi cho rằng đây cũng là một cách suy nghĩ thú vị. Bạn có thể trả 1.750 đô-la cho ai để họ thay bạn làm công việc mà bản thân bạn tự làm sẽ không có lợi ích gì? Với sự phát triển của nền văn hóa làm thêm ở nước Mỹ, bạn có thể mua 100 giờ lao động của người khác với giá 17,50 đô-la/giờ. Bạn phải tuân thủ nhiều quy định và đóng thuế nếu tuyển dụng lao động làm việc tại chỗ, nhưng bạn sẽ không phải làm thế nếu thuê người làm vào thời gian do họ lựa chọn, bạn chỉ định kết quả đầu ra nhưng không cung cấp phương tiện làm việc. Bạn cũng không phải báo cáo thuế hay chịu các quy định bảo đảm đối với những khoản thanh toán cho hoạt động kinh doanh hợp tác nhỏ lẻ.

Vậy bạn sẽ làm gì nếu có thể mua thêm 100 giờ rảnh rỗi? Bạn có thể thuê

người:

- Viết những quyển lưu bút hoặc thiết kế sách ảnh về lũ trẻ và những kỳ nghỉ, điều mà bạn chẳng có thời gian làm.
- Dọn dẹp kho chứa đồ, chuẩn bị đồ cũ đem bán, hay bán đồ trên eBay.
- Xây dựng một trang web quảng bá cho công việc của bạn.
- Nhận thư chào giá của các nhà thầu khi bạn có nhu cầu xây sửa nhà cửa.
- Vẽ những bức bích họa tuyệt vời lên tường phòng ngủ của lũ trẻ.
- Rà soát mọi loại hóa đơn của bạn và thiết lập một hệ thống quản lý tài chính hiệu quả, giúp bạn không bỏ lỡ dịp khấu trừ thuế nào.
- Chăm sóc sân cỏ, vườn cây giúp bạn trong suốt mùa hè.
- Quản lý hồ sơ của bạn trên mạng xã hội và tìm kiếm tài liệu/viết bài để bạn đăng lên blog.
- Dạy ngoại ngữ cho bạn, để bạn có cơ hội được thăng chức (vì để được lựa chọn vào vị trí đó, bạn phải làm việc tại nước ngoài).

Còn những điều gì bạn muốn thử nhưng vẫn đắn đo tự nhủ với bản thân rằng “chẳng có thời gian đâu”? Bạn có thể tìm kiếm trợ lý từ xa trên nhiều trang web (chẳng hạn như Craigslist và HireMyMom.com). Bạn cũng có thể tận dụng mạng lưới quen biết của mình bằng cách đưa nội dung công việc lên Facebook, biết đâu có người lại biết người nào đó phù hợp với yêu cầu của bạn. Việc thuê người làm cũng có lợi ích kinh tế như những lợi ích đã và đang khiến các quốc gia giao thương với nhau, hay khiến các công ty ký hợp đồng với kế toán cũng như các hãng luật bên ngoài. Cho dù bạn cũng có thể tự tay thiết kế được một blog đẹp mê hồn, nhưng biết đâu lại có người làm việc đó tốt hơn, nhanh hơn. Thuê người sẽ giúp bạn rảnh tay tập trung vào sở trường của mình và có thể nhờ đó mà mang về cho bạn nhiều tiền hơn. Bằng cách này, bạn vẫn sẽ thu về được từng xu lợi nhuận hết như với các hình thức đầu tư khác – trong khi bạn vẫn tạo được cơ hội thu nhập cho người khác.

Và cuối cùng, để có được một danh mục đầu tư thay thế hoàn bị, có lẽ bạn sẽ phải...

THAY ĐỔI THÓI QUEN MUA SẮM

Ngay cả cách mua sắm của chúng ta cũng có thể tác động tới cộng đồng. Những thay đổi dù nhỏ trong thói quen mua sắm cũng giúp tạo thêm lợi ích cho xã hội.

Những thập kỷ qua, các khu đô thị không ngừng đổi mới và họ đầu đầu tìm cách thúc đẩy thương mại trong phạm vi nguồn lực của mình. Đó là một câu hỏi khó. Kiếm được một doanh nghiệp lớn chịu đặt trụ sở hay nhà máy tại thành phố của bạn quả là một thắng lợi lớn, song việc đó cũng khó như mua vé số mà mong trúng độc đắc vậy. Còn các phương án khác thì sao?

Để trả lời câu hỏi này, năm 2004, hãng nghiên cứu Civic Economics đã thực hiện một cuộc điều tra ở Andersonville, một quận phía bắc Chicago có nhiều cửa hàng nhỏ lẻ, được sắp xếp để khuyến khích khách bộ hành lui tới. Lúc đó, quận này đang cân nhắc chuyện đưa vào các chuỗi cửa hàng, nên Civic Economics so sánh sổ sách tài chính của một số doanh nhân độc lập trên địa bàn với báo cáo tài chính của các chuỗi cửa hàng cổ phần. Kết quả cho thấy, với mỗi 100 đô-la mà một cửa hàng độc lập chi tiêu, thì có tới 68 đô-la lưu hành trong cộng đồng theo hình thức chi tiêu trực tiếp tại địa phương như trả lương thưởng cho nhân viên, lợi nhuận cho các doanh nhân sở tại, thanh toán cho các nhà cung cấp trong vùng và đóng góp vào các quỹ từ thiện địa phương. Với các chuỗi cửa hàng, con số đó giảm xuống chỉ còn 43 đô-la (vì phần lớn lợi nhuận rơi vào túi các cổ đông sinh sống ở những khu vực khác, còn hoạt động từ thiện thì tuân theo quy định của doanh nghiệp thay vì ưu tiên cho địa phương). Nhìn chung, các chuỗi cửa hàng có doanh thu lớn hơn, nên nếu chính quyền thành phố chỉ quan tâm tới doanh thu thuế thì câu chuyện sẽ khác, dù rằng nghiên cứu này cho thấy, nguyên nhân họ có doanh thu cao là vì quy mô của họ lớn, còn doanh thu trên diện tích cửa hàng của hai loại hình này gần như tương đương (thực ra, doanh thu trên diện tích ở các cửa hàng độc lập còn có phần nhỉnh hơn).

Song con số khiến tôi ngạc nhiên nhất lại là tỷ lệ chi trả lương trên doanh thu. Các cửa hàng độc lập dành 28% doanh thu để trả lương cho nhân viên, trong khi các chuỗi cửa hàng chỉ bỏ ra 23%. Năm 2008, Civic Economics một lần nữa khẳng định phát hiện này trong một báo cáo thực hiện tại Grand Rapids, Michigan, trong đó họ so sánh hai loại hình cửa hàng trên nhiều ngành hàng khác nhau. Trong ngành thực phẩm, với mỗi 1 triệu đô-la doanh thu, các chuỗi cửa hàng tuyển dụng 4,2 nhân viên, trong khi các cửa hàng địa

phương tuyến 5 nhân viên. Với mỗi 1 triệu đô-la doanh thu của ngành dược phẩm, các chuỗi cửa hàng tuyến 1,9 nhân viên, các cửa hàng lẻ tuyến 3,3 nhân viên. Với nhà hàng ăn, với mỗi 1 triệu đô-la doanh thu, các nhà hàng lẻ tuyến 14,8 vị trí, còn chuỗi nhà hàng tuyến 9,7 vị trí. Trong ngành ngân hàng, các ngân hàng sở tại dành 1,8% tài sản cho nhân viên, còn chuỗi ngân hàng lớn chỉ dành 1,1%. Dù doanh thu là bao nhiêu, thì các doanh nghiệp địa phương cũng vẫn có mức chi trả lương cao hơn so với các chuỗi cửa hàng. Nói cách khác, các doanh nghiệp địa phương đầu tư nhiều hơn vào con người.

Đây là một phát hiện rất có ý nghĩa. Các thương nhân độc lập không có được lợi thế kinh tế về quy mô như các chuỗi cửa hàng. Thường thì họ phải tự làm marketing, tự mua sắm vật tư và không có các chính sách quy mô tập đoàn trong đó yêu cầu chi tiết về cách bố trí cửa hàng, thậm chí họ còn bỏ qua nhiều quy trình dù không đáng mấy công sức. Điều này không hẳn là tốt hay xấu, mà đó chỉ là cách tối ưu hóa vấn đề ở các khía cạnh khác nhau. Các chuỗi cửa hàng cổ phần có lẽ muốn tìm cách tối đa hóa giá trị cho cổ đông bằng cách hạ thấp chi phí, trong khi các thương gia nhảy bén độc lập lại có thể sử dụng nguồn nhân lực dồi dào của mình để tạo ra vị thế khu biệt cho mình, giúp họ tránh được việc phải cạnh tranh trực tiếp về giá cả.

Đây chính là điều mà Nikki Furrer từng xoay sở làm với Pudd'nhead Books ở St. Louis (một công ty mà cô buộc phải đóng cửa năm 2012). Cô khởi dựng công ty vào tháng 10 năm 2008 với số vốn ít ỏi và thường xuyên phải sống “dưới ngưỡng nghèo khổ”, vì mọi thứ đều dồn cả vào việc kinh doanh. Furrer tập trung xây dựng mô hình dịch vụ chất lượng cao, dù sản phẩm của cô là sách; giá cả không phải là vấn đề vì nhiều khi giá sách đã được in sẵn trên bìa. Nhân viên của cô phải đọc gần như mọi cuốn sách trong cửa hàng để có thể đưa ra những gợi ý chính xác cho đối tượng dùng sách – chính xác tới nỗi Furrer phải đưa ra cảnh báo trên trang web của mình rằng nếu khách hàng nào muốn mua quà tặng cho người khác nhưng giữ nguyên thông tin miêu tả về đối tượng đó hết năm này qua năm khác thì nhân viên cửa hàng sẽ gợi ý cùng một cuốn sách. Nguồn nhân sự có kiến thức giúp mang lại bầu không khí dễ chịu cho cửa hàng – nhất là đối với khu vực sách thiếu nhi – và doanh thu của cửa hàng sách này tăng đều đặn trong giai đoạn kinh tế suy thoái; họ cũng tạo ra một lượng công ăn việc làm tương đối cho địa phương (ít nhất là trong vài năm tồn tại).

Sự khác biệt về nhân lực này hé mở một gợi ý đơn giản đối với những người tiêu dùng có tâm: bạn muốn tạo công ăn việc làm ư? Hãy sử dụng các doanh

nghiệp địa phương. Tức là, hãy chuyển sang mua sắm tại các cửa hàng nhỏ lẻ do doanh nhân địa phương sở hữu. Nghiên cứu tại Grand Rapids của Civic Economics cho rằng chỉ cần chuyển 10% thị phần sang các doanh nghiệp địa phương, thì Hạt Kent đã có thể tạo thêm 1.614 công việc mới – quả là một thông tin lạc quan. Khi các doanh nghiệp địa phương lớn mạnh hơn, có thể họ cũng đạt được một số lợi thế kinh tế về quy mô. Nhưng có lẽ họ cũng không hẳn hoàn toàn không có chút lợi thế nào. Thực ra, chuyện mua sắm chỉ trở nên thú vị khi bạn biến nó thành một trải nghiệm hơn là một hành động thu gom hàng hóa đơn thuần – và một môi trường mua sắm thoải mái, mới lạ sẽ giúp bạn làm được điều đó. Nói như thế không có nghĩa là bạn phải cắt công bỏ tiền của, thời gian ra để chuyển sang mua sắm hoàn toàn ở những cửa hàng địa phương. Nếu cần bỉm của Pampers, bạn có thể đặt mua tại Diapers.com. Nếu bạn thực sự muốn có một chiếc pizza đông lạnh vào lúc 9 giờ tối thứ ba, hãy ghé qua Wal-Mart. Nhưng nếu bạn muốn tìm mua một món quà trị giá 50 đô-la, thì tốt hơn hãy tìm đến cửa hàng sách Pudd'nhead hay ghé vào 71 POP thay vì một cửa hàng dạng chuỗi.

Nhưng, có thể bạn sẽ thắc mắc: nên nhìn nhận việc này là một hình thức đầu tư như thế nào? Sử dụng doanh nghiệp địa phương có thể giúp tạo công ăn việc làm, nhưng điều đó có lợi ích gì cho tôi?

Câu trả lời liên quan tới một định nghĩa rộng hơn về sự thịnh vượng. Một trong những chỉ số hiệu quả nhất để dự báo mức độ hạnh phúc của con người là những mối gắn kết tích cực, mạnh mẽ với xã hội. Một số mối quan hệ này xuất phát trực tiếp từ gia đình nhỏ của bản thân – đây là một lý do để sinh thêm con như chúng ta đã bàn tới ở chương 6 – nhưng nhiều người trong chúng ta phải tự xây dựng cho mình những đại gia đình, thông qua việc chung tay xây dựng các cộng đồng xung quanh, nơi mọi người đều quen biết nhau. Bạn cũng có thể hy vọng rằng cộng đồng đó đang hình thành. Hoặc, bạn có thể chủ động sử dụng nguồn tiền của mình để xây dựng nên nó.

Một trong những minh chứng tuyệt vời nhất – như mô hình 71 POP của Margarita Barry – mà tôi từng gặp là ở Detroit. Trên chuyến đi tìm cô để phỏng vấn, điểm dừng chân đầu tiên của tôi là Slows Bar BQ, nơi tôi dự kiến sẽ gặp một số doanh nhân. Thật bất ngờ, một trong những doanh nhân này lại là đồng sở hữu của cửa hàng Slows, Phil Cooley – một nhân vật thú vị. Cooley xuất thân từ một gia đình khá giả, từng là người mẫu rồi sau đó chuyển sang mở cửa hàng thịt hun khói cao cấp trên nền nhà ga trung tâm Michigan bị bỏ hoang. Khoản đầu tư ban đầu của anh là rất nhiều mồ hôi nước mắt và khoản

ứng trước trong gia tài thừa kế. Món thịt heo kéo ở quán này dĩ nhiên là rất ngon, nhưng người dân Detroit – vốn đang trong giai đoạn khủng hoảng về mối quan hệ cộng đồng, mà đỉnh điểm là cuộc giải cứu ngành ô tô mới diễn ra – lại không quen đi ăn xa, dù nhà hàng đó có món ngon đến đâu. Và quán Slows đã xóa đi được khoảng trống này.

Ngày nay, khi thời tiết tốt, những người dân muốn sử dụng doanh nghiệp địa phương sẵn sàng xếp hàng chờ tới hai giờ đồng hồ để đợi tới lượt phục vụ. Toàn bộ khu nhà ga bỏ hoang này đang dần hồi sinh, vì Cooley đang bắt tay sửa sang những khu nhà trống xung quanh thành các khu chung cư và studio cho giới nghệ sĩ. Công việc này tốn ít hơn tưởng tượng của chúng ta nhiều. Sau bữa trưa trong ngày gặp mặt đó, chúng tôi lái xe vòng vòng và Cooley chỉ cho tôi một căn nhà rộng khoảng 30m² mà anh đang rao bán với giá 100.000 đô-la. Nếu ở New York thì sẽ không có giá đó. Nếu được sử dụng một cách có chiến lược, thì một khoản vốn nhỏ cùng sự nỗ lực cũng có thể làm nên điều kỳ diệu – tôi nghiệm ra điều này khi chúng tôi bước trên khoảng sân lầy lội để đi vào một ngôi nhà thoát nhìn tương nhà hoang. Cooley cho hay ngôi nhà này là một dự án khác của anh; và anh chỉ cho tôi những vân gỗ tinh tế trên tường. Hóa ra, một nghệ sĩ địa phương đã tạo nên một hành lang đầy nghệ thuật ở nơi tưởng chừng như doanh trại dã chiến của quân đội. Cooley nói với tôi, giọng đầy tin tưởng: “Chị thấy đấy, chỗ nào cũng đầy tiềm năng.”

Kết quả cốt lõi của sự đầu tư vào cộng đồng này là Cooley dần quen mặt biết tên tất cả mọi người ở Detroit và thậm chí là trên thế giới, bởi mọi người kéo theo các vị khách – như tôi chẳng hạn – tới quán Slows. Những người dân địa phương muốn cho du khách thấy một trải nghiệm hoàn toàn khác biệt về Detroit. Bạn không thể làm thế nếu tới chuỗi cửa hàng ăn của Applebee. Cooley quen biết giới nghệ sĩ ở Detroit trong quá trình nâng cấp các studio và anh cũng gặp những người có mong muốn xây dựng cộng đồng thông qua các dự án làm đẹp cho cộng đồng (và hiệu ứng phụ của nó là khiến cho cảnh quang xung quanh quán Slows trở nên đẹp đẽ hơn). Sự đầu tư của Cooley vào quán Slows giúp anh giàu có – theo thông tin từ *New York Times*, quán này mang lại doanh thu 1,8 triệu đô-la ngay năm đầu hoạt động – và không ngừng phát triển trong những năm sau đó. Nhưng không chỉ có thế, việc tạo ra 105 công ăn việc làm mới – vốn là thứ đang rất cần ở đây – tại 2 địa điểm Detroit và xây dựng một cộng đồng thịnh vượng lại khiến anh giàu có hơn theo một nghĩa rộng hơn. Số tiền của Cooley đã tạo nên được một cộng đồng theo đúng mong muốn của anh.

Dù không có điều kiện mở một quán ăn giống như quán Slows, nhưng bạn vẫn có thể làm thực khách ở một nhà hàng tương tự nơi bạn sống và góp sức xây dựng nên những địa điểm độc đáo, nơi mà ai cũng muốn ghé thăm. Càng nhiều khách đến thăm nghĩa là càng có thêm nhiều tiền đổ về và mọi người ở nhiều lĩnh vực khác nhau càng có thêm cơ hội chung hưởng những lợi ích của chúng. Jessica Jackley, đồng sáng lập ProFounder (chị cũng là nhà sáng lập của trang web Kiva giúp cung cấp những khoản vay nhỏ cho doanh nhân ở các nước đang phát triển), cho biết: “Với tư cách là một xã hội, chúng ta đang đầu tư quá mức vào những tập đoàn khổng lồ. Khi đầu tư vào những doanh nghiệp nhỏ, bạn sẽ biết được rằng mình đang làm một hành động cụ thể, trực tiếp và hữu ích cho chính cộng đồng của mình.” Và cộng đồng đó thường sẽ mang lại những điều hữu ích và trực tiếp cho chính bản thân bạn.

Chương 10

Bài thơ cho chiếc túi Ziploc

Tôi cam đoan là hãng S.C Johnson không thuê tôi quảng cáo, nhưng quả thực là tôi rất yêu quý những chiếc túi đựng đồ ăn Ziploc.

Khi còn nhỏ, tôi và các anh chị em trong nhà thường mang đồ ăn trưa tới trường, tức là gia đình tôi đã phải sử dụng một số lượng túi đựng sandwich khổng lồ. Vì lý do kinh tế nên chúng tôi thường dùng loại túi làm thủ công, nên thường phải cuộn lại hoặc xoắn đầu túi. Tôi nghĩ bố mẹ tôi cho rằng không có nhiều khác biệt giữa những chiếc túi loại này với túi Ziploc, nên họ thích dùng tiền vào việc khác hơn. Tôi cũng không nghĩ nhiều về chuyện đó, cho tới mùa thu năm 2006, khi các sân bay áp dụng các biện pháp an ninh mới (sau vụ phát hiện một âm mưu đánh bom xuyên Đại tây dương), trong đó hình ảnh những chiếc túi Ziploc được chú ý đặc biệt. Hành khách được yêu cầu đựng đồ cá nhân trong những chiếc túi khóa trượt trong suốt. Trong chuyến bay tới dự đám cưới một người bạn vào tháng 11 năm đó, tôi đã dùng thử một chiếc túi Ziploc và thấy thật tuyệt vời.

Đã bao giờ bạn tự hỏi những chiếc túi xinh xinh này thực sự tuyệt vời đến mức nào chưa? Chất nhựa đẹp, dày dặn. Bạn có thể biết trong đó đựng những gì, nhưng chiếc khóa trượt đã giữ mọi thứ an toàn – dù chúng là đồ lật vật như miếng bim bim, hay đồ ướt như khăn ẩm. Ngay từ lúc đưa đồ đựng cá nhân vào những chiếc túi này, tôi đã mê mẩn chúng. Tôi thường lấy cả nắm túi đó ở điểm phát túi miễn phí tại sân bay cho những người không nhớ quy định này, để họ có thể mang kem đánh răng, bàn chải qua chốt an ninh. Tôi tích trữ hàng đồng túi và dùng đi dùng lại cho tới khi đồ trang điểm của tôi làm chúng trở nên cáu bẩn, hay những chiếc dao cạo tạo ra những lỗ thủng lỗ chỗ trên mặt túi.

Thế rồi, cách đây khoảng 2 năm, khi tôi đang rửa những chiếc túi Ziploc đã tã mòn của mình, một ý nghĩ chợt lóe lên: tôi có thể *mua* chúng kia mà.

Có vẻ đây là một thực tế hiển nhiên, nhưng nhiều người trong chúng ta học các thói quen từ khi còn bé. Trái với quan niệm thông thường, ảnh hưởng của bố mẹ đối với thành công lâu dài của con cái hầu như không đáng kể, trong khi những thói quen lật vật dường như lại mang tính di truyền. Khi gọi hamburger

ở nhà hàng, bao giờ tôi cũng gây những miếng dưa chua ra, bởi lẽ đây là điều mà cả gia đình tôi ai cũng làm – như thể dưa chua là thứ cần phải vứt đi vậy. Tương tự, từ những ngày còn ngồi lọt thỏm trong chiếc xe chở hàng ở siêu thị, tôi đã được học rằng những chiếc túi đựng sandwich sản xuất thủ công đã vô cùng hoàn hảo rồi. Vậy nên mới có chuyện khi lần đầu tiên cầm gói túi Ziploc và bỏ ra 2 đô-la để mua về cái sự xa xỉ là được sở hữu chúng, tôi cảm thấy như mình đang tiêu xài thứ gì đó hoang phí lắm. Tôi cố gắng dùng chúng thật tận tụy, tôi đã hóa sự thoải mái của hành động phù phiếm này.

Chồng tôi không gặp phải cảnh day dứt lương tâm như tôi khi ở siêu thị – nhưng đương nhiên, tránh được vỏ dưa vẫn gặp phải vỏ dứa. Anh phải mất hàng năm trời mới chịu thái bỏ những chiếc áo sơ mi đã cũ sờn khỏi tủ quần áo, nhưng vô cùng thoải mái khi chi tiêu ở siêu thị. Hệ quả là, trong một chuyến mua sắm ở Costco sau lần đầu tôi “vung tay quá trán” với gói túi Ziploc, chồng tôi mang về cả một thùng đựng hàng trăm, thậm chí hàng nghìn chiếc túi Ziploc. Mỗi lần rút ra một chiếc và nhìn thấy cả một khối túi đồ sộ chưa dùng đến, tôi lại thoáng rùng mình.

Nhưng câu hỏi ở đây là: tôi sẽ còn cảm thấy rùng mình thế này đến bao giờ? Ngay cả bây giờ, tôi vẫn nơm nớp lo rằng đồng túi ấy sẽ mòn dần đi. Có hôm, khi lái xe về nhà với chiếc túi đựng 10 chiếc bánh quy xoắn bị vỡ một nửa, tôi không đổ đồng bánh đi để giữ lại chiếc túi mà quẳng cả gói bánh đi. 10 năm nữa, có khi tôi còn không thèm nghĩ tới những chiếc túi Ziploc nữa và coi sự phục vụ của chúng là tất nhiên. Và con cái tôi cũng vậy, chúng cũng sẽ vô tư chọn những mặt hàng trong siêu thị mà không cần phải mảy may cân nhắc xem liệu có đáng bỏ thêm tiền để mua về sự thoải mái cho bản thân hay không.

Giới nghiên cứu gọi hiện tượng này là “guồng quay hưởng lạc”, tức là khi con người càng kiếm được nhiều tiền, thì kỳ vọng của họ càng lớn. Nếu bạn chưa từng đi ăn hàng, thì chỉ cần có dịp ngồi ăn ở chuỗi nhà hàng T.G.I Friday’s cũng là đỉnh cao của sự vui sướng rồi. Nhưng nếu là thực khách thường xuyên của các hàng quán, bạn sẽ sớm nhận ra rằng mỗi nhà hàng đều có kiểu chế biến và nước sốt riêng. Bạn sẽ đánh giá bữa ăn của mình theo chuẩn xếp hạng sao vàng của Michelin.

Chúng ta tìm đến cuốn sách này để mong tìm cách lấy tiền bạc mua về hạnh phúc, tức là dùng tiền để làm giàu cho những trải nghiệm hoặc tạo thêm không gian cho những thứ có ý nghĩa trong cuộc sống của mình. Nhưng liệu có lúc nào đó, khi tiền bạc không còn mang lại cho chúng ta sự thỏa mãn như trước kia? Khi lấy tiền để kiến tạo hạnh phúc, liệu lượng tiền cần thiết để khiến chúng

ta cảm thấy hài lòng có tăng dần theo thời gian? Liệu có đến lúc nào đó, chúng ta phải cần đến rất nhiều tiền để có thể mua về sự hài lòng? Có cách nào để thoát ra khỏi cái “guồng quay hưởng lạc” này hay không, hoặc khiến nó quay chậm lại để chúng ta vẫn còn kịp tận hưởng những thứ xa xỉ nho nhỏ của cuộc sống như những chiếc túi Ziploc hay một tuýp kem đánh răng chất lượng? Nhưng quan trọng hơn hết, liệu có cách nào giúp chúng ta dạy con cái cách trân trọng giá trị của từng đồng đô-la mà không cần phải khép chúng vào cái khuôn khắc khổ mà chúng ta – những bậc phụ huynh – đã phải lăn lộn làm việc nhiều năm trời để mong thoát ra?

Câu trả lời không đơn giản chút nào. Có lẽ lẫn ranh giới giữa việc dạy con cách dùng tiền thông minh với việc dạy chúng cách tiêu xài cẩn thận và hoang phí mỏng manh hơn nhiều so với hình dung của chúng ta. Nhưng tôi cho rằng cần phải dạy con cách cảm nhận về sự đủ đầy bên cạnh những nỗi lo thông thường rằng chúng chẳng bao giờ có đủ cái gì cả.

NHỮNG NẮC THANG BẤT TẬN

Chúng ta sống trong một xã hội tin tưởng rằng theo thời gian, khả năng tài chính của con người sẽ dần được cải thiện. Chúng ta kỳ vọng rằng con cái rồi sẽ khá giả hơn bố mẹ. Năm 2007, Oprah Winfrey chia sẻ với các sinh viên tốt nghiệp trường Đại học Howard rằng mong ước thiết tha của bà cô dành cho cô là cô sẽ có cơ hội phục vụ những người da trắng tốt bụng, biết cư xử tử tế với người giúp việc. Cái hài hước ở đây là có vô vàn những người da trắng (và người da màu) tốt bụng cũng phải vật lộn, tranh giành lẫn nhau để được làm việc cho nhà tỉ phú tay không dựng nổi cơ đồ kia. Hay chuyện Tổng thống Barack Obama lớn lên trong cảnh mẹ con đùm bọc lẫn nhau sống qua ngày đoạn tháng mà rồi trở thành người đàn ông quyền lực nhất thế giới.

Có hàng triệu câu chuyện tương tự với mức độ tương phản ít gay gắt hơn. Tôi đã dành phần lớn thời gian hè năm 2010 để đi quanh New York, tìm hiểu lời giải thích cho sự suy giảm về số lượng người Hàn Quốc làm nghề bán hoa quả cho City Journal và rồi phát hiện ra một tấm gương thành công mới về kinh tế. Những người Hàn Quốc nhập cư vào Mỹ trong các thập kỷ 1970 – 1980; và, khi phải đối diện với tình trạng bị phân biệt chủng tộc trên thị trường lao động, họ đã quyết định tự đứng ra kinh doanh. Làm việc trong các nhà hàng và cửa hàng thực phẩm là một công việc gian nan, nguy hiểm, song nó giúp mang lại cho họ chỗ đứng ổn định về mặt kinh tế trên đất Mỹ, để họ yên tâm khích lệ con cái học hành. Và những đứa trẻ này đã không phụ lòng mong mỏi của bố

mẹ: thế hệ người Mỹ gốc Hàn thứ hai hiện đang là những bác sĩ, giáo sư, công chức nhà nước chứ không còn là những người bán vé số dạo ở các nhà hàng nữa.

Dĩ nhiên, những giai thoại vốn không có ý nghĩa tự thân. Thống kê cho thấy tính lưu động về kinh tế ở nước Mỹ đã giảm đi trong những thập kỷ gần đây và thấp hơn so với nhiều quốc gia phát triển khác. Dù chúng ta có những tấm gương sáng như Winfrey và Obama, song – thật không may – tính lưu động giữa các thế hệ ở người Mỹ gốc Phi cũng kém phổ biến hơn so với người Mỹ da trắng. Các dữ liệu trong bản báo cáo “Tình trạng của người lao động Mỹ” do Viện Chính sách Kinh tế công bố cho thấy, trong số những trẻ em người Mỹ gốc Phi sinh ra trong nhóm 25% gia đình có mức thu nhập thấp nhất, có tới 62,9% vẫn tiếp tục ở nhóm này khi trưởng thành. Chỉ có 3,6% vươn lên để có mặt trong danh sách 25% người có thu nhập cao nhất. Tuy nhiên, trẻ em da trắng sinh trưởng trong các gia đình nghèo lại không phải chịu bản án đó. Chỉ có 32,3% trẻ em da trắng xuất thân từ nhóm 25% gia đình có mức thu nhập thấp nhất vẫn tiếp tục ở lại nhóm này khi trưởng thành và có tới 14,2% vươn tới danh sách 25% người giàu nhất. Tuy vậy, cuộc điều tra đầu năm 2011 của tờ *Washington Post* lại cho thấy phần lớn người Mỹ – thuộc mọi màu da – đều cho rằng thế hệ con cái có cuộc sống khá giả hơn thế hệ bố mẹ, con số này là 51% với người da trắng, 53% với người da đen, 52% với người gốc Tây Ban Nha và chỉ có 19% người có suy nghĩ ngược lại. Số lượng người tâm niệm rằng “con hơn cha” đông hơn. Điều ngạc nhiên nằm ở chỗ, trong số những người Mỹ gốc Phi, có tới 60% tin tưởng rằng con cái họ sẽ có cuộc sống đủ đầy hơn so với thế hệ bố mẹ, trong khi chỉ có 18% có suy nghĩ ngược lại – tức là nhìn chung, họ có cái nhìn lạc quan hơn so với những bậc phụ huynh da trắng (36% so với 31%). Cho dù các số liệu thống kê không cho thấy xu hướng cải thiện mức thu nhập, song chúng ta vẫn tin rằng xu hướng đó tồn tại.

“Guồng quay hưởng lạc” là một thành tố cơ bản trong niềm tin này trên những nấc thang bất tận. Giới kinh tế học thậm chí còn phải đưa nó vào trong dữ liệu tính toán chi phí sinh hoạt. Bạn thử nghĩ mà xem. Trong lúc đang đọc cuốn sách này, nếu phải đứng lên đi lấy cốc nước uống, bạn có ngạc nhiên khi thấy nước sạch tự xuất hiện trong nhà dù bạn không cần phải nhấc tay động chân? 150 năm trước, đây là cả một bước cải thiện nhảy vọt về chất lượng sống đấy. Còn giờ đây, chúng ta chỉ để ý đến nó khi không có nước mà thôi. Tiếp nữa, việc chúng ta hiển nhiên cho rằng con mình sẽ sống sót qua thời kỳ sơ sinh cũng là một guồng quay hưởng lạc khác mà chúng ta may mắn được làm quen.

Song guồng quay hưởng lạc lại là một hiện tượng khó nắm bắt. Nhiều nghiên cứu đã cùng đi đến một kết luận rằng phụ nữ hiện đại không hạnh phúc bằng phụ nữ của 50 năm về trước. Một số người tôn sùng truyền thống lấy đây làm bằng chứng cho thấy phụ nữ chỉ muốn quanh quẩn ở nhà dọn dẹp thay vì chen chúc giành giật nơi công sở – nhưng sự vận động của cái guồng quay hưởng lạc cũng đòi hỏi chúng ta phải thay đổi khung tham chiếu. Có lẽ trước đây phụ nữ chỉ so sánh mình với những người phụ nữ khác, còn giờ đây, chúng ta so sánh mình với cả nam giới và trong bối cảnh bùng nổ cơ hội như hiện nay, chúng ta không chỉ so sánh mình với bất kỳ người nam giới nào, mà còn với những người đàn ông đang ngồi trên chiếc ghế quyền lực trong các công ty. Guồng quay hưởng lạc đã khiến chúng ta cảm thấy mình ít hạnh phúc hơn – hay khá khảm nhất là bằng – so với trước kia, dù rằng chúng ta ngày càng có nhiều thứ hơn. Chúng ta dần quen với tình trạng sống của mình và rồi quay trở lại mức độ hạnh phúc trước đây.

Tôi có thể nghiệm thấy điều này trong chính cuộc sống của mình. Lần đầu tiên khi bài báo của tôi được đăng tải trên tờ *USA Today*, khi tôi vẫn còn là một thực tập sinh trẻ tuổi, hình như tôi đã đi thu thập mọi ấn bản của số báo đó trong khu vực thành phố Washington. 10 năm sau đó, sau khi đã xuất bản hàng trăm bài báo, tôi chỉ cắt và giữ lại một hay nhiều nhất là hai ấn bản. Tình hình tài chính của tôi cũng khá hơn nhiều so với hình dung trước kia. Và rồi, khi 24 tuổi, tôi tình cờ gặp được một anh chàng tốt bụng trong quán bar – một anh chàng thuộc tuýp doanh nhân, học trên tôi 10 khóa và làm ăn rất cừ. Khi cưới anh ấy, cuộc sống của tôi đã sang một trang mới mà tôi chưa từng nghĩ tới và rốt cuộc, điều đó đã khiến tôi phải đặt câu hỏi: Nếu một người *có thể* mua được nhiều loại hàng hóa hay trải nghiệm theo sự dẫn dắt của nền văn hóa tiêu dùng, thì liệu người đó có tiếp tục tìm thấy niềm vui trong những thứ nhỏ bé nữa hay không?

Trên thực tế, một số nghiên cứu đã chỉ ra rằng tiền bạc khiến chúng ta khó hưởng thụ những niềm vui nhỏ bé hơn. Một công trình đăng tải trên tờ *Psychological Science* năm 2010 đo lường tác động của thu nhập hay tiền bạc đối với hạnh phúc và việc tận hưởng những cảm xúc tích cực. Các tác giả của công trình này cho hay, nhiều nghiên cứu khác đều cho thấy những tác động tiêu cực; điều hay ho hơn nữa là, khi cho những người tham gia nghiên cứu này ở Canada nhìn vào những bức ảnh chụp tiền rồi sau đó đưa chocolate cho họ ăn, họ lại dành ít thời gian nhâm nhi tận hưởng những thanh chocolate đó hơn. Đây là cái mĩa mai của con người. Chúng ta mong muốn những thứ mà mình không có, để rồi khi có rồi chúng ta lại không còn muốn chúng nữa.

Pablo Picasso có lời giải thích chí lý nhất khi nói: “Tôi thích sống như một người nghèo với rất nhiều tiền trong tay.”

Chúng ta phải làm điều đó như thế nào? Hãy liên tục duy trì sự hào hứng của mình trước những trải nghiệm mới hay những chiến thắng nhỏ bé – đó là một thái độ mà tôi mong muốn có và đang tích cực trau dồi. Trường hợp của tôi thì dễ dàng hơn bởi tôi vốn có thói quen sống tằn tiện. Tôi đã phải mất hàng năm trời mới thoát ra khỏi cái cảm giác day dứt mỗi khi mua những chiếc túi Ziploc, nên hẳn là tôi sẽ không đi sùng bái những chiếc giày hàng hiệu, mà nếu có thể đi chẳng nữa, thì chắc cũng phải mất hàng chục năm nữa chứ không ít. Việc có con nhỏ cũng góp phần làm guồng quay hưởng lạc quay chậm lại, bởi nó khiến việc hưởng thụ những thú vui xa xỉ mà lẽ ra trên lý thuyết tôi hoàn toàn có thể thực hiện được (như ăn hàng và thoải mái di chuyển, không phải nheo nhóc tay bế tay bồng) trở nên khó khăn hơn. Tôi vẫn có những thú vui xa xỉ ấy, nhưng ở mức độ ít hơn so với khi chưa có con và chúng mang lại cho tôi những niềm sung sướng hân hoan hoàn toàn mới mẻ. Sau chuyến bay nhọc nhằn, chăm bẵm và trông lũ con nghịch như quỷ sứ, thì chỉ cần có cơ hội ngồi đọc báo trên một chuyến bay cũng đủ khiến bạn cảm thấy thư thái như đang ở spa rồi. Hơn nữa, vì tôi thích ngồi viết lách hơn là đi mua sắm, nên hiếm khi tôi lang thang ở các cửa hàng để cân nhắc xem tiền mình làm ra có thể mua được những gì.

Mà dù cho bạn không có thói quen sống tằn tiện và cũng chẳng có con nhỏ, thì cách tốt nhất để duy trì sự hứng khởi với những thú vui nho nhỏ vẫn là tự nhắc nhở mình rằng thú vui rốt cuộc vẫn chỉ là thú vui mà thôi. Nghiên cứu về thái độ tri ân trong cuộc sống có lẽ đã bị thổi phồng lên quá đáng, song cũng đâu có hại gì nếu bạn luyện cho tâm trí mình tìm kiếm niềm vui ở những điều giản dị. Chiếc máy tính chạy êm. Một ngày nắng đẹp. Lọ dầu gội đầu thơm tho. Một tách cà phê ngon. Tất cả đều có thể vô tình trôi qua hoặc bạn có thể để ý, ghi chép lại và hân hoan vì có chúng.

Chẳng có gì thực sự chính xác về mặt khoa học ở đây cả, dù tôi thấy thật nực cười khi “đơn giản” lại trở thành một ngành công nghiệp đồ sộ. Hẳn là phải có lý do gì đó nên cuốn tạp chí Real Simple mới có tên như vậy chứ; tuy nhiên, một chiếc quần vải lanh trị giá 400 đô-la, hay những món đồ thời trang tương tự có mặt trong mục thời trang của tờ tạp chí này, lại không hề đơn giản chút nào. Ngày nay, chúng ta chăm chú tìm kiếm những mẫu chuyện có ý nghĩa và luôn tìm cách thoát ra khỏi đồng lõa xôn của cuộc sống hiện đại để tìm hạnh phúc ở những thứ phi vật chất, chẳng hạn như ngửi một bông hoa, đánh một

phím đàn. Và như vậy, hãy nhớ rằng cái guồng quay hưởng lạc không phải lúc nào cũng tệ hại. Chúng ta nên kỳ vọng vào sự xuất hiện hiển nhiên của nguồn nước sạch, vào sự no đủ cho con trẻ – và đó chính là dấu hiệu của sự tiến bộ, để chúng ta thấy rằng không có điện thoại di động chỉ là một sự thiếu thốn, chứ chưa hẳn là một sự thiếu thốn *thực thụ*.

TÔI DẠY CHO CON CÁI NHỮNG GÌ?

Tôi nghĩ những chiếc quần vải lanh trị giá 400 đô-la của tờ tạp chí *Real Simple* đã mang đến một thông tin thú vị về mối quan hệ yêu-ghét của chúng ta đối với cái guồng quay hưởng lạc kia – và thông tin này có nhiều ý nghĩa đối với các bậc phụ huynh. Chúng ta lên án xã hội vật chất, nhưng lại không muốn có kỷ luật nghiêm khắc. Chúng ta ca ngợi những món đồ ăn đơn giản nhà làm... nhưng lại chẳng ưa gì món sa lát ngọt Jell-O rẻ tiền mà các bà các mẹ thế hệ nghèo khổ trước đây của mình làm ra. Tôi sẵn lòng sống chật chiu tằn tiện vì những mục tiêu tài chính lớn hơn, nhưng vẫn có những giới hạn. Tôi không muốn sống ở một khu tồi tàn, hay phải học lại những kỹ năng nấu mỳ từ thuở mới ra trường, trừ khi tôi quá thèm ăn mỳ.

Con cái tôi rồi sẽ nhận ra được điều này, nên gần đây tôi trăn trở nghĩ cách nên dạy con cái những gì về chuyện tiền nong. Trên Internet đầy rẫy các lời khuyên, mẹo mực, nhưng tôi thấy nhiều khi những lời khuyên đó chẳng dựa trên nghiên cứu nào sát. Vậy nên, để tìm hiểu kỹ hơn, tôi tìm tới Lewis Mandell, chủ nhiệm danh dự của Trường Quản lý SUNY Buffalo. Anh đã có nhiều năm nghiên cứu về đề tài trẻ nhỏ và tiền bạc; anh chia sẻ: “Thật hay là trong cuộc sống có vô vàn các chuyên gia về trẻ em. Họ viết sách về trẻ em và nói đủ thứ trên trời dưới biển về trẻ em như thể đó là những chân lý đã được chấp nhận vậy. Ấy vậy mà những thông tin của họ hoàn toàn không hề được xác thực bởi bất kỳ dữ liệu hay nghiên cứu nào.”

Chẳng hạn, có nên cho trẻ tiền tiêu vặt không? Có vẻ như đây là một cách trực tiếp dạy chúng cách quản lý tiền nong. Cứ cho chúng 5-10 đô-la mỗi tuần rồi để chúng tự xử lý những khoản tiêu pha vặt trong khoảng đó. Tương tự, chuyện dạy học sinh cấp ba về môn tài chính cũng có vẻ hay ho. Cứ nhìn vào tỷ lệ những người lớn đang phải sống theo kiểu giật gấu vá vai và không hề có khái niệm gì về cái gọi là lãi suất đối với thẻ tín dụng, thì rõ ràng việc dạy con trẻ kiến thức về tiền bạc không có gì là sai cả.

Nhưng như chúng ta đã thấy trong chương nói về chi phí biên khi sinh thêm

con, con người quá phức tạp, nên một cộng một chưa chắc đã bằng hai. Theo chia sẻ của Mandell, nghiên cứu của anh cho thấy những trẻ được nhận tiền tiêu vặt đều đặn không kèm theo điều kiện gì (ví dụ, làm việc nhà mới được bố mẹ cho tiền) thường lại ít nhạy bén về mặt tài chính hơn so với những trẻ được bố mẹ trả công để làm việc nhà và những trẻ không có khoản tiêu vặt nào. Phân tích trong nhiều nghiên cứu về tiền tiêu vặt cho thấy, “những khoản tiền tiêu vặt không kèm theo điều kiện gì sẽ khiến trẻ nhỏ cảm thấy chúng có quyền hưởng thụ số tiền đó, dẫn tới hiện tượng trẻ ít có mong muốn lao động, vì chúng thấy rằng tiền tự xuất hiện mà không cần chúng phải động tay động chân”, Mandell nói. Trên lý thuyết, những trẻ phải lên tiếng xin tiền bố mẹ mỗi khi muốn tiêu pha cũng nhận thấy rằng chúng không cần phải làm việc mà vẫn có tiền, nhưng hãy nghĩ mà xem: liên tục phải đàm phán với bố mẹ để lấy tiền cũng là một công việc đầu kém phần cực nhọc! Theo Mandell: “Tôi thường so sánh những đứa trẻ đó với những chuyên viên phát triển ở một tổ chức phi lợi nhuận. Họ đi làm và công việc của họ là kêu gọi lòng hảo tâm quyên góp của mọi người.” Như vậy, lũ trẻ sẽ phải suy nghĩ xem việc gì nên xin tiền, việc gì không và chúng cũng phải mất khá nhiều thời gian vò đầu bứt tai mà nghĩ ra đủ thứ lý do chính đáng để xin xỏ bố mẹ. Trong khi đó, những trẻ được nhận tiền tiêu vặt vô điều kiện sẽ đi đến chỗ tin rằng (mà nhiều người lớn cũng có chung quan niệm này) chỉ cần có mặt là đến tháng sẽ được nhận tiền. Dần dà, chúng không còn bận tâm tới chuyện tiền nong nữa.

Tương tự, Mandell cũng phát hiện ra rằng các học sinh lớn từng tham gia cả những khóa học nâng cao về tài chính cũng không ghi được điểm cao hơn trong những bài kiểm tra về kiến thức tài chính. Về sau, chúng vẫn phải gánh những khoản nợ thẻ tín dụng hay tài khoản bị thâm hụt như thường. Như vậy, theo Mandell, các khóa học cũng không có tác dụng gì. Anh cho rằng, khác với các kỹ năng lái xe được dạy trong khóa dạy lái xe, phần lớn những kiến thức về tài chính đều không mang lại ích lợi trực tiếp nào cho trẻ vị thành niên mới 17-18 tuổi. Phải vài năm nữa chúng mới nghĩ tới chuyện mua đồ trả góp và ngay cả những em có mức thu nhập ổn định cũng hiếm khi phải một mình chịu trách nhiệm nuôi cả gia đình. Như vậy, tương tự như với các môn học, ngay khi thi xong thì “chữ thầy trả thầy” hết. Và đến khi thực sự cần đến những thông tin này, chúng ta thường tìm kiếm ở những nguồn khác chứ ít khi quay về với những gì đã được dạy ở trường.

Vậy nên hiểu điều này như thế nào? Có những thứ dường như quan trọng hơn đây. Cũng giống như câu chuyện của tôi với đồng dưa chua hay những chiếc túi sản xuất thủ công, trẻ nhỏ học thói quen từ bố mẹ, dù rằng bố mẹ

không hề dạy dỗ chúng điều gì về vấn đề tài chính.

Nhà tâm lý học hành vi Matt Wallaert từng là chuyên gia hàng đầu tại Thrive, một công ty cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính cá nhân trực tuyến. Anh chia sẻ: “Tôi đã nói chuyện với hàng nghìn người về vấn đề tài chính cá nhân. Trong số những người rất giỏi kỹ năng quản lý tiền bạc mà tôi từng gặp, không ai không nói rằng: ‘Tôi học những điều đó từ bố mẹ tôi.’” Nếu con cái bạn thấy bạn trả tiền hóa đơn đúng hạn, không vung tay quá trán và tích trữ tiền bạc cho tương lai, thì những hành động này sẽ trở thành thông lệ đối với chúng. Nếu con bạn có tài khoản tiết kiệm và chúng được biết rằng tiền mừng sinh nhật, tiền mừng trong các dịp lễ tết của chúng đều sẽ được chuyển một phần vào tài khoản đó, dần dà, đây sẽ là một thói quen rất khó bỏ. Chuyện tiết kiệm sẽ trở thành một thói quen hàng ngày. Theo Mandell, bên cạnh sự thiếu phù hợp khi dạy kiến thức tài chính cho trẻ vị thành niên, một lý do khác khiến những khóa học này ở trường cấp ba trở nên không hữu dụng với trẻ là những quan niệm về tài chính vốn đã ăn sâu bén rễ trong chúng từ rất lâu. Những sự can thiệp để uốn nắn tư duy cho trẻ chỉ có tác dụng thực sự khi được tiến hành ở lứa tuổi 8-12. Mà như thế cũng chưa hẳn đã chắc là chúng sẽ phát huy tác dụng thực tế. Có nhiều trường hợp bố mẹ sống tằn tiện mà con cái lại sống theo kiểu bóc lột ngân sách dài – nhưng tác động tới trẻ ở độ tuổi càng nhỏ càng tốt.

Đọc giả trên blog của tôi và nhiều chuyên gia khác mà tôi có dịp phỏng vấn cũng có vô số các mẹo mực khác nhau (một số người cũng không nhất trí với quan điểm của Mandell). Những lời khuyên đặc dụng nhất đều xoay quanh việc phải cởi mở chia sẻ với con cái về tình hình tài chính của bố mẹ, để lũ trẻ không coi tiền bạc là điều gì đó bí mật. Hãy dạy con từ vết xe đổ của những người họ hàng gần gũi. Hãy lấy thời gian xem tivi làm công cụ dạy dỗ. Theo Shay Olivarria, diễn giả kiêm tác giả của những cuốn sách hướng dẫn kiến thức tài chính, cho biết: “Tivi đem lại những cơ hội dạy con tuyệt vời.” Nếu thấy lũ trẻ đang ngồi xem những chương trình không nên xem (chẳng hạn những chương trình giới thiệu về lối sống xa hoa của những người nổi tiếng), thì chỉ ít, bạn cũng có thể lợi dụng được tình hình đó. Hãy hỏi con: tại sao những nhân vật này lại cho rằng nhà đẹp xe xịn là minh chứng cho sự thành công? Hãy cho chúng biết rằng khoản thanh toán lãi suất vay trả góp thấp sẽ giúp chúng dễ xoay sở vào mỗi tháng hơn và nếu bạn đang phải làm thêm giờ để đủ tiền đưa cả nhà đi nghỉ mát hay để trả nợ, hãy chỉ cho chúng thấy mối quan hệ giữa lao động với kết quả mong muốn. Hãy nhớ rằng khi được nuôi dưỡng trong một nền văn hóa phi tiền mặt, trẻ nhỏ có thể sẽ gặp khó khăn trong việc hiểu tiền là gì. Olivarria cho hay: “Rất nhiều trẻ em không hiểu quy trình vận

hành của những chiếc thẻ ATM. Chúng cứ nghĩ rằng việc rút tiền ở máy ATM là điều kỳ diệu mà không biết rằng bạn phải gửi tiền vào ngân hàng rồi mới được phép rút ra.” Có thể chúng cho rằng hề cứ cần mua thứ gì, bạn chỉ cần ra máy quẹt thẻ là có tiền, chứ đâu hiểu rằng có vay thì có trả. Vì thế, đôi khi bạn cũng nên dùng tiền mặt để dạy con chuyện tiền nong. Đồng thời, hãy để chúng tự vấp ngã vài lần. Olivarria thích đưa các cháu tới các công viên giải trí gần nhà ở California. Cô cho chúng một khoản tiền nhất định (chẳng hạn 20 đô-la) và bảo chúng tự đi mua đồ ăn hay những gì chúng thích. Rõ ràng, khi một đứa trẻ lần đầu cầm tiền trong tay, nó sẽ ngay lập tức tiêu hết số tiền đó cho một món đồ chơi xa xỉ, để rồi cả ngày chịu thêm thuồng nhìn các anh chị em mình ăn hamburger hay kem ngon lành và mua các món đồ lưu niệm khác từ số tiền được quản lý khéo léo của chúng. Olivarria nói: “Đó là một bài học tuyệt vời. Tôi thà để một đứa trẻ 8 tuổi nhìn đói ở khu giải trí Disneyland vì nó đã lỡ tay sắm con chuột Mickey to đùng hơn là nhìn một gã 30 tuổi đẩy con cái vào cảnh màn trời chiếu đất vì tiêu hoang.”

Hãy khích lệ con bạn tìm hiểu giá trị bản thân khi chúng bắt đầu tự kiếm tiền qua việc trông trẻ, cắt cỏ, hay một công việc bán thời gian khác. Hãy nói với chúng về các loại thuế, về lý do phải đóng thuế và các loại lãi suất được hình thành ra sao. Leah, một độc giả trên blog của tôi, cho biết sau khi cô đủ 16 tuổi, cô hiểu rõ mọi góc ngách tình hình tài chính của gia đình, vì bố cô là người tự kinh doanh và ông chính thức phong cô làm kế toán cho ông. Leah đã vất vả tự học phần mềm kế toán, cô cũng phạm nhiều sai lầm đắt giá, nhưng “khi lòng tự tin và kỹ năng của tôi dần phát triển, tôi thậm chí lại cảm thấy thích thú với công việc đó. Tôi tiếp tục làm việc cho bố mẹ mình cho tới khi lập gia đình năm 23 tuổi.” Bạn cũng có thể để con tự chịu trách nhiệm thanh toán các khoản hóa đơn trực tuyến dưới sự giám sát của mình; bạn sẽ biết rằng nó đã học được cách quản lý tiền bạc khi nó dành một khoản ngân sách hạn chế cho việc mua sắm dịp Giáng sinh thay vì đòi hỏi mọi thứ.

Dĩ nhiên, quá trình này cũng đòi hỏi bạn phải tự tìm hiểu những quan niệm của bản thân về chuyện tiền bạc. Tôi vẫn đang loay hoay với vấn đề này. Khi mới tính đến chuyện phải dạy con về vấn đề tiền bạc, suy nghĩ đầu tiên của tôi là phải cho chúng “biết giá trị của từng đồng”. Tôi tin mình sẽ có được sự tự do vô bờ về tài chính nếu biết sống chất chiu, tích lũy cho tương lai và can đảm nói không với những ham muốn nhất thời để có thể thực hiện những mục tiêu to lớn hơn. Tôi đã gặp nhiều câu chuyện rùng rợn về những thanh niên trưởng thành nợ nần chồng chất rồi hy vọng bố mẹ sẽ ra tay giải cứu giúp, lý do chỉ bởi họ không hiểu hoặc không trân trọng công sức kiếm được những đồng tiền mà

họ đã và đang phung phí. Chắc chắn tôi sẽ rất buồn nếu con tôi không muốn làm việc chăm chỉ hay cho rằng một số công việc nào đó là “dưới tầm” của chúng. Về những công việc tệ hại mà chúng ta có từ thuở mới đi làm, chúng ta vẫn thường tự nhủ mình rằng “vấn đề không phải là chuyện kiếm tiền, mà là học hỏi kinh nghiệm.” Chúng ta muốn tin rằng những công việc đó giúp mình rèn luyện bản thân.

Tuy nhiên, vẫn có lúc tôi nghi ngờ về các bài học mà những công việc ấy mang lại cho tôi. Như đã đề cập ở chương 3, khi còn tuổi vị thành niên, tôi từng dành cả một mùa hè làm công việc phết bơ tỏi lên bánh mì 8 tiếng một ngày ở một cửa hàng Ý ăn nhanh và người tôi bốc mùi tỏi nổi trên đường về nhà mỗi ngày tôi phải mở cửa xe hết cỡ để bay bớt mùi. Lên đại học, tôi dành nguyên một học kỳ đi giao báo vào lúc 6 rưỡi sáng trong khi những người bạn học khá giả vẫn đang cuộn mình ngủ ngon lành trên giường. Những công việc đó quả thực cũng dạy tôi một vài điều và một trong những bài học mà tôi rút ra là mình thực sự không muốn bắt con cái mình phải lao vào những công việc như vậy chỉ để rèn luyện nhân cách. Bây giờ, tôi sẽ khuyên chúng học được những kỹ năng hữu dụng. Em trai tôi biết lập trình và thiết kế trang web nên nó chẳng bao giờ phải đi phết bơ tỏi lên bánh mì cả.

Đúng là tôi biết giá trị của từng đồng tiền kiếm được, nhưng điều đó cũng khiến tôi đưa ra những lựa chọn thiên cận bởi đôi khi tôi đánh giá giá trị của chúng lớn quá – mà yêu tiền quá hay tiêu xài nhiều quá thì đều không tốt như nhau. Tôi đã cố tình dây dưa không thuê người trông trẻ bởi dịch vụ đó thật đắt đỏ, nhưng chính vì vậy, tôi vừa gặp khó khăn trong công việc lại vừa khiến gia đình lục đục, căng thẳng. Tôi cũng từng không muốn thực hiện những khoản đầu tư cho công việc như thuê trợ lý hay trả tiền PR, bởi tôi cứ tự nhủ mình có thể “tiết kiệm” được tiền nếu tự làm – dĩ nhiên, ngoại trừ những lúc tôi làm không đến nơi, hay (trường hợp này thường xảy ra hơn) không làm gì cả. Tôi hy vọng mình có thể dạy cho con mình biết rằng tính tàn tiện không phải là phẩm hạnh nào cao quý, tách rời khỏi những mục tiêu lớn lao hơn. Quyền năng của tiền bạc không nằm ở những con số, mà ở những gì nó có thể làm được. Đôi khi chúng ta phải đương đầu với rủi ro và đôi khi chúng ta lại phải đầu tư vào những gì quan trọng.

Sở dĩ tôi có những suy nghĩ trên một phần bởi tôi đã nghiệm ra rằng chi tiêu cho con cái không chỉ đơn thuần nhằm khiến chúng hạnh phúc, mà còn khiến chúng ta hạnh phúc. Như đã đề cập ở chương nói về sự cho đi, tiêu tiền cho người khác – thậm chí là người xa lạ – cũng có ích lợi hơn so với việc tiêu tiền

cho bản thân. Như vậy, việc tiêu tiền cho những người mà bạn yêu quý sẽ còn hữu ích hơn. Chúng ta vẫn thường mua quà tặng người thân vào các dịp Giáng sinh và sinh nhật, vậy có gì là sai nếu mua quà cho họ vào các dịp khác nữa?

Tôi nêu vấn đề này trên blog sau khi gặp phải tình thế khó xử ở cửa hàng sách Barnes & Noble vào một buổi sáng thứ bảy cách đây không lâu. Số là tôi đẩy xe nôi đưa Jasper đi một vòng trong khi Michael trông đứa nhỏ. Tôi rất thích ở một mình với Jasper vì nó đã lớn và có thể truyền đạt được những ý tưởng ngộ nghĩnh của mình. Hai mẹ con đã có một thời gian trò chuyện vui vẻ dưới ánh nắng chiều tà ấm áp ngày thu hôm ấy. Thằng bé rất ngoan khi ở siêu thị, dù rằng chúng tôi đã phải chờ trong một hàng dài. Và vì lúc sáng như đã hứa, nên tôi đưa nó tới cửa hàng sách. Hai mẹ con cùng xem một vài cuốn, rồi thằng bé phát hiện ra chỗ trưng bày đồ chơi của hàng Thomas & Friends.

Tôi không hiểu sao lại có nhiều đồ chơi bày bán ở một nơi được gọi là cửa hàng sách đến thế, nhưng có một điều mà tôi biết: chúng ta đã bị những chiếc tàu gỗ hiệu Thomas thôi miên đã từ lâu. Thằng bé Jasper nhìn thấy Gordon (cỗ máy tàu tốc hành dài màu xanh) và chiếc toa chở than và thế là nó đòi mua cho bằng được.

Tôi phải làm gì đây?

Ngay lập tức, tôi mua luôn chiếc tàu Gordon ấy; và phải thú thực rằng đó là một khoản mua sắm ngẫu hứng đắt đỏ – 21,99 đô-la chứ ít đâu. Sau quyết định vội vàng đó, tôi lại thần thờ tiếc nuối, bởi rồi không hiểu mình vừa làm chuyện gì. Liệu tôi có làm hư con mình không? Nếu so với mức thu nhập 4,90 đô-la một giờ ở cửa hàng Fazoli ngày xưa, thì để mua con tôi tàu Gordon, tôi phải làm cái công việc chẳng mấy vui vẻ đó trong 5 giờ. 5 giờ làm việc cật lực chỉ để tha về một con tàu đồ chơi giống hệt 10 con tàu đã có ở nhà (dù rằng chúng không phải là tàu Gordon, Jasper đã nói với tôi như thế lúc ở cửa hàng sách và quả thực là nó nói đúng.)

Dĩ nhiên, lý do thằng bé có tới 10 con tàu ở nhà là bởi cuộc sống đã được cải thiện hơn rất nhiều kể từ cái thời mức thu nhập chỉ vèo vèo 4,9 đô-la một giờ. Nhà biên đạo múa Twyla Tharp đã viết trong cuốn hồi ký *The Creative Habit* rằng, “một khi giải quyết xong những nhu cầu cơ bản, thì bạn sẽ được tùy ý sử dụng tiền bạc.” Trong tâm trí tôi lúc ấy – và sau này khi ngồi viết blog – tôi liệt kê ra những lý do biện minh cho việc bỏ ra 21,99 đô-la để mua một món quà ngẫu hứng cho con. Tài khoản lương hưu của tôi vẫn dồi dào. Tôi có một quỹ dự phòng đủ để tồn tại trong một khoảng thời gian dài. Con cái tôi đã có ngân

sách học đại học và cả nhà đều có bảo hiểm y tế. Giả sử chúng tôi vẫn còn đang phải chặt vật bổ sung vào tất cả những khoản ngân sách ấy, thì chuyện tiêu tiền cho vui có gì là sai trái hay không? Đêm hôm trước khi tôi mua con tàu Gordon ấy, tôi, chồng tôi và em trai tôi đã chi hơn 21,99 đô-la để đi uống rượu margarita ở một quán ăn Mehico, bởi thức uống đó rất ngon. Nếu vậy thì tại sao tôi lại không nên dành cũng số tiền đó cho những ý thích ngẫu hứng của Jasper kia chứ? Có nhiều thứ hay ho hơn là ngồi nghe thằng bé bập bẹ bi bô cả ngày cái câu: “Con với mẹ đi hiệu sách rất vui! Mẹ mua Gordon cho con!” Vật chất không khiến chúng ta hạnh phúc, nhưng những thứ vật chất mà bạn thực sự dành thời gian hưởng thụ nó lại biến thành một trải nghiệm. Lúc này, khi ngồi biên tập chương này, thì chuyến đi hiệu sách của hai mẹ con tôi đã diễn ra cách đó vài tháng rồi, nên tôi có đủ bằng chứng để khẳng định rằng tới giờ Jasper (và cả Sam nữa, vì nó cũng lớn hơn rồi) vẫn còn chơi với con tàu Gordon ấy cùng tất cả những chiếc tàu khác của nó. Thế là đủ đối với một món đồ chơi và một đứa trẻ lên 3.

Các độc giả trên blog của tôi thấy điều tôi băn khoăn thực kỳ khôi, nên đã gửi lời trấn an.

Diana khuyên tôi: “Hãy dừng ngay cái cảm giác ăn năn ấy lại đi. Thằng bé mới 3 tuổi thôi mà! Nó còn chưa biết (hoặc chưa thêm quan tâm) đến chuyện tiết kiệm tiền về hưu hay phải đóng bảo hiểm y tế đâu. Mà đúng ra thì nó phải như thế chứ. Nó hoàn toàn không hay biết gì về tất cả những thứ đó. Nó chỉ biết có con tàu Gordon và nó yêu quý con tàu ấy. Nếu chị mua Gordon vì muốn mua cho thằng bé, thì đó đã đành là một chuyện. Nhưng nếu chị bỏ tiền ra mua vì sợ thằng bé sẽ làm ầm cái hiệu sách ấy lên, thì đó hẳn là một câu chuyện khác rồi. Tôi đồ rằng thằng Jasper cảm thấy nó xứng đáng. Nó thực lòng muốn Gordon. Mà chị thì có điều kiện để mua con tàu ấy cho nó và chị đã mua. Chấm hết.”

Cũng với quan điểm tương tự, Miles viết: “Đương nhiên, tiền không mua được tình yêu. Và chúng ta thì muốn dạy cho con cái về tất cả những điều quan trọng trong cuộc sống. Nhưng mặt khác, chúng ta cũng muốn bao bọc chúng trong tình yêu thương – và đôi khi điều đó có nghĩa là bỏ ra chút tiền nhỏ để mua thứ chúng thích. Nếu chị thường xuyên làm như thế thì mới có vấn đề. [Thực ra tôi không thường xuyên làm như thế; có hôm hai mẹ con vào hiệu thuốc mà tôi không bỏ ra xu nào mua cho thằng Jasper cái kẹo mà nó đòi]. Chứ thực ra thì thoảng chị cũng phải quá tay một chút. Cũng giống như cuộc sống, làm cha mẹ là sự kết hợp giữa cơ thể, tâm trí và linh hồn – tức thể chất,

tâm trí và cảm xúc. Để thể hiện tình yêu với con cái, bạn phải vận dụng cả ba yếu tố này. Đừng để nỗi sợ hãi lấn át bạn. ‘Tình yêu hoàn hảo sẽ đẩy lùi nỗi sợ’ – nếu hiểu đúng theo ngữ cảnh của nó thì câu nói này sẽ mang một ý nghĩa khác, nhưng nó cũng là một nguyên tắc khái quát đúng đắn.”

Tình yêu hoàn hảo sẽ đẩy lùi nỗi sợ – nỗi sợ rằng chúng ta sẽ không có đầy đủ những thứ mình mong muốn và rằng vô vàn những thứ mà chúng ta thực sự có trong tay sẽ làm tổn hại tới con cái – những sinh linh quý giá. Tôi mong mình sẽ tránh được sai lầm ở cả hai hướng trên. Một hôm, tôi thấy Jasper thận trọng cất đồ chơi vào trong những chiếc túi Ziploc – chí ít thì nó cũng nghĩ rằng làm như thế là gọn gàng lắm rồi. Có lẽ nếu có cuộc sống đủ đầy – hay thậm chí có trong tay mọi tài sản trên thế gian – chúng ta vẫn có thể háo hức theo đuổi những niềm vui trong cuộc sống.

Tóm tắt nội dung sách

Cuốn sách này ra đời nhằm mục đích mang lại cho bạn một góc nhìn khác về những nguồn lực bạn đang hoặc có thể sẽ có. Tiền bạc sẽ giúp bạn tạo dựng được cuộc sống mơ ước như thế nào? Ở phần này, tôi liệt kê ra một số bài tập luyện, kèm theo những câu hỏi để bạn tự vấn bản thân hay đưa ra thảo luận trong các nhóm bạn đang tham gia – như nhóm yêu sách, câu lạc bộ đầu tư, quán cà phê, hay bất kỳ nơi đâu bạn đến vấn đề tiền nong. Tôi trân trọng kính mời bạn và các độc giả khác, cùng chia sẻ những ý kiến của mình trên trang web của tôi: www.LauraVanderkam.com.

PHẦN 1: BỨC TRANH LỚN

1. Nếu bạn có trong tay tất cả tiền của trên thế gian – không hẳn thế, nhưng là tất cả những gì bạn muốn có – thì điều đó sẽ thay đổi cuộc sống của bạn như thế nào?

Những rắc rối cá nhân lặt vặt mà bạn sẽ giải quyết:

Những khát vọng cá nhân mà bạn sẽ thực hiện:

Những mục tiêu cao cả mà bạn sẽ hỗ trợ:

2. Liệu bạn có thể thực hiện được bất kỳ điều nào trên đây nếu tiền bạc của bạn không đủ dư giả? Cụ thể là bạn sẽ cần bao nhiêu? Liệu chúng có quan trọng tới mức để bạn phải đưa vào danh sách những mục tiêu tài chính dài hạn?
3. Ngay cả khi bạn có tất cả tiền bạc trên thế gian, thì có điều gì bạn không muốn phí tiền vì nó?
4. Bài tập suy nghĩ

Hãy nhìn vào các loại biên lai, hóa đơn của bạn trong một giai đoạn nhất định (thường thì khoảng thời gian một tháng sẽ giúp bạn có được cái nhìn bao quát về những thói quen của mình – tuy nhiên, một ngày thôi cũng được). Hãy viết các khoản tiền cần thanh toán đó lên giấy rồi tự đánh giá xem với mỗi khoản, bạn có cảm nhận gì (1 = điên rồ, 2 = bực mình, 3 = bình thường, 4 = vui vẻ, 5 = phấn khích).

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Khoản chi tiêu nào khiến bạn cảm thấy vui vẻ nhất? Việc này cho biết điều gì về những giá trị của bạn?

5. Câu hỏi 10.000 đô-la

Giả sử bạn được nhận một khoản tiền thừa kế 50.000 đô-la. Bạn dành 40.000 đô-la đầu tiên để tiết kiệm, thanh toán các khoản nợ nần, hay quyên góp từ thiện. 10.000 đô-la còn lại dành cho các mục đích giải trí. Bạn sẽ làm gì với nó? Quy tắc duy nhất trong bài tập này là bạn phải tiêu làm sao để sau này bạn có thể hồi tưởng lại chuyện này và gật gù rằng cách chi tiêu của mình thực chí lý. Hãy liệt kê ra một vài ý tưởng rồi đem so sánh với danh sách của bạn bè và biểu quyết xem ý tưởng của ai là hay nhất.

Bạn muốn được khích lệ ư? Tôi sẽ đăng tải câu chuyện của những người đã thực hiện phần nào trong cái danh sách 10.000 đô-la ấy trên trang web www.LauraVanderkam.com. Trải nghiệm mà bạn dự kiến xây dựng cần phải là những trải nghiệm đáng nhớ, sáng tạo và không đẩy bạn vào chỗ nợ nần. Hãy nhớ chia sẻ với tôi thông tin chi tiết về những việc bạn làm nhé.

PHẦN 2: THU NHẬP

1. Bạn nghĩ gì về thu nhập của mình? Mức lương hiện nay của bạn đã xứng đáng với công sức bạn bỏ ra chưa, hay cao hơn, hay thấp hơn? Những thành viên khác trong gia đình bạn thì sao? Theo bạn, tại sao bạn lại kiếm được khoản thu nhập như hiện nay?
2. Khái niệm về sự giàu có của bạn là gì?

3. Nếu muốn kiếm thêm 2.000 đô-la vào cuối tháng tới, bạn có thể làm được những gì?
4. Nếu muốn nâng mức thu nhập hộ gia đình lên 25% trong hai năm tới, bạn có thể làm được những gì?
5. Nếu bạn muốn tăng gấp đôi mức thu nhập hiện nay thì sao? (Nếu bạn thực hiện thành công kế hoạch này, tôi rất muốn được đưa bạn vào danh sách những người đã thay đổi đáng kể mức thu nhập của mình. Nhớ chia sẻ với tôi trên trang www.LauraVanderkam.com nhé).
6. Mức lương tối thiểu của bạn là bao nhiêu? Tức là, bạn cần phải kiếm được tối thiểu bao nhiêu đô-la/giờ để có thể duy trì cuộc sống tằn tiện một cách hợp lý? Từ những khoản chi tiêu chặt bóp của mình, bạn kiếm được bao nhiêu?
7. Theo bạn, bạn sẽ cần bao nhiêu tiền cho khoản “ngân sách tự do” – hay khoản thu nhập định kỳ từ các hoạt động đầu tư – để có thể yên tâm ngừng làm việc? Bạn cần bao nhiêu để không phải đi làm trong hai năm?
8. Nếu không phải đi làm nữa, thì bạn sẽ muốn làm gì với cuộc sống của mình? Tự thưởng cho mình nghỉ ngơi 1 – 2 năm để đi du lịch đó đây hay theo đuổi những thú vui khác. Sau đó bạn sẽ làm gì? Hãy miêu tả thật chi tiết hình ảnh của bạn trong một buổi sáng thứ hai.
9. Bạn có thể đưa bất kỳ yếu tố nào trong tình huống trên vào công việc hiện tại không? Nếu bạn tự thưởng cho mình hai năm, khi đó bạn có thể thay đổi được điều gì?

PHẦN 3: CHI TIÊU

1. Ngân sách hiện tại của bạn dành bao nhiêu phần trăm cho vấn đề nhà cửa và đi lại? Tỷ lệ đó đã hợp lý chưa? Nếu bạn giảm con số này đi 10%, bạn sẽ làm gì với số tiền dồi dư?
2. Nếu thu nhập của bạn bị cắt giảm một nửa, liệu bạn vẫn có thể trang trải những khoản chi tiêu cơ bản?
3. Theo bạn, bạn sở hữu bao nhiêu món đồ?
4. Liệu có món đồ/dụng cụ nào bạn có thể dùng chung với hàng xóm, bạn bè

hay họ hàng không?

5. Hãy kiểm kê những món đồ bạn sở hữu – món nào bạn cho rằng là khoản chi tiêu tuyệt vời nhất? (Hãy chia sẻ thông tin chi tiết với tôi, để tôi bổ sung vào danh sách các khoản mua sắm khiến con người cảm thấy hạnh phúc nhất).
6. Bạn sẽ tốn bao nhiêu tiền cho kỳ nghỉ cuối tuần lý tưởng, khiến bạn muốn lặp đi lặp lại mãi mãi?

Hãy tự hỏi bản thân 4 câu hỏi sau:

- **Bạn thích những hoạt động nào nhất?** Hãy liệt kê ra 5 ý tưởng. Nếu có hoạt động nào thiếu tính khả thi, hãy nghĩ cách có được trải nghiệm tương tự mà tốn ít tiền hơn.
- **Chính xác thì bạn có thể thực hiện những hoạt động này vào khi nào?** Hãy chọn kỳ nghỉ cuối tuần sắp tới và chia nhỏ thành từng khung thời gian khác nhau. Bạn cần chuẩn bị trước những gì?

Tối thứ sáu:

Thứ bảy:

Tối thứ bảy:

Chủ nhật:

Tối chủ nhật:

Những việc cần chuẩn bị:

- **Bạn cần làm gì để xử lý những công việc không mấy thú vị trong suốt kỳ cuối tuần đó?** Bạn có thể dành ra một khoảng thời gian để làm việc nhà, việc vặt và bất kỳ công việc gì mà bạn không muốn làm không? Hoặc phương án tốt hơn là: liệu bạn có thể lờ đi, giảm thiểu, hay thuê người khác làm giúp bạn những công việc này không?
- **Tất cả những việc này tốn hết bao nhiêu và bạn cảm thấy như thế nào về con số đó?** Nhớ ghi chép các khoản chi tiêu và cảm giác của bạn trong suốt kỳ cuối tuần đó nhé. Bằng cách này, bạn sẽ biết chắc điều gì giúp bạn hạnh phúc và chi phí của nó là bao nhiêu.

- Bạn có cho rằng chi phí biên khi nuôi thêm con sẽ giảm đi không? Bạn sẽ sẵn lòng hy sinh những gì khi số lượng thành viên trong gia đình bạn tăng lên? Thói quen chi tiêu của bạn sẽ thay đổi ra sao nếu số người trong gia đình bạn ít hơn?
- Nếu bạn có trong tay tất cả tiền của trên thế gian – hay có mọi thứ mong muốn – liệu bạn có thay đổi cách chi tiêu cho con cái không? Tại sao? Theo bạn, quyết định đó sẽ thay đổi cuộc sống của lũ trẻ như thế nào?
- Bạn đang dạy dỗ con những gì về chuyện tiền nong? Bạn học được gì từ bố mẹ? Bạn hy vọng lũ trẻ sẽ kế thừa và không kế thừa thói quen sử dụng tiền nong nào của bạn?
- Việc gì bạn có thể làm được tốt hơn mọi người khác? Những hoạt động nào mang lại cho bạn niềm vui sướng lớn lao nhất? Hãy liệt kê một số năng lực chính của bạn.

Bạn có thể dùng tiền ra sao để không phải đa đoan nhiều việc và có thể toàn tâm toàn ý sử dụng/trau dồi những năng lực chính của mình?

PHẦN 4: CHIA SẺ

1. Những mục tiêu nào thực sự khích lệ tinh thần bạn? Khi đọc lướt qua một tờ báo, bạn chú ý đến loại bài viết vào? Những cộng đồng nào bạn đã từng tới thăm hay từng sinh sống và hiện nay bạn muốn góp phần cải thiện chúng? Đây là những khoảnh khắc bước ngoặt trong cuộc đời bạn? Vấn đề gì khiến bạn bức mình? Nếu muốn tìm kiếm các ý tưởng, bạn có thể truy cập vào các trang web như DonorsChoose.org và GlobalGiving.org.
2. Hiện tại, bạn dành bao nhiêu phần trăm thu nhập cho những hoạt động “vì xã hội” – như mua quà tặng và quyên góp từ thiện?
3. Bạn muốn nhân đôi nhu cầu hay cơ hội nào?
4. Bạn có thể quyên góp từ thiện như thế nào để vừa giúp bạn làm việc thiện, lại vừa giúp bạn xây dựng và củng cố các mối quan hệ xã hội?
5. Hãy dành ra cho mình một khoản ngân sách nhỏ để làm những việc thiện nguyện vui vẻ. Bạn có thể làm gì để góp phần tạo nên một thế giới tốt đẹp hơn với vền vẹn từ 5 đến 20 đô-la? Hãy nhận xét về những phương án khả

thì sau khi đã thử nghiệm. Nhớ gửi e-mail cho tôi về những “hành động từ thiện quy mô nhỏ ngẫu nhiên”, để tôi có thể chia sẻ chúng với mọi người.

6. Bạn có thể dùng tiền bạc hay thời gian của mình như thế nào để hỗ trợ các doanh nhân địa phương và góp phần tạo công ăn việc làm cho cộng đồng của bạn?
7. Câu hỏi 1.750 đô-la: Hãy nghĩ về mức lương 17,5 đô-la/giờ. Bạn sẽ làm gì với 100 giờ của người khác? Đây là những hoạt động nhằm chán mà dù có người hỗ trợ bạn vẫn muốn tự làm? Có việc gì mà bạn có thể bỏ tiền túi thuê người làm thay trong khi vẫn nâng cao được mức thu nhập của mình và/hoặc có được sự hài lòng thỏa mãn trong cuộc sống?
8. Nếu bạn muốn là người tiêu dùng có trách nhiệm – trách nhiệm biến cộng đồng của mình thành một địa điểm khu biệt và hấp dẫn – thì bạn sẽ muốn lui tới cửa hàng nào thường xuyên hơn? Bạn sẽ mua những gì? Bạn nên tìm đến chuỗi cửa hàng hay các trang web bán hàng trực tuyến trong trường hợp nào?
9. Liệu có thể “sống như một người nghèo có rất nhiều tiền trong tay” không? Bạn làm điều đó như thế nào?
10. Cuộc sống hiện nay của bạn có cải thiện hơn so với cuộc sống của ông bà bố mẹ bạn ngày xưa không? Bạn có cho rằng con cái bạn sẽ còn khấm khá hơn bạn hay không?