

STEVE E. LANDSBURG

Tác giả cuốn *Ăn trưa với nhà kinh tế*

Lý giải những vấn đề xã hội một cách hài hước, độc đáo
và thú vị qua lăng kính kinh tế học

KINH TẾ HỌC & SEX



MORE **SEX** IS SAFER **SEX**



NXB
THỜI ĐẠI

STEVEN E. LANDSBURG

Kinh tế học & Sex

MORE SEX IS SAFER SEX

Bản quyền tiếng Việt © 2011 Domino
Books và Công ty sách Alpha

Kim Ngọc *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN THỜI ĐẠI

Lời giới thiệu

Sau cuốn *Ăn trưa với nhà kinh tế*, Công ty Sách Alpha tiếp tục ra mắt bạn đọc ấn phẩm *Kinh tế học và Sex* của chính tác giả Steven L. Landsburg, Giáo sư kinh tế trường Đại học Rochester.

Cách đặt vấn đề và những câu chuyện của Giáo sư Landsburg trong *Kinh tế học và Sex* có gì đó kêu gọi, thậm chí sốc và khiêu khích, song cũng rất thú vị, hài hước và đầy lý trí. Đây thực sự lại là một cuốn sách về “những điều thông thái khác thường của kinh tế học”.

Nền tảng của kinh tế học là lý giải hành

vi dựa trên tính toán chi phí - lợi ích nhằm tối đa hóa mục tiêu của chủ thể trong điều kiện các nguồn lực có hạn. Cái hay, cái đẹp của thị trường cạnh tranh hoàn hảo chính là nỗ lực để tối đa sự thỏa dụng của từng cá thể hay lợi nhuận của từng công ty lại mang lại kết cục có lợi cho cả xã hội. Tôi vẫn nhớ một ý mà Adam Smith, cha đẻ học thuyết “bàn tay vô hình” của thị trường đã viết: Người ta được ăn ngon tại nhà hàng không phải do “lòng hảo tâm của chủ nhà hàng mà chính là nhờ cạnh tranh”.

Thế nhưng thế giới chúng ta đang sống muôn màu muôn vẻ và năng động hơn rất nhiều môi trường cạnh tranh hoàn hảo với những giả định ngặt nghèo của nó.

Cũng chính vì vậy, mà ngay cả các nhà khoa học tài năng vẫn có thể mắc sai lầm trong giải thích thế giới. Thomas Malthus, một nhà kinh tế lớn, đầu thế kỷ XIX đã cảnh báo về kết cục tồi tệ do tăng trưởng dân số liên tục sẽ dẫn đến cảnh tăm tối, đói khổ của loài người. Tuy nhiên, Giáo sư Landsburg đã cho thấy, cảnh báo của Malthus mắc không chỉ một, mà hai sai lầm lớn: Malthus tính toán sai cả lợi ích và cả chi phí của tăng trưởng dân số.

Kinh tế học và Sex đưa chúng ta vào những lý giải sâu sắc, logic đối với nhiều vấn đề đang diễn ra trong một thế giới như vậy, từ quan hệ tình dục và AIDS, sắc đẹp và giới, con gái và ly dị,

cái giỏ hàng trong siêu thị, cho đến hệ thống chính trị, tư pháp, sáng tạo và bản quyền, tội phạm, hoạt động từ thiện, những quyết định kiểm chế hành vi hợp lý,... Qua đó, chúng ta học được bản chất của các nguyên lý kinh tế học liên quan đến “tác động tràn” (hay ngoại ứng) tích cực và tiêu cực trong hành vi mỗi chủ thể, độc quyền, cách thức xử lý thông qua động lực/kích thích, thể chế/hợp đồng tạo dựng lòng tin.

Điều lý thú là với không quá nhiều nguyên lý kinh tế, chúng ta có thể có những lý giải đầy bất ngờ về các hiện tượng cuộc sống cũng như có thể nhận ra sự “tương đồng” của không ít hành vi tưởng như chẳng có gì chung ẩn chứa

đăng sau. Chúng ta sẽ hiểu vì sao tránh quan hệ tình dục thường xuyên có thể lại khuyến khích sự lây lan của bệnh tật. Tôi cũng hết sức thích thú khi Giáo sư Landsburg so sánh “tác động tràn” tiêu cực của sự sinh sôi nảy nở các cơ quan hành chính quan liêu với vấn đề ô nhiễm do sử dụng chung dòng suối. Ông lưu ý: “Chính phủ thiếu hiệu quả cũng giống như ô nhiễm – thủ phạm gạt hái các lợi ích mà không tính toán hết mọi chi phí”.

Tất nhiên, kinh tế học nhiều khi không đưa ra được câu trả lời rõ ràng, đúng hay sai. Có quá nhiều nhân tố có thể tác động tới hành vi của mỗi chủ thể. Hành vi chủ thể cũng có thể không chỉ “thuần lý” và không tối ưu; chủ thể có thể hành

động quá mức hoặc quá ít. Quan niệm về đạo đức càng gây khó cho việc đi tìm những lời giải thích hợp lý nhất.

Dù thế nào, điều quan trọng nhất mà chúng ta có thể học được từ ấn phẩm *Kinh tế học và Sex*, thiết nghĩ, chính là đừng vội “áp đặt” đúng sai, ngay cả đối với những kết luận hay mệnh đề “khác thường” nhất và thậm chí là mâu thuẫn nhất. Điều quan trọng là biết lắng nghe những lập luận và qua đó ta có thể nhận thức tốt hơn về thế giới và cả những hành động (vốn) được xem là hợp lý của chúng ta.

Hy vọng đây tiếp tục là một cuốn sách kinh tế học thú vị, hữu ích cho tất cả

những ai muốn quan sát, suy nghĩ, và lý giải về cách thức vận hành của xã hội, nền kinh tế và thế giới.

Hà Nội, tháng 04 năm 2011

TS. VÕ TRÍ THÀNH

Phó Viện trưởng Viện Nghiên cứu

Quản lý Kinh tế Trung ương

Lời cảm ơn

Đây là cuốn sách về những ứng dụng phi thường của kinh tế học thường thức. Trước hết tôi xin tỏ lòng biết ơn những con người với tư duy sáng tạo tuyệt vời đã nghĩ ra các ứng dụng đó. Một số người được nêu tên trong các chương, số khác được nêu tên trong phần Phụ lục.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn các biên tập viên của tạp chí *Slate*, những người đã cho tôi được tự do viết những gì mình nghĩ trong suốt mười năm qua. Một số lập luận trong cuốn sách này xuất hiện lần đầu trên chuyên mục của tôi ở tạp chí *Slate*, mặc dù chỉ ở dạng giản lược cực

kỳ ngắn gọn. Trong khuôn khổ cuốn sách này, tôi đã tận dụng cơ hội để mở rộng các lập luận đó thêm rất nhiều.

Tôi xin gửi lời cảm ơn đến hàng ngàn độc giả *Slate*, những người đã nhắc nhở tôi lưu ý các điểm còn cần làm sáng tỏ thêm, cũng như những điểm lập luận sai. Nhiều chương trong cuốn sách này đã được cải thiện đáng kể nhờ những gì tôi học được từ các độc giả của mình.

Tôi xin cảm ơn các thành viên của nhóm ăn trưa hàng ngày, những người đã chỉnh sửa rất nhiều ý tưởng trong cuốn sách và góp công “dạy dỗ” tôi. Đặc biệt, tôi xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc các bạn Mark Bils, Gordon Dahl, Uta Schonberg, Alan

Stockman, và Michael Wolkoff, nhận xét và đánh giá của tất cả các bạn đã giúp hoàn thiện cuốn sách này rất nhiều.

Tôi xin bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc nhất đối với Mark Bils, tôi đã cướp rất nhiều ý tưởng và kiến thức quý của anh, tới mức chúng ta có thể coi anh như đồng tác giả của cuốn sách này vậy.

Tôi cũng xin cảm ơn những người bạn trí tuệ tuyệt vời của tôi, những người hoàn toàn không phải là các nhà kinh tế học, đã giúp tôi hiểu được những điều hiển nhiên và không hiển nhiên, và giúp tôi tìm được từ ngữ thích hợp để diễn đạt các ý tưởng khó hiểu. Xin đặc biệt cảm ơn Diana Carroll, Michael Raymond

Freely, Sharon Fenick, Nathan Mehl, Tim Pierce, John Rosevear, Ellen Keyne Seebacher, và Lisa Talpey. Tôi tin rằng danh sách trên vẫn chưa đầy đủ.

Tôi xin cảm ơn sự động viên và giúp đỡ của Bruce Nichols tại Free Press.

Và tôi cũng xin cảm ơn bố mẹ tôi vì đã tự hào về tôi mặc dù hai cụ rất ghét nhan đề cuốn sách. Và vì rất nhiều điều khác nữa mà tôi đang suy nghĩ thêm.

Mở đầu

NHẬN THỨC THÔNG THƯỜNG

Nhận thức thông thường mách bảo bạn rằng thói lãng nhãng phát tán bệnh AIDS khắp nơi, tăng trưởng dân số đe dọa sự phồn vinh, và những kẻ hà tiện là những hàng xóm tồi. Tôi sắp tâm viết cuốn sách này cũng để hành hung nhận thức thông thường của bạn.

Vũ khí của tôi là bằng chứng và logic, đặc biệt là logic kinh tế học. Logic phát huy tác dụng khai sáng mạnh mẽ nhất – và chắc chắn là thú vị nhất – khi nó thách thức chúng ta nhìn thế giới theo một cách

hoàn toàn mới mẻ. Cuốn sách này nói về thứ logic đó.

Con gái là nguyên nhân dẫn đến đồ võ hôn nhân. Niềm khao khát trả thù lạnh mạnh hơn niềm khao khát vàng. Một lệnh cấm săn voi là tin xấu cho loài voi, và một gói hỗ trợ khắc phục hậu quả thiên tai là tin xấu cho những đối tượng được hỗ trợ. Bọn hacker máy tính độc ác cần được đưa lên ghế điện. Những con người nhân đức nhất hiến tiền cho ít tổ chức từ thiện nhất. Viết sách là một hành động vô trách nhiệm đối với xã hội; nhưng chen chân lên đứng đầu hàng trước vòi nước thì không. Những người cao ráo, mảnh mai, và xinh đẹp kiếm được mức lương cao hơn – nhưng không phải vì những lý

do mà bạn vẫn nghĩ.

Mỗi phát biểu trong số trên đây gần với sự thực hơn mức bạn có thể tưởng tượng ra. Nếu nhận thức thông thường của bạn mách bảo điều ngược lại, nên nhớ rằng cũng chính nhận thức thông thường đó đã nói với bạn rằng trái đất có dạng phẳng.

Thứ bạn sắp được đọc là một cuộc đại tiệc của tất cả những điều trái ngược, độc đáo, giản dị, và kỳ quặc. Từng câu từng chữ, dù nghiêm túc hay hài hước, đều nhằm biểu đạt chúng. Đó là những lập luận được cân nhắc cẩn thận về những vấn đề quan trọng. Nhưng đó cũng là những lập luận chứa đầy bất ngờ, và bất ngờ thường thú vị. Quyển sách này sẽ

mang đến cho bạn những kiến thức hoàn toàn mới mẻ về cách thế giới vận động. Đôi khi nó có thể khiến bạn nổi giận. Tôi hy vọng nó cũng sẽ khiến bạn cười.

Phần I. Dòng suối chung

Mời bạn quá bộ qua vùng ngoại ô nơi tôi sinh sống vào một ngày thứ Bảy nào đó giữa tiết tháng Mười khô hanh, tôi sẽ chỉ cho bạn thấy một tấn bi kịch nho nhỏ: trên mỗi bãi cỏ lại có một người đàn ông, tay lăm lăm chiếc máy thổi lá, hì hục thổi hết lá khô từ sân nhà mình sang sân nhà bên cạnh. Cuối cùng, tất cả đều trở vào nhà để xả hơi sau một buổi sáng làm lụng cật lực và hoàn toàn... vô ích.

Tận hưởng một ngày thứ Bảy theo cách ấy thật chẳng hay ho chút nào. Giá như

chúng ta nhất loạt bỏ xó mấy chiếc máy thổi lá và cứ thảnh thơi ngồi trong nhà xem bóng bầu dục thì tất cả đều đã hạnh phúc hơn nhiều. Bất hạnh thay, loài người lại quá lý trí để làm một việc như thế. Hàng xóm của bạn có làm gì mặc kệ, thổi lá vẫn luôn là một hành động có lý. Nếu cả xóm đều thổi lá, thì bạn cũng đành chịu khó mà làm theo thôi, bằng không bãi cỏ nhà bạn sẽ ngập trong thảm lá dày gấp đôi. Hoặc giả, nếu mọi người cùng nhất trí *không* thổi lá, thì chiến lược khôn ngoan nhất của bạn là chơi ăn gian và sở hữu bãi cỏ sạch sẽ duy nhất trong khu phố.

Kinh tế học chủ yếu xoay quanh những hệ quả bất ngờ và đôi khi bi thảm bắt nguồn

từ hành vi lý trí. Khi trên sân có một pha bóng hay, khán giả bèn nhất tề đứng bật dậy để cố nhìn cho rõ hơn, kết cục là chẳng ai nhìn thấy gì cả. Giữa các bữa tiệc với nhiều cuộc hội thoại đồng thời diễn ra, ai cũng cố nói thật to để át tiếng những người khác, và rồi mọi quan khách đều ra về với cái họng sưng tấy. Dầu vậy, đứng dậy nơi sân bóng, và hò hét trong bữa tiệc vẫn là những hành động có lý. Chúng ta đứng dậy và hò hét bởi chính nguyên do đã khiến chúng ta thối lá – vì mỗi quan tâm tinh vi (và thuần chất lý trí) mà ta dành cho những lợi ích của bản thân và mặc kệ những thiệt hại lan tràn sang những người xung quanh.

Kinh tế học có một nguyên lý phổ quát,

đó là sự vật có xu hướng vận động theo hướng tốt nhất khi con người phải sống với những hệ quả sản sinh từ chính hành vi của mình, hay, nói một cách khác, sự vật có xu hướng vận động theo hướng xấu khi những hệ quả sản sinh từ các hành động của chúng ta lan ra những người khác. Cái nguyên lý phổ quát ấy, thoạt nghe thì giản dị và hiển nhiên là thế, song nó lại có thứ quyền năng có thể làm xói mòn rất nhiều quan niệm phổ biến đã tồn tại bao lâu nay. Nó cho thấy rằng thế giới này có quá ít người, quá ít kẻ hà tiện, và không đủ lượng tình dục bừa bãi, song lại tồn tại tình trạng hút thuốc thụ động và lao động trẻ em với số cân lạng vừa khéo. Nó hàm ẩn rằng một cơn cuồng vàng sẽ phá nát

xã hội, song lòng khao khát báo thù lại có thể là một điều may mắn cho xã hội. Nó làm sáng tỏ nguyên nhân tại sao những người cao ráo, mảnh mai và xinh đẹp lại kiếm được mức lương cao hơn. Nó khuyến nghị chúng ta nên thực hiện những cải cách triệt để về hệ thống luật pháp, hệ thống chính trị, bộ luật thuế khóa, và quy định cấm chen lên phía trước khi đang đứng xếp hàng trước máy nước. Và nó còn lý giải tại sao bảo hiểm ô tô ở Philadelphia lại đắt kinh khủng như vậy.

Gần hơn nữa, nó cho chúng ta biết rằng trên đường phố có quá nhiều rác rưởi. Thực tế đó kém hiển nhiên hơn nhiều so với mức bạn có thể tưởng tượng được.

Chắc chắn là có rất nhiều rác, nhưng rất nhiều chẳng phải bao giờ cũng đồng nghĩa với quá nhiều. Nói cho cùng, một số mẫu rác *phải* ở đó vì thứ thay thế cho nó còn tệ hơn. Cái bánh sandwich găm dở bạn vừa giẫm vào ư? Có thể có người đã đánh rơi nó khi chạy trốn một con ong bò vẽ. Tờ báo vướng vào mắt cá chân bạn ư? Có thể gió đã mang nó đi khi một người cầm cổ đuôi theo bản kê khai thuế vừa bay ra từ cặp xách của anh ta. Và nếu bạn gặp phải một cơn trụy tim giữa lúc đang bước đi trên phố với cây kem mút Popsicle trên tay, thì chẳng ai lại cho rằng bạn nên chạy thẳng tới thùng rác gần nhất trước khi ngã vật ra đất cả.

Về nguyên lý, mọi thứ rác rưởi trên khắp

các vỉa hè ở tất cả các thành phố trên thế giới đều có thể ở đó vì những lý do hợp lý. Song trên thực tế, tôi dám chắc rằng có quá nhiều rác trên đường phố, và sở dĩ tôi biết như thế vì người đánh rơi chiếc vỏ chuối và người trượt chân vì cái vỏ chuối ấy thường không phải là một. Điều đó đảm bảo tương đối chắc chắn rằng đôi khi mọi người vứt vỏ chuối lung tung ngay cả khi chi phí (đối với người qua đường) vượt quá lợi ích (đối với kẻ xả rác). Mỗi khi chuyện này xảy ra, thế giới trở thành một nơi tệ hại hơn – và đó là điều tôi muốn gửi gắm khi tôi nói có quá nhiều rác rưởi.

“Quá nhiều”, nói một cách khác, không phải chỉ là một phán đoán giá trị đơn

thuần. Nó hàm nghĩa chính xác rằng trong một thế giới ít xảy ra tình trạng xả rác bừa bãi hơn, tất cả chúng ta đều có thể sống hạnh phúc hơn – cũng như chúng ta đều có thể hạnh phúc hơn trong một thế giới có ít máy thổi lá hơn cùng với một lệnh cấm khán giả đứng dậy khi đang ở sân bóng.

Dù bạn đang thổi lá hay xả rác, sinh con đẻ cái hay quan hệ tình dục, tiết kiệm hay tiêu pha, hút thuốc hay uống rượu, phóng hỏa hay báo cháy – thì những hành động của bạn đều bao hàm cả chi phí và lợi ích. Chừng nào bạn còn *cảm nhận* được tất cả các chi phí và lợi ích, bạn sẽ có xu hướng định lượng sao cho hợp lý nhất. Bạn sẽ vớt số vỏ chuối vừa phải, hay

sinh ra số con vừa phải, hay lựa chọn số bạn tình vừa phải. Song nếu bạn chỉ cảm nhận được những lợi ích trong khi những người khác lại cảm nhận thấy các chi phí, bạn sẽ có xu hướng buông lỏng mình thái quá. Và ngược lại, nếu bạn chỉ cảm nhận thấy các chi phí trong khi những người khác lại cảm nhận được các lợi ích, bạn sẽ lại tiết chế mình quá mức.

Khi bạn chia đều hóa đơn thanh toán bữa tối, gọi thêm món tráng miệng có thể trở nên tương đối giống với xả rác – bạn nhận được các lợi ích còn các chi phí lại tràn sang bạn bè của bạn. Nếu một chiếc bánh mousse chocolate hai lớp giá 10 đô-la chỉ đáng 4 đô-la trong mắt bạn, thì bạn thực sự không nên gọi – và bạn sẽ

không làm thế, nếu một mình bạn phải trả tiền mua nó. Song khi bạn chia đều hóa đơn cho mười người, chiếc bánh mousse kia bắt đầu trông như một món hời (đối với bạn). Bạn đặt món, cả nhóm trả 10 đô-la để mua cho bạn một món tráng miệng chỉ đáng 4 đô-la, và thế là cả nhóm (bao gồm cả bạn) nghèo đi 6 đô-la. Tôi gọi đó là kết cục xấu.

Hiệu ứng tràn gây ra những kết cục xấu. Vấn đề này, theo thiện nghĩ của tôi, là khá sáng rõ, ít ra là trên lý thuyết. Nghệ thuật là ở chỗ xác định được đâu là một hiệu ứng tràn. Đơn cử, hãy xét chuyện hút thuốc lá thụ động trong các nhà hàng. Nó được gọi là hút thuốc lá thụ động chính bởi nó lan từ bàn này sang bàn

khác (hoặc từ một bàn ăn xuống bếp). Song điều đó không biến nó thành một hiệu ứng tràn theo đúng nghĩa. Nó chỉ được tính là một hiệu ứng tràn nếu như người ra quyết định lờ nó đi. Trong trường hợp này, không hề tồn tại hiệu ứng tràn vì chủ nhà hàng – người quyết định cho phép việc hút thuốc ngay từ đầu – không có ý định lờ đi một thứ sẽ làm cho khách hàng của mình khó chịu.

Tất nhiên, dù có làm gì đi chăng nữa, ông ta cũng sẽ làm cho một số khách hàng khó chịu. Một chính sách cho phép hút thuốc thoải mái sẽ làm các khách hàng không hút thuốc và nhân viên nhà hàng khó chịu; một chính sách cấm hút thuốc sẽ làm những người hút thuốc khó

chịu. Song chính lợi ích tài chính của ông chủ thúc đẩy ông ta giữ sự khó chịu ở mức tối thiểu. Ông ta sẽ cấm hút thuốc nếu như những lợi ích của lệnh cấm vượt quá các chi phí, và sẽ cho phép nếu điều ngược lại xảy ra – bởi một lý do hết sức đơn giản là mỗi chi phí và lợi ích sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến túi tiền của ông ta, thông qua thái độ của khách hàng sẵn sàng muốn chi tiền tại cơ sở kinh doanh của ông ta đến đâu. Ông ta có đủ mọi động lực cần thiết; do đó, ông ta sẽ đưa ra tất cả những quyết định hợp lý. Đó là lý do tại sao đa số các nhà kinh tế học đều đồng tình rằng việc quyết định thay chủ nhà hàng – giả dụ, bằng cách phê duyệt một điều luật mà không thêm đếm xỉa đến những lựa chọn của ông ta chẳng

hạn – là một ý kiến tồi.

Vậy ta hãy gọi nó là *nguyên lý dòng suối chung*: cứ mặc sức làm bẩn bể bơi nhà bạn bao nhiêu tùy thích, nhưng nếu bùn rác từ đó tràn sang dòng suối mọi người cùng hưởng chung thì bạn nên bỏ tiền để khắc phục thiệt hại. Ngược lại, nếu bạn xung phong làm vệ sinh, bạn nên được tưởng thưởng. Bằng không, rốt cục chúng ta sẽ tha hồ mà chịu cảnh ô nhiễm trong khi chẳng có ai thêm tình nguyện dọn dẹp cả.

Chẳng phải là một nguyên lý đơn giản và hiển nhiên sao? Nhưng những hệ quả có thể rất đáng kinh ngạc đấy.

1. Quan hệ tình dục càng nhiều, càng an toàn

Thật vậy: AIDS chính là hình phạt khủng khiếp mà tự nhiên dành cho loài người chúng ta vì đã dung túng các hành vi tình dục thái quá và vô trách nhiệm với xã hội. Thứ bệnh dịch này là cái giá chúng ta phải trả cho thái độ rẻ rúng của mình đối với hôn nhân một vợ một chồng, sự trinh trắng, và những quan niệm bảo thủ cực đoan khác về tình dục.

Chắc bạn đã từng đọc ở đâu đó về những

tội lỗi xấu xa của thói lang chạ bừa bãi. Giờ để tôi nói cho bạn hay những tội lỗi xấu xa của việc tự tiết chế bản thân.

Thử xét trường hợp Martin, một anh chàng trẻ tuổi điển trai và vốn tính cẩn trọng với tiêu sử tình dục hết sức khiêm tốn, ít lâu nay, anh ta cùng cô bạn đồng nghiệp Joan đã “đầu mày cuối mắt” với nhau tí chút. Hồi tuần trước, khi ngày tổ chức bữa tiệc của công ty càng đến gần, không ai bảo ai, cả Joan và Martin đều đã âm thầm hơn hờ với cái viễn cảnh rằng họ có thể sẽ đưa nhau về nhà. Thật không may, Số phận, thông qua các đặc vụ của mình làm việc tại Trung tâm Kiểm soát Dịch bệnh (Centers for Disease Control - CDC), đã ra tay can thiệp.

Buổi sáng hôm diễn ra bữa tiệc, Martin tình cờ chú ý tới một trong những tấm pano quảng cáo do CDC tài trợ treo ở ga tàu điện ngầm, trong đó ra sức đề cao các lợi ích tốt đẹp của việc kiêng khem. Bị ấn tượng mạnh mẽ, anh chàng quyết định ngồi nhà cho khỏe. Martin không đến, Joan đã ngã lòng trước chàng Maxwell quyến rũ không kém nhưng thiếu can trọng hơn nhiều – và rồi Joan nhiễm HIV.

Khi anh chàng Martin cẩn thận rút khỏi trò chơi chọn cặp ghép đôi, anh ta đã giúp gã Maxwell bắt tử càng dễ bề mỗi chài cô nàng Joan đen đui hơn. Nếu như tấm pano quảng cáo ở ga tàu điện ngầm kia tác động đến Martin hiệu quả hơn là

đền Maxwell, thì chính chúng là một mối nguy hại đối với sự an toàn của Joan. Điều này càng đúng hơn nữa khi chúng thế chỗ pano quảng cáo của Calvin Klein, thứ lẽ ra đã đưa Martin vào một tâm trạng cởi mở từ tâm đối với xã hội hơn.

Nếu như các chàng Martin trên khắp thế giới này thả lỏng bản thân một chút, chúng ta sẽ có thể kìm hãm bớt tốc độ lây lan của căn bệnh AIDS. Tất nhiên, chúng ta không muốn mọi việc đi quá xa: nếu Martin xả láng hết cỡ, thì anh ta lại sẽ thành ra nguy hiểm ngang với Maxwell. Song khi những người có tư tưởng bảo thủ về tình dục tăng cường quan hệ thêm một lượng vừa phải, họ sẽ

làm lợi cho những người còn lại trong chúng ta rất nhiều. Giáo sư trường Harvard, Michael Kremer, ước tính rằng tốc độ lây lan của bệnh AIDS tại nước Anh có thể bị kéo chậm lại đáng kể nếu như mỗi cá nhân có ít hơn 2,25 bạn tình một năm tìm kiếm thêm những bạn tình mới thường xuyên hơn. Phát biểu này ứng với chừng 3/4 số người có thói quen quan hệ khác giới ở Anh trong độ tuổi từ 18 đến 45.

Một người cẩn trọng như Martin đã làm được một việc tốt cho đời mỗi lần anh ta lui tới các quán bar. Thực chất, anh ta làm được tới *hai* việc tốt. Thứ nhất anh ta nâng cao lợi thế cho tất cả những người đang tìm kiếm một đối tác an toàn.

Việc tốt thứ hai thì khủng khiếp hơn, song có lẽ lại ý nghĩa hơn nhiều: nếu như Martin rước về một bạn tình cho đêm nay, rất có thể anh ta cũng sẽ rước luôn cả mầm bệnh vào người. Thế thì tuyệt. Bởi vì sau đó Martin sẽ về nhà, chết dần chết mòn trong cô đơn, và cuối cùng từ già cỗi đời – mang theo con virus xuống mồ.

Nếu có ai đó phải bị nhiễm bệnh đêm nay, tôi mong đó là Martin hơn là gã Pete Lăng Nhăng, kẻ sẽ truyền bệnh cho cả hai chục người nữa trước khi chết.

Tôi luôn mừng khi thấy những người như Martin ở các quán bar. Khi anh ta đưa về nhà một bạn tình *không nhiễm bệnh*, anh

ta đã kéo người đó khỏi một mối dan díu nguy hiểm tiềm tàng. Khi anh ta đưa một bạn tình *bị nhiễm bệnh* về nhà, anh ta ngăn người đó khỏi truyền virus sang một người khác, kẻ có thể khiến mầm bệnh lây lan rộng hơn và xa hơn. Dù trường hợp nào xảy ra đi chăng nữa, tôi vẫn hy vọng anh ta sẽ gặp may mắn đêm nay.

Đáng buồn là, những thứ ta vừa nói trên đây chẳng thể trở thành một câu làm quen xuôi tai. Bạn sẽ chẳng có mấy cơ hội tiến xa hơn nếu mở màn chào hỏi kiểu “Cung nên ngủ với anh vì có thể cung sẽ nhiễm bệnh rồi chết và mang con virus theo sang thế giới bên kia.” Nói như thế chẳng khác nào bảo rằng “Anh nên bán cái máy thổi lá đi thì mấy bãi cỏ ở khu nhà anh ở

mới sạch sẽ được” hay “Anh nên ngồi yên trên sân bóng, có vậy thì mọi người mới cùng xem được.” Tóm lại là những thứ tốt cho cả nhóm người có thể không tốt đối với một cá nhân, và đó là lý do tại sao chúng ta phải gánh chịu những kết cục xấu.

Nếu như việc chung đụng với nhiều người giúp cứu sống nhiều sinh mạng, thì hôn nhân một vợ một chồng lại có thể giết chết vô số người. Thử tưởng tượng một đất nước, nơi hầu hết phụ nữ đều chỉ biết đến mỗi chồng mình, trong khi các đảng mày râu lại cần tới hai bạn tình nữ mỗi năm để thỏa mãn nhu cầu. Trong điều kiện như thế, một số ít các cô gái bán hoa cuối cùng sẽ phải phục vụ cho

tất cả đàn ông. Chẳng bao lâu sau, các cô gái bán hoa nhiễm bệnh; họ truyền căn bệnh sang các ông chồng; đến lượt các quý ông lại mang bệnh về nhà tặng cho người vợ trung trinh của mình. Nhưng nếu như mỗi người trong số các bà vợ nói trên sẵn lòng lên giường với một bạn tình khác không phải là chồng mình, thì thị trường mại dâm tất sẽ gãy chết, và con virus, không có khả năng phát tán đủ nhanh để duy trì sự sống cho mình, cũng sẽ sớm chịu chung số phận.

Câu chuyện ngụ ngôn về những người vợ chung thủy hàm chứa tính luân lý sâu sắc hơn nhiều so với huyền thoại về Martin và Joan, vì nó cho thấy rằng ngay cả trên bình diện xã hội, tình trạng lang chạ tăng

cao có thể kiềm chế bớt bệnh dịch – chỉ ít là về nguyên lý. Thế còn trên thực tế thì sao? Đó chính là đất dụng võ cho nghiên cứu của Giáo sư Kremer. Với những giả định đậm tính thực tế về cách mọi người lựa chọn bạn tình, công trình của ông đã chứng tỏ rằng tính luân lý về cơ bản vẫn giữ nguyên. Khi người hàng xóm nghiêm nghị của bạn kinh qua một khoảnh khắc phóng túng hiếm hoi, anh ta thực sự đã góp phần nhỏ bé vào cuộc chiến đấu chống lại thảm họa chết người rồi đây.

Đó là một lý do tại sao bạn nên cổ vũ Martin quan hệ với Joan. Còn đây là một lý do khác: có thể họ sẽ thích chuyện đó.

Khoái lạc là thứ không bao giờ nên bị xem nhẹ. Nói cho cùng, cắt giảm tỷ lệ người nhiễm HIV không phải là mục tiêu duy nhất đáng theo đuổi; nếu thế thật, chúng ta đã cấm tiệt mọi hình thức quan hệ tình dục từ lâu rồi. Điều chúng ta thực sự mong muốn là giảm thiểu số ca nhiễm bệnh phát sinh từ bất kỳ số lần quan hệ cho trước nào. Điều này cũng đồng nghĩa với việc tối đa hóa số lần quan hệ (tự nguyện) có thể dẫn đến bất kỳ số ca nhiễm bệnh cho trước nào. Kể cả nếu Martin không thể ngăn cản bước chân chinh chiến của Maxwell, thì ít ra anh ta cũng giúp cho ai đó được vui vẻ.

Nếu bạn là một người có tư tưởng cực đoan với mục tiêu duy nhất là giảm thiểu

sự hoành hành của bệnh AIDS, bạn nên khuyến khích Martin quan hệ nhiều hơn.

Còn nếu bạn là một người tình tế với mục tiêu là tối đa hóa khoảng cách chênh lệch giữa những lợi ích mà tình dục đem lại và chi phí do bệnh AIDS gây ra – vậy thì bạn nên khuyến khích Martin quan hệ nhiều hơn nữa.

Đối với một nhà kinh tế học, nguyên do tại sao những người có tiêu sử tình dục khiếm tốn trong quá khứ lại chọn cách cung cấp quá ít tình dục trong hiện tại, thiết nghĩ không thể rõ ràng hơn: dịch vụ của họ bị định giá quá thấp. Giá như các cá nhân vốn dè dặt trong quan hệ tình dục có thể quảng cáo về tiêu sử của mình một cách hiệu quả hơn, thì những người có ý

thức phòng chống AIDS đang có nhu cầu tìm cho mình một bạn tình hẳn sẽ phải cạnh tranh gay gắt với nhau để thu hút sự chú ý của họ. Nhưng chuyện đó lại chẳng xảy ra, vì khó mà xác định nổi những con người dè dặt như thế. Do không được tưởng thưởng xứng đáng cho việc buông lỏng các chuẩn mực của mình, họ không buông lỏng các chuẩn mực đó một cách đúng mức.

Khi bạn chọn một bạn tình mới, bạn phải chịu một số chi phí và thu được một số lợi ích. Đó là việc của bạn. Bạn cũng đưa lại cho những người khác các chi phí và lợi ích. Nếu bạn đã có một quá khứ lang chạ bừa bãi, đó là một chi phí. Tất cả mọi người đều phải đi thả lưới

quăng chài trên một dòng suối chung cực lớn và bạn đã làm bẩn dòng suối đó chỉ bằng việc hòa mình vào đó.

Nếu bạn luôn thận trọng và kén chọn kỹ lưỡng, bạn có thể nâng cao chất lượng trung bình của quỹ bạn tình. Chỉ qua việc nhảy xuống dòng suối, bạn đã khiến nó trở nên trong sạch hơn. Nhờ có bạn, tất cả những người đang tìm bạn tình cho đêm nay đã có cơ hội tốt hơn để kiếm được một đối tượng an toàn.

Cũng như bất kỳ dòng suối chung nào khác, dòng suối bạn tình cũng có quá nhiều kẻ gây ô nhiễm và quá ít tình nguyện viên làm sạch nó. Lý do khiến các chủ nhà máy không có những hành

động đúng mức để bảo vệ môi trường là do họ không được tưởng thưởng xứng đáng cho việc bảo vệ môi trường (hoặc không bị trừng phạt thích đáng vì đã bỏ bê việc đó). Họ gặt hái được một số phần thưởng (ngay cả các chủ nhà máy cũng thích nước sạch và không khí trong lành chứ), song đa phần các lợi ích đều rơi vào tay những con người hoàn toàn xa lạ. Tương tự như vậy, lý do khiến Martin không hành động đủ quyết liệt để đấu tranh chống lại thảm họa AIDS (bằng cách ngủ với Joan) là do, mặc dù anh ta chắc chắn sẽ gặt hái được một số phần thưởng (ví như khoái lạc tình dục chẳng hạn), đa phần các lợi ích sẽ rơi vào tay các bạn tình trong tương lai của Joan và các bạn tình trong tương lai của họ.

Mặt trái của phép loại suy là ở chỗ tiết hạnh của Martin chính là một dạng ô nhiễm – tiết hạnh làm vấy bẩn môi trường tình dục thông qua việc làm giảm sút tỷ lệ các đối tượng tương đối an toàn trong không gian hẹn hò. Các chủ nhà máy gây ô nhiễm quá nhiều vì họ chỉ phải hít thở một phần nhỏ lượng khí mà họ đã thải ra; Martin ở nhà một mình quá nhiều vì anh ta chỉ phải chịu một phần hậu quả.

Phép loại suy về sự ô nhiễm mạnh tới mức nó có thể chi phối tính luân lý của hầu như bất cứ câu chuyện nào bạn dẫn ra. Để kết luận rằng việc Martin cặp với Joan sẽ làm chậm tốc độ lây lan của bệnh dịch, bạn phải đặt ra một số giả

định về những gì Joan và Maxwell và tất cả các bạn tình tiềm năng của họ sẽ làm nếu như Martin ở nhà. Song để kết luận rằng việc Martin cặp với Joan sẽ biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn (trong đó sự “tốt đẹp hơn” đã tính đến cả những chi phí của bệnh tật và những lợi ích của tình dục), bạn không cần bất kỳ giả định nào nói trên. Đó là một nguyên lý khá phổ quát: khi các hàng hóa (ví như dịch vụ tình dục của Martin chẳng hạn) bị định giá quá thấp, chúng sẽ bị cung cấp với số lượng quá ít.

Vậy, đây là điều chúng ta đã biết:

Khi những người có tư tưởng dè dặt về tình dục buông lỏng chuẩn mực của mình,

các lợi ích lan tỏa sang những người xung quanh họ. Chỉ riêng chuyện đó thôi đã đủ cho chúng ta biết rằng thế giới sẽ trở thành một nơi tốt đẹp hơn nếu chúng ta có thể khiến họ dễ dãi thêm chút đỉnh.

Tuy nhiên, thế giới có thể trở thành một nơi tốt đẹp hơn không chỉ theo một hướng duy nhất. Có thể bệnh dịch lây lan chậm lại. Có thể mọi người được tận hưởng lạc thú tình dục nhiều hơn. Có thể bệnh dịch lây lan nhanh hơn, song mọi người lại được tận hưởng lạc thú tình dục nhiều hơn *rất nhiều* nên cũng đáng để chịu hệ quả sau đó.

Lý thuyết thuần túy – dưới dạng nguyên lý dòng suối chung – nói với chúng ta

rằng chỉ ít một trong số những điều tốt nói trên tất phải xảy ra. Nghiên cứu của giáo sư Kremer cho thấy rằng cả hai điều tốt cùng xảy ra: chúng ta được quan hệ nhiều hơn và phải chịu ít bệnh tật hơn.

Nếu tất cả những gì bạn mong muốn chỉ là kìm hãm bệnh dịch, thì nghiên cứu của giáo sư Kremer nói rằng quan hệ tình dục nhiều hơn là một điều tốt. Nếu bạn muốn tối đa hóa mức chênh lệch giữa các lợi ích so với các chi phí, thì quan hệ tình dục nhiều *hơn* nữa là một điều thậm chí còn *tốt hơn* nữa.

Vậy thì chúng ta phải làm sao để khuyến khích Martin (và những người giống như

anh ta) quan hệ tình dục nhiều hơn?

Tôi ước sao cuốn sách này có thể uốn nắn anh ta đi đúng hướng, song buồn thay, chẳng có lý gì mà chuyện đó lại phải xảy ra cả - kể cả nếu anh ta đã đọc hết và hoàn toàn thấu triệt nó. (Nhưng quý độc giả đừng vì thế mà ngần ngại không dám mua tặng anh ta một cuốn nhé.) Martin đã chọn mức độ hoạt động phù hợp với anh ta. Sẽ rất khó có khả năng anh ta điều chỉnh mức độ đó chỉ bởi anh ta biết được rằng một lũ người xa lạ – cụ thể là các bạn tình tương lai của Joan và các bạn tình tương lai của họ – sẽ trân trọng cử chỉ đó.

Là người trần mắt thịt, Martin có xu

hướng tập trung vào những gì tốt cho Martin, chứ không phải là những gì tốt cho xã hội mà anh ta đang sống. Bạn có thể phân tích cho chủ của một nhà máy gây ô nhiễm hiểu rằng anh ta đang gây thiệt hại cho những người xung quanh, song điều đó không đồng nghĩa với việc thuyết phục được anh ta dừng lại.

Vì vậy, chúng ta cần thứ gì đó hiệu quả hơn là chỉ giáo dục đơn thuần. Suy từ phản ứng thường thấy của họ trước các tác nhân từ môi trường bên ngoài, tôi cho rằng những người có tư tưởng tự do sẽ tấn công vấn nạn tiết chế tình dục thái quá thông qua luật lệ mang tính cưỡng bức. Nhưng với tư cách là một cá nhân hết sức sùng bái hệ thống giá cả, tôi lại

ưa cách khuyến khích những hành vi tốt thông qua một hệ thống trợ cấp được thiết kế khôn khéo hơn.

Nói cách khác, chúng ta có thể trả tiền cho mọi người để quan hệ với nhiều bạn tình hơn. Nhưng như thế vẫn chưa phải là lý tưởng, vì chúng ta không muốn tất cả mọi người quan hệ với nhiều bạn tình hơn. Như Maxwell chẳng hạn, anh ta yêu đương ngàn ấy là đã quá đủ rồi. Vấn đề là phải trợ cấp để khơi dậy ý thức tình dục của *Martin* mà không đồng thời trợ cấp luôn cho sự vô độ quá trớn của Maxwell.

Vì vậy, chúng ta nên trả tiền cho mọi người để quan hệ tình dục chỉ trong

trường hợp họ tương đối kém từng trải. Thật không may, cách làm đó vẫn chưa ổn – chưa ổn chừng nào Maxwell còn có thể gian dối về quá khứ của mình và cứ mặt tưng trớn bóng ngửa tay nhận tiền trợ cấp.

Thứ chúng ta cần là một phần thưởng mà Martin trân trọng còn Maxwell thì không – ví như một tấm thẻ thư viện chẳng hạn. Tôi trộm nghĩ rằng Maxwell, với cuộc sống quảng giao bận rộn đến thế, chẳng có mấy thời gian rảnh rang mà ngồi thư viện đâu.

Đó là một bước cải thiện đáng kể, song nó vẫn chưa hoàn hảo. Khi Martin bước tới quầy thủ thư với khuôn mặt thỏa mãn

và bộ dạng đầu bù tóc rối, làm sao để nhân viên thủ thư biết rằng anh ta quả thật đã hoàn tất những nghĩa vụ tình ái của mình hay chỉ đang phô diễn một màn kịch quá tình vi?

Hãy cố thêm một lần nữa nhé: chúng ta cần một phần thưởng không có giá trị gì với Martin trừ phi anh ta thực sự quan hệ tình dục. Và như đã nói trước đó, nó phải là thứ gì đó mà anh chàng Martin thậm trọng thấy trân quý hơn là gã Maxwell lãng nhãng.

Tôi chỉ có thể nghĩ tới duy nhất một phần thưởng có thể thỏa mãn cả hai tiêu chuẩn trên: bao cao su miễn phí (hoặc được trợ cấp rất mạnh). Để gạt hái những lợi ích

từ một chiếc bao cao su miễn phí, Martin phải quan hệ tình dục. Và có lẽ Martin trân trọng chiếc bao cao su miễn phí hơn nhiều so với Maxwell. Lý do thì đây: Martin gần như chắc chắn chưa hề nhiễm bệnh gì, vì vậy một chiếc bao cao su sẽ có cơ hội lớn để bảo vệ mạng sống cho anh ta. Còn Maxwell thì ngược lại, hẳn biết mình có thể đã có sẵn con virus trong người rồi, nên đến nước này thì có bao cao su hay không cũng chẳng khác gì nhau cả. Bao cao su được trợ cấp có thể là chiếc vé lôi Martin ra khỏi chiếc vỏ ốc của mình mà lại tránh không kích động Maxwell lao đầu vào một cuộc thác loạn mới.

Thực ra có một lý do khác nữa để trợ

cấp cho bao cao su. Bản thân tác dụng của bao cao su đã được tưởng thưởng không xứng đáng. Khi bạn sử dụng một chiếc bao cao su, bạn đã bảo vệ chính mình và các bạn tình tương lai của bạn (và cả các bạn tình tương lai của các bạn tình tương lai của bạn nữa kia), song bạn được tưởng thưởng (bằng nguy cơ lây nhiễm thấp hơn) chỉ vì đã bảo vệ bản thân mình. Các bạn tình tương lai của bạn không thể nắm hết tình hình sử dụng bao cao su trong quá khứ của bạn và do đó không thể thưởng cho việc làm đó bằng những cử chỉ ve vuốt chiều chuộng được. Điều đó đồng nghĩa với việc bạn không thu tóm hết mọi lợi ích mà bạn đã ban phát. Kết quả là, bao cao su được sử dụng quá ít ỏi.

Nói cách khác, mọi người sử dụng bao cao su quá ít vì chính nguyên do đã khiến họ quan hệ tình dục quá thừa thớt. Khi Martin quan hệ với Joan, điều đó tốt cho các bạn tình tương lai của Joan. Khi Martin sử dụng bao cao su, điều đó tốt cho các bạn tình tương lai của Martin. Trong cả hai trường hợp, các bạn tình tương lai đều không có cơ hội khả dĩ nào để tác động lên hành vi của Martin.

Mọi người thường tranh luận rằng bao cao su được trợ cấp (hoặc miễn phí) có cả ưu và nhược điểm. Ưu điểm là chúng giảm bớt các nguy cơ phát sinh từ một lần quan hệ tình dục, và cái mà người ta gọi là nhược điểm là chúng khuyến khích thêm nhiều lần quan hệ khác nữa. Nhưng

đó đâu phải là một ưu điểm và một nhược điểm – đó là hai ưu điểm kia. Không có trợ cấp, mọi người sẽ không dùng đủ lượng bao cao su, và không có trợ cấp, những người coi trọng bao cao su nhất không có đủ số bạn tình.

Hạn chế chủ yếu của việc trợ cấp cho bao cao su là giá thành của chúng về căn bản đã không lấy gì làm đắt đỏ rồi. Bạn có thể giảm giá một chiếc bao cao su kịch kim từ một đô-la xuống đến chỉ còn không đô-la nhưng vẫn chẳng tạo ra mấy hiệu ứng đối với các lựa chọn tình dục của mọi người.

Do đó, mục tiêu của chúng ta phải là đẩy giá bao cao su xuống *dưới* mức không,

bằng cách thưởng cho những người sử dụng chúng. Thứ tốt nhất trong số tất cả các phần thưởng khả dĩ là một tặng vật có giá trị đối với các anh chàng Martin điều độ hơn là mấy gã Maxwell lãng nhãng. Với tâm niệm đó, nhà báo Oliver Morton đã đưa ra một khuyến nghị tuyệt vời rằng nếu như một phần sự điều độ xuất phát từ tính cả thẹn và khả năng tìm kiếm bạn tình kém cỏi (trong khi những kẻ lãng nhãng lại chẳng gặp mấy khó khăn trên phương diện này), thì câu trả lời có thể là qua việc thiết lập một dịch vụ hẹn hò do chính phủ tài trợ: hãy mang đến cho chúng tôi một chiếc bao cao su đã qua sử dụng, chúng tôi sẽ sắp xếp cho bạn một cuộc hẹn hò.

Toàn bộ vấn đề này – cùng với việc trợ cấp – sẽ tan biến nếu tiêu sử tình dục của chúng ta có thể được làm sáng tỏ bằng cách nào đó, để các bạn tình tương lai có thể tưởng thưởng cho đức tính cẩn trọng trong quá khứ và do đó đưa ra những biện pháp khích lệ đúng mức. Có lẽ rất cuộc công nghệ sẽ biến điều này thành hiện thực. (Tôi đã mừng tượng ra một hình ảnh hết sức kêu gọi của tương lai thế này: Chiếc váy của nàng trôi tuột xuống sàn và ánh mắt chàng đóng đinh trên cặp đùi nàng, nơi chiếc màn hình được gắn chìm hiển thị dòng chữ “khu vực này đã được tiếp cận 314 lần.”)

Hoặc là, như một trong những độc giả tờ *Slate* của tôi đã đề xuất, chúng ta có thể

thiết lập một dịch vụ trực tuyến để lưu trữ các kết quả xét nghiệm HIV âm tính. Bạn gõ tên bạn tình tiềm năng của mình vào và nhận được một tin nhắn hồi đáp kiểu như “Kết quả xét nghiệm âm tính cuối cùng vào ngày 7/4/2006.” Hoặc, để bảo vệ bí mật đời tư, bạn sẽ không gõ vào một cái tên mà là một mã số cá nhân do bạn tình cung cấp. Màn hình sẽ hiển thị một kết quả xét nghiệm kèm theo một tấm ảnh để tránh trường hợp mã số giả. Ý kiến tuyệt vời này khiến tôi sửng sốt tới mức tôi không thể hiểu nổi tại sao lại chưa có ai làm như vậy. Cho đến nay, việc khả dĩ nhất mà chúng ta có thể làm được chỉ là biến bao cao su thành một mặt hàng hết sức rẻ mạt – và trưng ra mấy tấm pano quảng cáo ở ga tàu điện

ngâm kia.

PHỤ LỤC

Năm 1996, tạp chí *Slate* xuất bản một phiên bản giản lược của chương này và đã thu được hàng trăm thư phản hồi. Có một vài lá thư trong số đó khá sâu sắc và lý thú, và đã giúp tôi hoàn thiện thêm phần trình bày mà các bạn vừa đọc trên đây. Rất nhiều lá thư khác chẳng có gì ngoài một hai dòng rửa xả thậm tệ. Với các trường hợp đó, tôi thường trả lời bằng một lời nhắn ngắn gọn rằng: “Xin thứ lỗi cho tôi, nhưng từ bức thư anh/chị gửi, tôi không thể xác định chính xác anh/chị đã không hiểu lập luận của tôi ở chỗ nào. Nếu anh/chị có thể nêu rõ hơn

cho tôi hay về điểm còn chưa sáng tỏ, tôi sẽ gắng hết sức để trình bày cho mạch lạc hơn.” Trong phần lớn các trường hợp, tôi nhận được những hồi đáp vừa sâu sắc lại vừa tràn đầy niềm tiếc nuối, và một vài lá thư trong số đó dẫn tới kết quả là những đợt thư đi từ lại dày đặc đã dạy cho tôi vài điều.

Lại có những độc giả khác cứ kiên quyết hiểu ý kiến của tôi theo những hướng sai lệch trầm trọng. Một độc giả, tự xưng mình có học vị tiến sĩ y khoa, đã gọi chuyên mục của tôi là “đặc biệt tai hại” và – trong một lá thư được đăng tải trên số *Slate* tiếp theo đã giải thích như sau:

Chúng ta đang bước vào một giai đoạn

của đại dịch HIV trong đó tình trạng quan hệ tình dục khác giới phổ biến trên diện rộng đã ngày càng nghiêm trọng hơn. Nhiều độc giả suy nghĩ thiên cận... có lẽ sẽ điều chỉnh theo hướng tăng cường những hành vi tình dục lành lĩn. Thật không may là, một sai lầm, đeo bám suốt cả một đời người đã bị rút ngắn đi, có thể nảy sinh chỉ sau một đêm mây mưa qua đường.

Để có một kết thúc hợp tình hợp lý, có lẽ biên tập viên của tờ Slate nên đăng một bài báo... lên tiếng bảo vệ trò cờ quay Nga là có thể chấp nhận được về mặt thống kê nhưng kèm theo cảnh báo rằng ba ổ đạn đã lấp đầy là quá mạo hiểm.

Một trong những phát kiến lớn của kinh tế học thế kỷ XIX là nguyên lý lợi thế so sánh, theo đó con người sẽ thành công nhất khi họ chuyên tâm vào những gì mình làm tốt. (Thật ra nguyên lý này còn tinh tế hơn thế kia, song phiên bản đơn giản hóa thái quá nói trên cũng đã đủ dùng cho trường hợp tôi muốn đề cập đến rồi.) Nguyên lý lợi thế so sánh lý giải tại sao một số người lại trở thành tiến sỹ y khoa, trong khi một số người khác lại theo đuổi các lĩnh vực đòi hỏi ít nhất là chút khả năng tư duy logic, dù khiếm tốn thôi (như kinh tế học chẳng hạn).

Không có gì – dù chỉ một từ – trong chương bạn vừa đọc hay trong bài báo

nguyên gốc đăng trên tạp chí Slate lại có thể kích động bất kỳ độc giả nào khiến họ sa ngã vào những hành vi tình dục liều lĩnh. Thực chất, luận điểm chính là những cá nhân tương đối tiết hạnh quan hệ tình dục quá ít vì việc hành xử *khác* đi không phục vụ lợi ích của họ. Nếu bạn và người bạn đời của mình đều thủy chung như nhất, thì khả năng cao là bạn sẽ không mắc các bệnh lây nhiễm qua đường tình dục. Giá thử tôi chỉ ra rằng chế độ sinh hoạt một vợ một chồng của bạn nếu còn tiếp diễn sẽ là ẩn họa khôn lường đối với những người sống quanh bạn, thì tôi cũng chẳng dám mong bạn sẽ vội vã liều mạng xả thân vì họ.

Thử tưởng tượng một kịch bản thế này:

tôi viết một bài báo giải thích rằng khi các hãng cho lắp đặt các tấm lưới lọc vào ống xả khói của mình, họ đã thực hiện một dịch vụ xã hội tích cực. Thật không may, chi phí lắp đặt lưới lọc lại ăn vào lợi nhuận của hãng, do đó họ lắp số lưới lọc ít hơn so với mức chúng ta kỳ vọng. Vì vậy có lẽ chúng ta muốn xem xét lại việc trợ cấp cho những hoạt động lắp đặt kiểu này.

Thế là vị tiến sỹ y khoa của chúng ta nhảy vào và cãi rằng: (a) lưới lọc giảm bớt lợi nhuận nên đó là một thứ không tốt, (b) bài báo “đặc biệt tai hại” vì “nhiều độc giả suy nghĩ thiên cận vốn là chủ các nhà máy có thể sẽ tăng cường những nỗ lực chống ô nhiễm của mình,”

và (c) nếu chúng ta định lên tiếng bảo vệ các thiết bị chống ô nhiễm, chúng ta cũng nên đăng tải một bài báo hòng khuyên các hãng bán hết tài sản mình có để mua thuyền có mái chèo rồi đem đánh đắm hết đi.

Cả luận điểm (a) và (b) đều sai lè (mặc dù nếu như các độc giả suy nghĩ thiện cận *thực sự* quá ngốc nghếch – hoặc vị tha đến mức phi thường – đến mức chịu tăng cường những nỗ lực chống ô nhiễm của mình dựa trên cơ sở một bài báo không hề đưa ra lý lẽ gì để ép họ phải làm như thế, thì tất cả chúng ta đều phải biết ơn sự ngu ngốc của họ, và sẽ nhìn nhận bài báo theo hướng vô cùng trái ngược với cái gọi là “đặc biệt tai hại”).

Luận điểm (c) là một thứ lý lẽ “đầu Ngô mình Sở”, giống hệt như nhận xét của vị tiến sỹ tốt bụng nọ về trò cò quay Nga; một chiến lược kiểu đó chẳng mang lại cho những người xung quanh chút lợi ích nào và do đó hoàn toàn không liên quan đến đề tài đang bàn đến ở đây.

Tôi đã dành hẳn ngần này trang giấy cho anh bạn bác sỹ của mình bởi các ý kiến phê bình của anh ta đã được không ít người nhiệt liệt hô ứng, những người này đều bày tỏ mối lo ngại rằng nhiều độc giả ngây thơ sẽ hiểu sai lệch hoàn toàn luận điểm của tôi đến nỗi tất cả bọn họ đều sẽ biến mình thành những gã Maxwell bạt tử dâm loạn và cuối cùng sẽ đẩy loài người đến cảnh tuyệt diệt.

Một vài người thậm chí còn đốc thúc tôi phải cho xuất bản ngay một bài viết tuyên bố rút lại những gì mình đã nói vì chính nguyên do nói trên. Nói cách khác, họ lập luận rằng các ý tưởng cần phải được giữ kín phòng khi có người hiểu nhầm chúng. Đó là một loại quan điểm đã tồn tại với lịch sử dài dặc bản thủ mà tôi thì lại rất không sẵn lòng trở thành một phần của nó.

Dưới đây là một số câu hỏi khác xuất hiện khá thường xuyên nên cũng đáng đề ghi lại câu trả lời cho chúng:

Câu hỏi 1: Anh nói rằng thêm một chút lưỡng lự sẽ giúp giảm bớt số ca nhiễm AIDS. Nếu điều đó đúng, vậy chẳng phải

như thế có nghĩa là nếu mọi người tăng cường lang chạ thêm thật nhiều nữa thì bệnh dịch sẽ bị tiêu diệt hoàn toàn hay sao? Và như thế không phải là quá ngớ ngẩn hay sao?

Trả lời: “Kết luận” này đúng là quá ư ngớ ngẩn thật, song đó không phải là một kết luận hợp lý. Thay đổi lớn và thay đổi nhỏ không phải bao giờ cũng kéo theo những hệ quả giống nhau. Tôi tin rằng nếu tôi bớt ăn đi một chút, tôi sẽ sống lâu hơn một chút. Song tôi không tin rằng nếu tôi nhịn ăn luôn, tôi sẽ bất tử.

Câu hỏi 2: Theo cách nói của một độc giả, “một chút lảng nhãng sẽ chỉ làm chậm lại bước tiến của bệnh dịch; còn

việc tự tiết chế bản thân lại có thể ngăn chặn nó.” Theo quan điểm đó, chẳng phải là rất vô trách nhiệm nếu chỉ ca tụng những lợi ích của chuyện lãng nhãng mà lại quên nhấn mạnh những phẩm chất của việc tự tiết chế bản thân?

Trả lời: Nói thế chẳng khác nào lập luận rằng đèn giao thông chỉ có thể giảm bớt số tai nạn ô tô, trong khi cấm sử dụng xe hơi có thể chặn đứng vắn nạn này mãi mãi; do đó, sẽ rất vô trách nhiệm nếu chúng ta cứ ca ngợi mãi những lợi ích của đèn giao thông.

Điểm bất ổn với kiểu lý luận đó là ở chỗ cấm xe hơi, cũng giống như cấm tình dục ngoài luồng trừ các mối quan hệ lâu dài

– chuyện đó sẽ không xảy ra, và nếu nó có xảy ra thật, có lẽ chúng ta sẽ bớt hạnh phúc đi nhiều, mặc dù kèm theo đó là số người tử vong ít hơn.

Trong bất kỳ tình huống nào, ai cũng biết rõ rằng một xã hội theo chế độ một vợ một chồng hoàn hảo sẽ không phải đối mặt với vấn đề AIDS. Tôi lại thích viết về những thứ gì vừa đúng sự thực lại vừa bất ngờ kia. Với tư cách là một cây viết, tôi dám hy vọng rằng vẫn có những độc giả thực tâm khao khát được học hỏi điều gì đó mới mẻ.

Câu hỏi 3: Ừ thì, tăng cường lãng nhãng có đem lại một số lợi ích. Nhưng tăng cường tiết chế bản thân cũng có những

lợi ích của nó chứ. Nếu như chúng ta chỉ trợ cấp cho cái này mà bỏ mặc cái kia, há chẳng phải rất thiếu nhất quán hay sao?

Trả lời: Không, vì có một khác biệt quan trọng giữa hai loại lợi ích. Những lợi ích do trò lặn nhăng của bạn rơi vào tay những người khác; còn những lợi ích từ việc tự tiết chế bản thân thì chỉ dồn vào mình bạn mà thôi. Do đó, bạn đã được thưởng quá đủ nếu đứng về phía ủng hộ lối sống điều độ rồi.

Câu hỏi 4: Anh không bỏ sót một số chi tiết có lẽ là rất quan trọng đây chứ?

Trả lời: Chắc chắn là có. Thứ nhất, chỉ cần một thay đổi trong hành vi của con

người có thể kích thích một chu kỳ tiến hóa bùng nổ ở phía virus. Tôi không nghĩ rằng mỗi cân nhắc đó rất quan trọng nếu xét trong bối cảnh này (mặc dù nó chắc chắn là quan trọng nếu xét trong những bối cảnh khác), song có lẽ tôi đã sai. Thứ nữa, chỉ ít đã có một độc giả đã dám khẳng định chắc như đinh đóng cột rằng mức tăng nhẹ về tình trạng lẩn nhãng là điều bất khả thi, vì nó châm ngòi cho những biến đổi về văn hóa có thể dẫn đến sự phát triển vô tội vạ của những trò mèo mờ lang cha. Tôi không cho rằng anh ta nói đúng, song tôi cũng không thể chứng minh được rằng anh ta đã sai.

2. Hãy mặc sức sinh sôi nảy nở

Ted Baxter, người dẫn chương trình của *Show truyền hình Mary Tyler Moore* hồi xưa, đã lên kế hoạch sinh tới sáu đứa con với hy vọng rằng một đứa trong số chúng sau này khôn lớn sẽ giải quyết được vấn đề dân số thế giới. Ted là một phát thanh viên tồi, song lại là một nhà kinh tế học trời sinh. Tư duy cơ bản của anh ta thật không chê vào đâu được: con người có thể giải quyết các vấn đề, và thêm càng nhiều người, thì càng nhiều vấn đề sẽ được giải quyết.

Nguyên do khiến bạn giàu có hơn cha ông bạn, và khiến con cháu bạn sẽ trở nên giàu có hơn bạn, vì mỗi thế hệ lại được ăn theo sự sáng tạo của những người đi trước. Một thế hệ trước đó, cha mẹ các bạn được “tha hồ” mà chọn một trong ba kênh truyền hình, có lẽ là được phát bằng hai màu đen và trắng, chạy những chương trình không có cách nào sao lưu lại để giờ ra xem sau này. Họ sử dụng máy đánh chữ chạy điện, và những mẫu máy hiện đại nhất thời bấy giờ vừa có thêm một chi tiết cải tiến thần kỳ: phím “xóa” (delete) giúp bỏ đi chữ cái cuối cùng mà bạn vừa gõ. Còn nếu bạn muốn bỏ đi chữ cái trước đó nữa hử, thôi đừng có mơ hão.

Vì rất nhiều tiện nghi mà chúng ta được hưởng ngày nay, chúng ta phải biết ơn các nhà sáng chế truyền hình cáp, đầu ghi video, và máy vi tính cá nhân – và cả chút cơ may nhỏ nhoi đã ngăn cản cha mẹ họ không tham gia vào phong trào Tăng trưởng Dân số bằng không.

Động cơ của sự phồn vinh là tiến bộ công nghệ, và động cơ của tiến bộ công nghệ là con người. Những ý tưởng sáng tạo nảy sinh từ con người. Càng có thêm nhiều người, càng có thêm nhiều ý tưởng hơn. Có thêm nhiều ý tưởng hơn, chúng ta lại càng thịnh vượng hơn.

Michael Kremer, nhà kinh tế học của trường đại học Harvard, đã thu thập

những dữ liệu từ một triệu năm lịch sử loài người và cả thời kỳ tiền sử để chứng minh luận thuyết cho rằng tăng trưởng dân số thúc đẩy tiến bộ công nghệ, đến lượt tiến bộ công nghệ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, và – để kết thúc vòng tuần hoàn tốt đẹp này – tăng trưởng kinh tế lại thúc đẩy tăng trưởng dân số, vì những cộng đồng giàu có hơn có thể nuôi dưỡng nhiều trẻ em hơn. Nghiên cứu của Giáo sư Kremer đã xui khiến ông dẫn lại ví dụ về Ted Baxter với tư cách là một gương điển hình tiên tiến.

Giáo sư Kremer xây dựng luận điểm của mình trên nền tảng giả thiết rằng một thế giới có số dân đông gấp đôi sẽ có số thiên tài bẩm sinh nhiều gấp đôi. Nhờ đó,

một dân số đông hơn phát triển được công nghệ hiện đại hơn cũng bởi chính nguyên do khiến những trường trung học lớn nhất thường sở hữu những đội bóng bầu dục mạnh nhất. Trường hợp này thậm chí còn tốt hơn thế nữa kia. Một hậu vệ giỏi chỉ là một hậu vệ giỏi, không hơn, còn một nhà phát minh vĩ đại có thể dạy cho tất cả mọi người cách làm việc sao cho hiệu quả hơn. Và quá trình đóng góp của một hậu vệ chấm dứt khi anh ta tốt nghiệp, còn cống hiến của nhà phát minh vẫn còn mãi với thời gian. Có hai lý do giải thích tại sao các lợi ích thu được từ quy mô dân số có thể vượt qua cả những con số ước tính lạc quan của Giáo sư Kremer. Thứ nhất, các thiên tài thường có xu hướng khơi gợi cảm hứng cho

nhau, vì vậy 2.000 thiên tài có thể nghĩ ra nhiều hơn gấp đôi số sáng kiến so với 1.000 thiên tài . Thứ hai, một dân số đông đảo hơn đồng nghĩa với một thị trường rộng lớn hơn cho các sáng chế, và nhờ vậy nó cung cấp động lực thôi thúc các nhà sáng chế làm việc hăng say hơn. Do đó tăng trưởng dân số không chỉ làm tăng số thiên tài bẩm sinh – nó còn khuyến khích những người trong chúng ta vốn sở hữu nhiều năng khiếu bình dị hơn phát huy tối đa những thiên tư đó.

Thực tế, hai nhà kinh tế học tại Ngân hàng dự trữ liên bang Richmond, trong một công trình nghiên cứu được đăng tải mới đây trên chuyên san American Economic Review, đã lập luận rằng

Cách mạng Công nghiệp – và đợt sóng tăng trưởng mãnh liệt mà nó đã khơi dậy – đã phải chờ đợi cho đến khi các thị trường thế giới phát triển đủ lớn để thưởng cho những sáng kiến cải tiến trên quy mô lớn thông qua bàn tay của các doanh nghiệp. Người hiện đại xuất hiện lần đầu vào khoảng một trăm nghìn năm trước. Trong vòng 99.800 năm tiếp đó hoặc hơn, đa phần mọi người chỉ sống trên mức tối thiểu – tương đương với mức thu nhập chừng 400 đến 600 đô-la một năm như ở Mỹ hiện nay. Tại vài thời điểm ít ỏi và một số khu vực may mắn, con số này có nhỉnh hơn một chút, song gần như chưa bao giờ chạm đến ngưỡng gấp đôi. Thực ra luôn có một bộ phận nhỏ các nhà quý tộc được hưởng

một cuộc sống khá dư dật, song xét về số lượng thì nhóm người này không đáng kể lắm. Giả sử bạn lỡ sinh ra tại một thời điểm nào đó trước mốc cuối thế kỷ XVIII, thì khả năng rất cao là bạn phải sống với khoản thu nhập dưới 1.000 đô-la một năm – cũng như cha mẹ và ông bà của bạn, và cũng như các con cái và cháu chắt của bạn.

Và rồi, vào cuối thế kỷ XVIII – chỉ cách đây vài trăm năm, có lẽ là mười thế hệ – điều gì đó đã xảy đến. Con người dần trở nên giàu có hơn. Và ngày càng giàu có hơn nữa. Thu nhập bình quân trên đầu người, chỉ ít là ở phương Tây, bắt đầu tăng trưởng ở tốc độ chưa từng có trước đó là khoảng 0,75%/năm. Vài thập kỷ

sau, điều tương tự đã diễn ra trên khắp thế giới. Sau hàng ngàn năm đói khổ triền miên, cuộc sống đã dần sáng sủa thêm qua mỗi năm, và chẳng mấy chốc, mọi người bắt đầu nghiêm nhiên thừa nhận các tiến bộ mới. Ngày nay, chúng ta kỳ vọng xe hơi, máy vi tính, thuốc men và hệ thống các phương tiện giải trí của mình phải không ngừng khiến ta sửng sờ bởi điểm gì đó mới lạ. Song trước khi Cách mạng Công nghiệp nổ ra, làm gì có cái niềm vui xa xỉ ấy. Mức tăng trưởng 0,75% kia, khi đã đạt tới được, dường như là cả một điều kỳ diệu.

Nhưng rồi tình hình tiếp tục được cải thiện. Đến thế kỷ XX, thu nhập thực tế bình quân trên đầu người – tức là thu

nhập đã được điều chỉnh theo lạm phát – đã tăng trung bình 1,5% mỗi năm và từ năm 1960 – tính đến nay là đã ngót năm chục năm – đại lượng này đã tăng khoảng 2,3%. Hãy để tôi trình bày cho bạn biết tỷ lệ tăng trưởng này có ý nghĩa thế nào đối với một người Mỹ bình thường.

Nếu bạn là một người Mỹ thuộc tầng lớp trung lưu với thu nhập hàng năm 50.000 đô-la, và bạn chỉ mong sao con cái mình, sau hai mươi lăm năm nữa, cũng chiếm được một vị trí khiêm tốn như vậy trên nấc thang kinh tế. Vậy thì với tốc độ tăng trưởng 2,3%/năm, chúng sẽ kiếm được khoản tiền 89.000 đô-la sau khi đã trừ lạm phát. Con cái *của chúng*, ra đời sau hai mươi lăm năm tiếp theo, sẽ bỏ túi

đến 158.000 đô-la. Và nếu tỷ lệ tăng trưởng 2.3% đó vẫn tiếp diễn, thì chỉ chưa đến bốn trăm năm sau, lũ chút chít của bạn sẽ thu về gần 1.000.000 đô-la *một ngày* – vẫn còn kém thu nhập hiện thời của Bill Gates chút đỉnh, song chỉ ít cũng xấp xỉ mức ấy. Tôi muốn nói rõ thêm rằng thứ chúng ta đang nói đến không phải là những đồng đô-la đã bị phá giá thê thảm bởi lạm phát trong một tương lai xa xôi nào đó; mà nó tương đương với một triệu đô-la theo thời giá *hiện nay*.

Nếu như bạn cảm thấy khó mà tin nổi rằng chúng ta sẽ có thể vươn tới một cuộc sống giàu có đến thế, thì hãy nhớ rằng đây chỉ là một phép tính ngoại suy

hết sức dè dặt về một xu hướng đã kéo dài nhiều thế kỷ nay. Nó giả định tốc độ tăng trưởng 2,3% của ngày nay sẽ tiếp diễn không đổi, trong khi đó, trên thực tế, quá trình tăng trưởng đã nhanh dần lên kể từ điểm xuất phát của nó cách đây hai trăm năm. Và xin hãy nhớ thêm rằng mọi tiến bộ lịch sử đều có vẻ như không thể tưởng tượng nổi cho đến khi nó xảy ra. Vào thế kỷ đầu tiên sau công nguyên, Sextus Julius Frontinus đã viết rằng “các phát minh đã chạm tới giới hạn của chúng từ lâu lắm rồi, và tôi chẳng thấy cho chút hy vọng gì về những tiến bộ xa hơn.”

Trên nền một bối cảnh như thế, những giai đoạn thăng trầm của chu kỳ kinh

doanh đường như chỉ là một hiện tượng vô cùng vật vãnh. Vào thập niên 1930, chúng ta có cuộc Đại Suy thoái, khi đó mức thu nhập tụt xuống mặt bằng cũ mà nó đã duy trì trong suốt gần hai mươi năm trước đó. Trong vài năm, mọi người phải sống theo cách mà cha mẹ mình *luôn sống* – và họ cho thế là không thể chịu đựng nổi. Kỳ vọng ngầm ẩn – rằng hiện tại phải tốt hơn quá khứ – là một hiện tượng mới mẻ trong lịch sử. Không có chính trị gia nào sống ở thế kỷ XVIII dám mơ sẽ được hỏi câu "Bây giờ các bạn có sung túc hơn cách đây bốn năm không?" vì chẳng có ai từng chạm đến suy nghĩ là họ *phải* sống sung túc hơn cách đây bốn năm cả.

Thu nhập tăng cao chỉ là một phần của câu chuyện. Chúng ta không chỉ giàu có hơn so với bất kỳ thời điểm nào trong quá khứ, chúng ta còn được làm việc ít hơn và có những sản phẩm chất lượng cao hơn. Một trăm năm trước, một tuần làm việc trung bình của người Mỹ kéo dài hơn sáu mươi tiếng; ngày nay con số này chỉ còn chưa đầy ba mươi lăm tiếng. Một trăm năm trước, chỉ có 6% công nhân nhà máy đi nghỉ dưỡng; ngày nay là 90%. Một trăm năm trước, nam giới gia nhập lực lượng lao động toàn thời gian khi họ mới chập chững bước sang tuổi mới lớn; ngày nay số thanh thiếu niên trong độ tuổi thiếu niên gia nhập lực lượng lao động gần như bằng không. Một trăm năm trước, chỉ có 26% nam công

nhân nghỉ hưu ở tuổi 65; ngày nay hơn 80% nam giới ở tuổi 65 đã nghỉ hưu. Một trăm năm trước, một bà nội trợ bình thường tiêu tốn đến 12 tiếng một ngày cho các công việc giặt giũ, nấu nướng, quét dọn, và may vá; ngày nay họ chỉ mất khoảng 3 tiếng.

Đây là một ngày giặt giũ điển hình của một bà nội trợ sống ở thời điểm năm 1900: đầu tiên, cô bắc nồi nước lên bếp lò, và đun sôi bằng củi hoặc than, sau đó cô vò quần áo bằng tay, xả nước, vắt cho khô (bằng tay hoặc bằng một chiếc máy vắt), rồi phơi cho khô và chuyển sang một nhiệm vụ vô cùng nặng nề đáng chán là ủi quần áo, với chiếc bàn là nặng chịch phải luôn được nung nóng trên bếp.

Cả quy trình này tốn bay khoảng tám tiếng rưỡi đồng hồ và cô phải đi đi lại lại một quãng đường dài gần một dặm trong suốt quá trình làm việc. Chúng tôi biết được điều này vì chính phủ Mỹ đã từng thuê các nhà nghiên cứu theo dõi các bà nội trợ và ghi lại từng bước nhỏ khi họ làm việc.

Mà chẳng phải mỗi chuyện giặt giũ không đâu: vào đầu thế kỷ XX, đa phần các hộ dân không có nước máy và hầu như chẳng mấy nhà có hệ thống sưởi ấm tập trung. Vì vậy, công việc ngày thường trong nhà còn bao gồm cả vác bảy tấn than và 34.000 lít nước quanh nhà mỗi năm.

Đến năm 1945, vị nữ anh hùng của chúng ta có lẽ đã được sở hữu một chiếc máy giặt. Giờ thì công việc giặt giũ chỉ còn chiếm của cô hai tiếng rưỡi thay vì tám tiếng rưỡi, và thay vì đi một dặm, cô chỉ còn phải đi có 203 mét. Ngày nay, để không phải tốn một giây một khắc nào coi sóc việc giặt giũ, bạn có thể mua một chiếc máy giặt có khả năng gửi email thông báo cho bạn khi mọi công đoạn đã hoàn tất.

Ngày nay tại nước Mỹ, những hộ dân nghèo nhất của nhóm nghèo – có thu nhập dưới 15.000 đô-la một năm – thì 99% có tủ lạnh (trong đó 83% là tủ lạnh không đóng tuyết); 64% có máy điều hòa nhiệt độ; 97% có ti vi màu và hơn 2/3 có

truyền hình cáp; 60% có máy giặt và máy sấy. Gần một nửa số hộ có máy vi tính cá nhân, và hầu hết các máy đều đã được nối mạng Internet.

Xét trên phương diện chất lượng của những loại hàng hóa chúng ta mua, hãy nhặt ra một quyển catalogue các sản phẩm điện tử của, ờ, năm 2001 chẳng hạn và thử hỏi bản thân xem liệu có món gì bạn muốn sắm chẳng. Đó là năm anh bạn Ben của tôi bỏ ra 600 đô-la để tậu một cái máy ảnh kỹ thuật số 1,3-megapixel. Chiếc máy nặng một pound rưỡi và lưu trữ ảnh vào *một đĩa mềm*! Cứ dạo qua một lượt quyển catalogue đó mà xem, tôi dám chắc là bạn sẽ hết sức sửng sốt trước những tiến bộ vượt bậc

của các sản phẩm chỉ sau có vài năm ngắn ngủi.

Hoặc, nếu bạn thích, hãy lấy ví dụ về sản phẩm y tế chẳng hạn. Bạn muốn mua dịch vụ y tế của ngày nay tại mức giá ngày nay, hay dịch vụ y tế của năm 1970 tại mức giá năm 1970? Tôi không biết một người nào được thông tin đầy đủ lại muốn chọn năm 1970, cũng đồng nghĩa rằng mặc dù giá cả đã tăng chóng mặt, song dịch vụ y tế ngày nay vẫn là một sản phẩm hơi hơn rất nhiều so với trước đây. Xác suất một thanh niên hai mươi tuổi có bà còn sống ngày nay còn cao hơn cả xác suất một thanh niên hai mươi tuổi có mẹ còn sống cách đây một trăm năm.

Thực chất tăng trưởng về thu nhập có thể đo đếm được – kể cả quá trình tăng trưởng đột biến trong hai thế kỷ vừa qua – không phản ánh chính xác những tiến bộ trong điều kiện kinh tế của chúng ta. Một người dân Mỹ thuộc tầng lớp trung lưu có thể có thu nhập khả tính thấp hơn so với một nhà quý tộc châu Âu sống vào thời Trung Cổ, song điều đó không ngăn nổi người Mỹ tận hưởng một cuộc sống xa hoa hơn hẳn. Tôi đề rằng đức vua Henry VIII có lẽ dám đánh đổi cả nửa giang sơn của ngài để lấy hệ thống ống nước hiện đại, số thuốc penicillin đủ dùng cả đời, và quyền truy cập Internet.

Liệu các xu hướng này còn tiếp diễn không? Tất nhiên, chẳng ai biết trước cả

– cũng như chẳng ai biết được liệu trái đất có bị một thiên thạch tiêu diệt trong mười năm tới không. Nhưng chúng ta có thể đưa ra những dự đoán bài bản về các khả năng có thể xảy ra. Điều chúng ta biết là tăng trưởng kinh tế, dù đã trải qua lúc thăng lúc trầm, vẫn tiếp diễn – và đã tăng tốc ngày càng nhanh hơn – với nhịp độ gần như không giảm sút trong suốt hai trăm năm vừa qua. Chúng ta cũng biết rằng mọi sự tăng trưởng đều được tiếp sức bằng tiến bộ công nghệ. Và chúng ta có thể đưa ra một phỏng đoán hợp lý rằng nguyên do khiến chúng ta không bị cạn nguồn nguyên liệu cho tăng trưởng là nhờ tiến bộ công nghệ có khả năng tự tái bổ sung: mỗi ý tưởng mới lại giúp ý tưởng mới tiếp theo xuất hiện dễ dàng

hơn. Thêm vào đó là luận điểm của Giáo sư Kremer cho rằng của cải tăng thêm cho phép chúng ta nuôi sống một dân số đông đảo hơn, đến lượt nó lại tìm được những phương cách mới để tạo ra của cải, và chúng ta có lý do chính đáng để lạc quan.

Một người hay hoài nghi có thể dễ dàng chỉ ra những đất nước nơi dân số đông đúc song hành với hoàn cảnh kinh tế bần cùng thê thảm. Song không trừ một trường hợp nào cả, đó đều là những quốc gia mà các lợi thế tự nhiên của quy mô dân số – nguồn nhân tài dồi dào hơn và sự sẵn có của các đối tác giao thương – đã bị hao hụt dưới tác động của các chính sách chính phủ trong đó hạn chế cả

những phần thưởng cho tài năng và các cơ hội cho thương mại. Khi những lợi ích từ tăng trưởng dân số bị triệt tiêu, thì chỉ còn lại những điểm bất lợi.

Và đó cũng chưa phải tất cả đâu nhé. Một dân số đông mang tới rất nhiều phúc lành khác bên cạnh sự giàu có. Chúng ta trân trọng những người sống xung quanh không phải chỉ với tư cách là những đối tác giao thương tiềm năng, mà còn với tư cách những người bạn và người yêu tiềm năng. Chúng ta yêu quý con cái mình bởi những lý do chẳng mấy liên quan đến năng lực kiếm tiền của chúng. Rất nhiều người thích New York hơn Montana, hoặc Calcutta hơn các vùng nông thôn lân cận, bởi vì sống ở nơi đông người có

nhiều cái lợi.

Một thế giới có nhiều người hơn là một thế giới muôn màu muôn vẻ hơn. Nhạc thánh phòng, môn dù lượn, và các nhà hàng bán đồ ăn Ethiopia chỉ có thể tồn tại ở những nơi có dân số đủ lớn để nuôi sống chúng. Trong một thế giới kém đông đúc hơn, có khi sẽ chẳng có đủ số độc giả cần thiết để tính đến chuyện xuất bản cuốn sách này nữa kia (Không đùa đâu đấy).

Những người sống ở Manhattan hoặc Detroit có thể phàn nàn về cảnh đất chật người đông, song chừng nào họ còn bám rễ ở Manhattan hoặc Detroit thì thật khó mà tin lời họ nói cho được. Có hàng trăm

hàng ngàn khu vực đông không mông quanh, dân cư thưa thớt ở Mỹ, và bất kỳ ai nếu muốn đều có thể tự do chuyển đến những nơi đó sinh sống. Những người dân Manhattan sẽ phân bua với bạn rằng họ sống ở New York vì có rạp chiếu bóng hoặc phòng hòa nhạc giao hưởng hoặc cơ hội việc làm – song đó chỉ là cách khác để nói rằng họ sống ở New York vì chốn này đông đúc.

Trên đây là một số lợi ích lớn của tăng trưởng dân số. Quan trọng nhất là, chúng là các lợi ích tràn: khi tôi quyết định sinh một đứa con, bạn là người được lợi. Để xác định xem trái đất có số dân quá thấp hay quá cao, chúng ta sẽ muốn so sánh các lợi ích tràn đó với mọi chi phí tràn

mà ta có thể nghĩ tới.

Trước tiên hãy ghi nhận những lợi ích và chi phí không bị tràn. Vào ngày con gái tôi ra đời, thu nhập bình quân trên đầu người của gia đình tôi giảm $1/3$ (vì bây giờ tổng thu nhập phải chia đều cho ba người thay vì hai). Giá không có các lợi ích khác bù đắp lại, thì đó lẽ ra đã là một trong những ngày đen tối nhất trong đời tôi rồi. Nhưng không, đó lại là ngày đẹp nhất. (Thực chất, nhà kinh tế học Peter Bauer đã từng quan sát thấy rằng nếu như thu nhập bình quân đầu người là thước đo duy nhất để đánh giá mức độ hạnh phúc của con người, thì một con gia súc mới đẻ là một điều tốt lành còn một em bé chào đời lại là một thứ đáng

nguyên rửa.)

Dù lớn lao là thế, song các chi phí và lợi ích (không tràn) của cá nhân lại chẳng mấy liên quan đến vấn đề dân số, vì mọi người đã có đủ động cơ để tính đến chúng khi họ điều chỉnh quy mô gia đình. Và họ đã làm thế. Quy mô gia đình khá nhạy cảm trước các biến đổi của hoàn cảnh kinh tế. Trên khắp thế giới, cứ khi nào những chi phí kinh tế cho giáo dục tăng lên, thì quy mô gia đình lại thu hẹp lại, nhờ đó các bậc cha mẹ có thể lo đủ tiền của cho con cái ăn học. (Điều này lý giải một thực tế là những gia đình có tới bảy, tám, thậm chí chín đứa con rất phổ biến vào hồi thế kỷ XIX song tới nay lại hiếm gặp.) Và trên khắp thế giới, tỷ lệ tử

vong ở trẻ nhỏ giảm dẫn đến tỷ lệ sinh giảm – nói một cách khác là nếu có thêm nhiều đứa con của bạn sống sót, bạn sẽ bù lại bằng cách sinh ít con hơn. Cả điều này cũng cho thấy đa phần các trẻ em đều là sản phẩm của sự lựa chọn, chứ không phải là chuyện hên xui.

Trên một quy mô nhỏ hơn, chính phủ Áo mới đây đã thật tốt bụng khi cho tiến hành một thí nghiệm có kiểm soát thực thụ. Những bà mẹ sinh con đầu lòng ở Áo được hưởng một năm nghỉ thai sản, trong thời gian này, hàng tháng họ đều nhận được một khoản tiền trợ cấp từ chính phủ. Vào năm 1990, điều luật này được mở rộng để cho phép nhiều bà mẹ hưởng thêm một năm nghỉ thai sản thứ

hai – miễn là đứa con thứ hai của họ được sinh ra trong vòng hai năm kể từ ngày đứa con đầu tiên chào đời.

Thay đổi cực kỳ đột ngột. Nếu con đầu lòng của bạn sinh vào tháng Sáu năm 1990, bạn phải tuân theo điều luật cũ; nếu con đầu lòng của bạn sinh vào tháng Bảy, bạn được hưởng chế độ theo điều luật mới. Và bạn không có cơ hội để lựa chọn sẽ theo điều luật nào, vì các điểm đổi mới thậm chí còn chưa được đề xuất mãi đến tháng Mười Một năm 1989, khi đó đã quá muộn để mọi người điều chỉnh kế hoạch mang thai.

Kết quả: so với các bà mẹ sinh con đầu lòng vào tháng Sáu, các bà mẹ sinh con

đầu lòng vào tháng Bảy có xu hướng sinh thêm đứa con thứ hai trong vòng hai năm sau đó nhiều hơn tới 15%. Và mười năm nữa trôi qua, các bà mẹ sinh con tháng Bảy vẫn đông con hơn.

Nói một cách khác, các bậc cha mẹ phản ứng lại trước các tác nhân kích thích, kể cả những tác nhân tương đối nhỏ (khoản tiền chính phủ Áo trợ cấp tương đương với 350 đô-la một tháng). Như vậy có nghĩa là họ thực hiện những tính toán chi phí - lợi ích khá nhạy bén, dù họ có ý thức được điều đó hay không.

Từ thực tế tôi muốn có một đứa con, bạn có thể suy ra rằng tôi nghĩ nó đáng với các phí tổn tôi phải chịu – dù chi phí tôi

sẽ gánh là bao nhiêu đi nữa, thì các lợi ích vẫn lớn hơn. Có lẽ cha mẹ bạn cũng có suy nghĩ như thế về bạn; nếu không bạn đã chẳng có mặt trên đời này. Trên hết, có những lợi ích tràn – bạn (cũng như con gái tôi) làm giàu thêm kho tàng ý tưởng, sự đa dạng, và tình yêu thương của thế giới này. Song như thế vẫn không có nghĩa là thế giới nên cổ vũ quyết định sinh nở của tôi hoặc của bố mẹ các bạn. Bên cạnh các lợi ích tràn, chúng ta còn phải tính đến cả các chi phí tràn nữa.

Nhưng hãy cẩn thận. Rất dễ nhầm lẫn giữa những thứ có tràn và những thứ không tràn. Thử lấy ví dụ về tiêu thụ tài nguyên nhé. Suốt cuộc đời mình, bạn giành về mình một phần thức ăn, nhiên

liệu, đất đai, và các tài nguyên khác của thế giới. Có thể bạn sẽ nghĩ rằng bằng việc chiếm lấy những tài nguyên đó, bạn đã khiến mỗi người sống quanh mình nghèo đi một chút. Thật ra không phải như vậy. Để hiểu được lý do tại sao, bạn hãy nghĩ đến cách bạn chiếm lấy những tài nguyên đó. Một số do bạn tự sản xuất ra (giả dụ trồng một cây táo chẳng hạn); hiển nhiên việc làm đó chẳng làm ai nghèo đi cả. Một số khác nhờ bạn trao đổi mà có; việc làm đó cũng chẳng làm ai nghèo đi nốt. (Bạn có thể lấy của tôi một quả táo hoặc một lít dầu, song đổi lại tôi có được một thứ mình còn đánh giá cao hơn.) Đa phần những thứ còn lại bạn được thừa kế, và chỉ đến khi đó bạn mới làm giảm phần chia của một người

khác. Nhưng việc thừa kế của bạn không lấy đi tài nguyên của loài người nói chung; mà lấy từ các anh chị em của bạn nói riêng.

Đó là một điểm rất quan trọng nhưng thường bị bỏ sót. Khi mọi người nghĩ đến tình trạng dân số quá đông đúc, họ thường mừng tượng ra rằng, giá như tôi chẳng hạn, không được sinh ra, thì những người còn lại đã được hưởng một mẩu lớn hơn chút xíu của chiếc bánh rồi.

Thực ra, giá như tôi không được sinh ra, thì cả hai chị gái của tôi đã được hưởng một mẩu lớn hơn của chiếc bánh, còn phần chia của tất cả những người khác về cơ bản sẽ vẫn giữ nguyên như hiện nay.

Ví dụ đơn giản này cho thấy rằng mỗi gia đình có thể lựa chọn tốc độ tăng trưởng dân số của riêng mình, và trong đa phần các trường hợp, chẳng có gia đình nào bị buộc phải nghèo đi vì tăng trưởng dân số cả trừ phi chính họ muốn thế. Nếu tôi và bạn, mỗi người cùng sở hữu một ngàn mẫu đất, và gia đình tôi đều đặn nhân đôi số nhân khẩu sau mỗi thế hệ, còn gia đình bạn lại theo đòi phong trào tăng trưởng dân số bằng không, thì sau mười thế hệ mỗi đứa con cháu của tôi sẽ chỉ được sở hữu chưa tới một mẫu đất, trong khi mỗi đứa con cháu bạn vẫn được làm chủ một ngàn mẫu đất. Những phí tổn do quá trình sinh sôi nảy nở quá độ của gia đình tôi chẳng liên can gì đến gia đình bạn cả.

Chắc chắn vẫn có những trường hợp ngoại lệ. Nếu gia đình tôi phình ra quá to, có thể chúng tôi sẽ quyết định tuyên chiến với gia đình bạn; đó là một chi phí tràn mà có lẽ bạn có lý do hết sức chính đáng để bạn tâm đến. Nếu tôi trở thành một tên cướp, một kẻ gây ô nhiễm khủng khiếp, hoặc một đối tượng trợ cấp của chính phủ, hẳn bạn sẽ ước thầm giá như tôi chưa từng ra đời. May thay, đa phần mọi người chỉ giành lấy một phần nhỏ trong số tài nguyên của mình thông qua các công cuộc xâm chiếm, cướp bóc, hoặc nhận hỗ trợ của chính phủ. Vì vậy, trừ phi bạn thuộc tuýp người không điển hình, còn lại đa phần việc tiêu thụ tài nguyên của bạn không phải là một chi phí tràn.

Một số gia đình thích có con cháu *lắm tiền nhiều của*; số khác lại thích có *nhieu* con cháu. Chừng nào những lựa chọn của chúng ta không đụng chạm lẫn nhau, thì đó không phải là một vấn đề chính sách; đó là một cơ hội để phát huy tính đa dạng.

Thomas Malthus, kẻ bi quan nhất trong số các nhà khoa học, đón chào thế kỷ XIX bằng một lời tiên tri u ám về tình trạng tăng trưởng dân số vô độ tất yếu dẫn đến cảnh đói khổ nơi nơi và loài người rơi vào bể khổ tăm tối. Lời tiên đoán ấy sai ở đâu? Hóa ra Malthus không chỉ mắc một mà tới hai sai lầm lớn: ông tính toán sai những lợi ích của tăng trưởng dân số và tính toán sai luôn

cả các chi phí.

Trên bình diện lợi ích, Malthus đã không thấy trước được rằng tiến bộ công nghệ - được tiếp sức nhờ chính quá trình tăng trưởng dân số mà ông coi là vấn đề đáng báo động – sẽ thúc đẩy sự phát triển của ngành sản xuất lương thực thực phẩm (và còn phát triển không ngừng nữa kia) với tốc độ còn nhanh hơn cấp số nhân. Còn trên bình diện chi phí, ông không nhận ra rằng mỗi gia đình đều được tự do lựa chọn tốc độ tăng trưởng dân số của riêng mình, vì vậy dù có chuyện gì xảy ra với nguồn cung lương thực, thì không có gia đình nào bị buộc phải nghèo đi vì tăng trưởng dân số cả, trừ phi chính họ muốn thế.

Có thể bạn sẽ nghĩ tình trạng đông đúc quá mức là một chi phí tràn của tăng trưởng dân số, song thực tế đông đúc quá mức hoàn toàn không phải là một chi phí, vì đó 100% là ý muốn tự nguyện. Không ai ép bạn phải sống ở một nơi đông đúc trừ phi bạn muốn thế. Bạn có thể tận hưởng những lợi ích văn hóa từ một trung tâm dân cư tập trung như New York hoặc bạn cũng có thể nhấm nháp bầu không khí thanh bình và không gian thoáng đãng của vùng nông thôn Virginia. Cứ việc từ bỏ cảnh chen chúc ở New York đi, và tất cả những gì bạn vừa làm chỉ là từ bỏ một trong số các lựa chọn mà thôi.

Người dân Chicago có thể tùy ý chuyển đến Nebraska sinh sống và người dân Calcutta cũng hoàn toàn tự do dọn về vùng nông thôn ở. Lý do họ không làm thế là vì, dù luôn miệt than vãn, song họ vẫn thích nơi đông đúc hơn. Nói có trời làm chứng, tại sao giá thuê nhà ở Manhattan lại cao ngất ngưởng như thế nếu không phải vì con người đánh giá cao việc được sống gần nhau?

Ngay chính người dân New York cũng chẳng chịu thừa nhận điều này. Trong một cuộc khảo sát gần đây, 37% dân cư New York tuyên bố rằng họ sẽ rời thành phố này nếu có điều kiện. Dĩ nhiên, vì chưa có ai trong số này bỏ đi, và vì tất cả bọn họ đều có khả năng làm thế, nên kết luận

hợp lý duy nhất là có 37% dân cư New York đã nói dối nhân viên điều tra.

Đám đông không phải là một vấn nạn vì nếu bạn không thích đám đông, bạn có thể rời đi nơi khác. Tôi biết thoát trông thì ngỡ thế giới này có rất nhiều người, song tôi không phải là người đầu tiên thấy rằng tất cả bọn họ có thể đứng trọn dưới lòng khe Grand Canyon nếu bạn khéo sắp xếp. Hoặc, nếu bạn không thích hình ảnh đó, thì thử cách này xem, tôi đã được biết thông qua nhà kinh tế học Thomas Sowell: hãy lấy bang Texas, chia nó thành những khoảnh đất rộng 150m², đặt một ngôi nhà vào mỗi khoảnh đất, và đưa một gia đình bốn người vào ở trong mỗi nhà. Vậy là bạn đã lo đủ nơi

ăn chôn ở cho dân số toàn thế giới rồi đây.

Rất nhiều hiện tượng tràn hiễn nhiên khác cũng khá mơ hồ. Ví dụ, bạn có thể cho rằng bạn áp đặt các chi phí lên tôi khi bạn góp phần đẩy giá xe hơi lên cao hay đăng đơn thi tuyển vào vị trí công việc tôi đang nhắm đến. Song đó không phải là những chi phí thực thụ, vì chúng đi liền với những lợi ích bù lại. Khi giá xe hơi tăng, lợi tức người bán thu về thêm đúng bằng số tiền mà người mua mất. Nếu bạn đích thực là một ứng viên phù hợp với công việc đó hơn tôi, thì mất mát của tôi lại chính là cái được của nhà tuyển dụng (và khách hàng của ông ta).

Những kẻ quen thói gieo hoang mang sợ hãi chỉ toàn đặt ra những câu hỏi sai lầm. Thứ nhất: trái đất có thể nuôi sống bao nhiêu người? Đó là một câu hỏi sai hoàn toàn, vì trái đất không phải là chủ thể ra quyết định. Bạn cũng chẳng cần phải nhọc sức lo lắng về số người trái đất này có thể nuôi sống; bạn được toàn quyền lo lắng về số người mà *phần chia của bạn* trên trái đất này có thể nuôi sống và cứ theo đó mà điều chỉnh quy mô gia đình mình. Nếu một ai đó quyết định mở rộng phần chia của mình thêm một chút xíu, thì chỉ có những kẻ lảm chuyện mới mở miệng kêu ca phản đối mà thôi.

Hoặc: chúng ta biết làm sao đây nếu dầu (hoặc một loại tài nguyên hữu hạn khác) cạn kiệt? Đó lại là một câu hỏi sai nữa, vì nó ngầm thừa nhận rằng hoạt động tiêu thụ dầu của chúng ta làm phát sinh các chi phí đối với những người sống xung quanh hơn là chính bản thân chúng ta. Câu hỏi này sẽ biến mất trong một thế giới không có hàng xóm láng giềng. Robinson Crusoe sẽ không bao giờ dùng dầu phung phí. Có lẽ ông cũng ước sao mình có thêm chút nữa, song với lượng dầu hiện có, ông có đủ động cơ để đưa ra những quyết định hợp lý nhất có thể về lượng dầu sẽ sử dụng bây giờ và lượng dầu tích trữ cho tương lai.

Điều đó cũng đúng trong trường hợp

Robinson có những đứa con và đứa cháu mà ông hết mực yêu thương lo lắng. Mỗi gallon dầu ông đốt là một gallon ông lấy đi từ tay cháu mình, và ông hoàn toàn ý thức được điều đó khi đưa ra lựa chọn của mình.

À, nhưng giả sử có nhiều gia đình trên đảo, và Robinson chỉ lo cho tổ ấm của riêng mình thôi thì sao? Vẫn chẳng có vấn đề gì cả, và lý do vẫn như cũ: gia đình Robinson sở hữu một lượng dầu nhất định hoặc một số tài sản khác mà họ hy vọng có thể mang ra đổi lấy dầu, và đưa ra những quyết định dự trữ của riêng mình. Các gia đình khác lại đưa ra những quyết định khác. Chẳng có lý gì mà những quyết định đó lại phải ảnh hưởng

đến nhau.

Nếu bạn lo không có đủ dầu cho gia đình mình, bạn có thể giảm bớt số nhân khẩu trong nhà mình đi. Nếu bạn nghĩ rằng những người khác đang cố tình phớt lờ một thảm họa đã cận kề, thì đó không phải là một mối lo cốt tử; mà đích thị là một cơ hội kinh doanh – hãy mua một giếng dầu rồi con cháu bạn sẽ cực kỳ giàu có! Và nếu những gia đình kia quả thực rất ngu dại, thì bạn cứ để họ tự mắc sai lầm, dù sao bạn cũng chẳng mất gì kia mà.

Đây mới là câu hỏi *đúng*: sự ra đời của bạn – hay sự ra đời của một đứa trẻ bất kỳ – là phúc hay họa?

Thật vô vọng nếu chúng ta giải quyết câu hỏi này bằng cách liệt kê ra tất cả các chi phí và lợi ích của việc chia sẻ thế giới này với những người khác, vì bạn không bao giờ biết được mình đã bỏ sót cái gì. Sau một buổi tối chết gí trong dòng xe cộ đông nghịt giữa mùa hè, bạn sẽ nhớ rằng người tài xế đi trước mình đã tạo ra một chi phí, nhưng lại quên bémng rằng nhà khoa học phát minh ra hệ thống điều hòa không khí xe hơi đã ban phát một lợi ích. Bạn sẽ nhớ người khách ở siêu thị dò dẫm lục tìm mớ phiếu mua hàng miễn phí và làm ách tắc cả dãy dài người xếp hàng chờ thanh toán, nhưng lại quên bémng một người lạ tốt bụng đã giúp bạn thay lốp xe giữa đêm đông giá buốt. Người New York vẫn nhớ để phàn nàn về cảnh

đông đúc chật chội, song lại quên rằng nếu không có các đám đông, New York sẽ trở thành Cedar Rapids .

Thế nên, thay vì ngồi liệt kê các danh sách, cách tiếp cận đúng đắn là tái hiện những suy nghĩ trong đầu cha mẹ bạn khi họ quyết định liệu có nên sinh con hay không. Thiên kiến của họ là gì? Họ có xu hướng đánh giá thấp các chi phí hay đánh giá thấp các lợi ích?

Sẽ ít xảy ra khả năng họ bỏ sót nhiều chi phí, vì các chi phí đều tập trung vào gia đình của chính bạn: việc bạn ra đời tước đi các tài nguyên (cả tài nguyên hữu hình như đất đai được thừa kế và vô hình như sự quan tâm của cha mẹ) từ những đứa

con thân yêu khác của cha mẹ bạn. Nói cách khác, các chi phí đó không tràn đi đâu cả. Cũng giống như tình trạng đông đúc quá mức không phải là một chi phí tràn, vì đông đúc quá mức mang tính tự nguyện.

Các lợi ích – đóng góp không ngừng của bạn vào kho ý tưởng, tình yêu, tình bạn và tính đa dạng của thế giới – lại phát tán rộng rãi hơn. Tôi rất mừng vì bạn có mặt trên đời để đọc cuốn sách này, giả dụ thế (và còn mừng hơn nếu bạn bỏ tiền ra mua nó!). Nếu bạn sáng chế ra một chiếc bẫy chuột tốt hơn, sẽ có hàng triệu người phải mang ơn bạn. Nếu tất cả những gì bạn làm chỉ là mỉm cười, bạn vẫn làm bừng sáng cả ngàn ngày. Chúng tôi không

biết làm sao để kể hết các lợi ích, song chúng tôi biết chắc rằng rất nhiều lợi ích trong số đó lan tràn sang những người hoàn toàn xa lạ, và có lẽ cha mẹ bạn không nghĩ nhiều lắm đến chuyện này.

Vì vậy, khi cha mẹ bạn suy tính xem liệu có nên đưa bạn đến thế giới này không, họ đã mang hầu hết các chi phí ra để so sánh với một phần nhỏ lợi ích – và họ vẫn muốn có bạn! Xét trên phương diện xã hội rộng lớn hơn – trong đó tính đến *mọi* chi phí là lợi ích – thì bạn đích thực là một món rất hời.

Lập luận này đúng với hầu hết mọi trẻ em – chỉ trừ những đứa gây ra nhiều phí tổn đáng kể bên ngoài gia đình bằng cách

trở thành lũ trộm cướp, những kẻ xâm lăng và các phát thanh viên.

Khi một chủ thể đưa ra quyết định ý thức về chi phí rõ hơn về lợi ích, anh ta có xu hướng đưa ra những quyết định dè dặt thái quá. Như vậy có nghĩa gần như chắc chắn là cha mẹ bạn đã sinh ra số con cái ít hơn mức xã hội mong muốn, do đó dân số tăng quá chậm.

Tăng trưởng dân số giống như ô nhiễm nhưng ngược lại. Người chủ sở hữu nhà máy cán thép gây ô nhiễm cân đo tất cả mọi lợi ích (ở đây là lợi nhuận của ông ta) để so sánh với chỉ một phần chi phí nó gây ra (ông ta tính các phí tổn mình phải chịu, song không đếm xỉa đến sức

khỏe của những người dân sống quanh nhà máy). Do đó, ông ta sản xuất quá nhiều. Các bậc cha mẹ tính hết tất cả - hay chí ít cũng là hầu hết – các chi phí mà một đứa con nữa có thể tạo ra (các nguồn tài nguyên bị tước bớt khỏi tay những đứa con khác) mà chỉ nghĩ đến một phần lợi ích (họ ghi nhận tình yêu thương của mình đối với con cái mà không kể đến tình yêu thương những người khác dành cho con cái mình). Vì vậy họ sản xuất *quá ít*.

Nếu diễn đạt theo cách khác, thì đó luôn là một dịp đáng ăn mừng khi mọi người sinh thêm con cái: những đứa con đó có thể chỉ làm cho cuộc sống của bạn thêm phần phong phú, còn một người nào đó

sẽ đảm nhận hết phần việc nuôi nấng dưỡng dục chúng. Điều đó có nghĩa là chúng ta nên sẵn lòng hỗ trợ hoạt động tái sản xuất của nhau. Nếu thiếu các khoản trợ cấp đó, chúng ta sẽ có quá ít trẻ con – cũng như nếu thiếu các khoản phạt và sắc thuế thích hợp, chúng ta sẽ phải chịu cảnh ô nhiễm quá mức.

Ở đâu đó đang có một cô thiếu nữ mà cuộc đời đã bị héo mòn đi đôi chút bởi vì tôi đã không sinh ra nổi một cậu con trai, người sẽ khiến trái tim cô thổn thức xao xuyến vào một ngày đẹp trời nào đó. Nếu tôi lo lắng cho cô thiếu nữ kia cũng nhiều như lo cho chính con gái ruột của mình, hẳn tôi đã cho ra đời cậu con trai đó rồi. Nhưng vì tôi hành động như thể

con cái nhà người chẳng quý bằng con cái nhà mình, nên tôi đã ngừng tái sản xuất quá sớm.

Nói cách khác, tôi đã cư xử hết sức ích kỷ khi giới hạn quy mô gia đình mình. Tôi có thể hiểu được lòng ích kỷ. Song tôi không thể hiểu nổi việc khuyến khích những người khác cư xử ích kỷ là nghĩa lý gì, đó chính là mục đích tối cao của những tổ chức như Tăng trưởng Dân số bằng không (nay đã được đổi tên thành Liên kết Dân số). Giá họ tìm cách trợ cấp hoạt động sinh sản thì có phải hợp lý hơn không. Một thế giới đông người hơn không chỉ là một thế giới thịnh vượng hơn; đó còn là một thế giới mang thêm đến nhiều người bạn tiềm năng có thể

cùng chia sẻ những mối quan tâm của chúng ta, thêm nhiều cử chỉ đẹp để giảm dị giữa những con người không hề quen biết, và cơ hội tốt hơn để tìm thấy tình yêu. Đó là một thế giới mà chúng ta còn nợ con cái mình.

3. Tại sao tôi thích Scrooge

Đây là lý do tại sao tôi thích Ebenezer Scrooge: căn phòng tuềnh toàng của ông ta luôn tắm tôi vì bóng tối rẻ mạt, và chẳng mấy khi được sưởi ấm vì than chẳng phải của cho không. Bữa ăn của ông ta rất đậm bạc, do chính tay ông sửa soạn. Scrooge không trả tiền để thuê bất cứ gia nhân nào.

Scrooge bị chê là không hào phóng. Tôi cho rằng nói vậy e quá bất công. Còn có hành động nào hào phóng hơn việc chịu cảnh đèn tối đĩa không, để người khác có

thêm dầu đốt và đồ ăn? Còn ai rộng lượng hơn một người hàng xóm không dám thuê người hầu kẻ hạ, để họ rảnh tay phục vụ người khác?

À, có lẽ vấn đề này còn phức tạp hơn một chút đấy. Khi Scrooge cần ít than hơn để nhóm lửa, có lẽ thợ mỏ sẽ quyết định đào ít than đi. Nhưng thế cũng tốt. Giờ đây, thay vì đi đào than cho Scrooge, một số người lẽ ra sẽ trở thành thợ mỏ có thể rảnh tay làm những việc khác cho chính bản thân mình hoặc cho những người khác.

Dickens kể với chúng ta rằng Ngài Thị trưởng, sống trong tòa dinh thự tráng lệ của mình, đã lệnh cho năm mươi đầu bếp

và gia nhân phải dồn sức tổ chức một bữa tiệc Giáng Sinh thật linh đình cho xứng với vị thế của Ngài – có lẽ là để khoản đãi cả một nhà đầy khách khứa, những người sẽ không tiếc lời hay ý đẹp để xưng tụng tính rộng rãi của Ngài. Rồi những viên gạch, cả vôi vữa, và nhân công đã đổ vào công cuộc xây dựng tòa biệt thự cho Ngài Thị trưởng đáng ra có thể dùng để xây nhà ở cho hàng trăm người khác; còn Scrooge, bằng việc chỉ sống trong ba căn phòng sơ sài, đã không cướp đi mái nhà của ai hết. Vì không thuê bất cứ đầu bếp hay gia nhân nào, ông đã đảm bảo chắc chắn rằng các đầu bếp và gia nhân sẵn sàng để làm việc cho những gia đình khác, nơi các vị khách vô tư ăn chơi nhảy múa mà chẳng

thèm hay biết đến món nợ của họ đối với Ebenezer Scrooge.

Trên cả trái đất này, chẳng có ai lại hào phóng hơn những kẻ hà tiện – những người có thể tiêu tán các tài nguyên của thế giới nhưng lại chọn cách không làm thế. Điểm khác biệt duy nhất giữa tính hà tiện và lòng nhân từ là ở chỗ người nhân từ làm phúc cho vài kẻ tốt số còn người hà tiện lại phân phát của bố thí của mình rất rộng và xa.

Nếu bạn xây nên một ngôi nhà nhưng lại từ chối mua nó, thì toàn bộ những người còn lại trên thế giới sẽ có thêm một ngôi nhà. Nếu bạn kiếm được một đô-la rồi lại từ chối tiêu nó, thì những người còn

lại trên thế giới sẽ có thêm một đô-la –
bởi vì bạn đã sản xuất ra lượng hàng hóa
trị giá một đô-la mà lại không dùng đến
nó.

Chính xác thì ai mới là người nhận được
những hàng hóa đó? Còn tùy vào cách
bạn tiết kiệm. Nếu bạn gửi một đô-la vào
ngân hàng, bạn sẽ đẩy lãi suất xuống một
mức đủ để ai đó ở nơi nào đó có thể bỏ
ra thêm một đô-la để nghỉ dưỡng hoặc
sửa sang nhà cửa. Hoặc giả bạn có thể
giấu một đô-la dưới đệm và (bằng việc
thực sự cắt giảm cung tiền) bạn sẽ kéo
giá cả xuống vừa đủ để ai đó ở đâu đó
có thể mua thêm tách cà phê giá một đô-
la điếm thêm vào bữa tối của mình.
Scrooge, vốn là một nhà đầu tư lỗi đời,

đem tiền của mình cho vay lãi. Còn ngài vịt già cùng tên Scrooge McDuck lại mang những đồng đô-la chất đầy trong két để lâu lâu vào lăn lộn trên đồng tiền cho thỏa chí. Chẳng hề chi. Ebenezer Scrooge đẩy lãi suất xuống. Còn Scrooge McDuck thì kéo giá cả xuống. Mỗi ngài Scrooge lại làm giàu cho những người xung quanh chẳng kém gì so với bất kỳ Ngài Thị trưởng chịu chơi nào dám mời cả thị trấn đến nhà xơi tiệc Giáng Sinh.

Đây là một quy luật số học: nếu Scrooge ăn ít đi, sẽ có thêm thức ăn cho người khác.

Đây là một quy luật kinh tế học: nếu

không ai muốn tiêu thụ số thức ăn dư thừa đó, thì thứ gì đó – hoặc giá cả hoặc lãi suất – phải tự điều chỉnh cho đến khi có người muốn tiêu thụ chúng.

Cãi lại các quy luật của kinh tế học chẳng đem lại mấy ích lợi, và cãi lại các quy luật của số học thì hoàn toàn không đem lại lợi ích gì hết. Ấy vậy mà khi tôi lần đầu tiên lên tiếng bảo vệ ngài Scrooge trên giấy trắng mực đen, không thiếu gì những độc giả sẵn sàng đâm đầu vào đá như thế.

Lập luận của họ đây: giả dụ Scrooge có một rương vàng mà ông ta không chịu tiêu đến. Hàng xóm của ông ta là Cuthbert đang đói mòn đói mỏi. Nhưng

nếu Scrooge thuê Cuthbert phục vụ mình, Cuthbert sẽ được trả công bằng vàng, rồi anh ta có thể đem số vàng đó đổi lấy một con gà tây. Vậy là Scrooge càng rộng tay tiêu pha bao nhiêu, thì Cuthbert càng được ăn nhiều bấy nhiêu.

Đây là điểm họ đã bỏ sót: con gà tây của Cuthbert không phải tự nhiên mà có. Nó không đến từ Scrooge, vì ông ta sẽ không bao giờ phung phí tiền bạc để mua gà tây ngay từ đầu. Thay vào đó nó có nguồn gốc từ một người hàng xóm khác. Hãy gọi anh ta là Egmond.

Cái gì đã buộc Egmond từ bỏ con gà tây của mình? Nguyên nhân còn tùy thuộc vào những chi tiết cụ thể liên quan đến

các hệ thống thương mại và ngân hàng sở tại, song kịch bản dễ xảy ra nhất là khi Cuthbert đi mua một con gà tây, người chủ tiệm nhận thấy ông ta có nhiều người mua gà hơn là số gà trong cửa hàng, vì vậy ông ta tăng giá lên – và tăng lên mãi cho tới khi ai đó giống như Egmond phải bỏ đi.

Hoặc có lẽ giá gia cầm tăng cao đã thôi thúc ông nông dân Adelbert nuôi thêm nhiều gà tây hơn. Sau đó các lao động và thức ăn dùng để nuôi lũ gà tây kia không được dành để nuôi gà ta nữa, do đó người ta sẽ không có gà ta mà ăn nữa.

Một điểm không thể chối cãi được là con gà tây của Cuthbert không thể rơi từ trên

trời xuống, và nó không phải từ Scrooge mà ra. Như thế có nghĩa là nó phải đến từ một người nào khác.

Thực ra một độc giả đã nói với tôi rằng “số vàng mà Scrooge tích trữ lẽ ra đã có thể nuôi sống những đứa con đói rách của người thợ mỏ rồi.” Không, thực ra là không thể. Vàng có hàm lượng protein, carbohydrate, chất béo và các loại dinh dưỡng thiết yếu khác rất thấp (mặc dù nó có thể là nguồn cung cấp chất xơ tuyệt vời.) Bạn có thể đem vàng để đổi lấy thức ăn, nhưng rồi sẽ có người phải ăn ít đi. Độc giả thân mến của tôi đã quên khuấy những thực tế đó, để rồi nhiẹc ṃóc Scrooge vì đã “rút bớt nguồn vốn khỏi nền kinh tế và đẩy những con người lẽ ra

đã nhận được lợi ích từ sự luân chuyển nguồn vốn đó vào cảnh đói khát.” Rút bớt nguồn vốn khỏi nền kinh tế! Hãy lấy đây làm ví dụ trực quan sinh động về những người ra sức rao giảng đủ thứ ngôn từ đao to búa lớn mà không chịu ngừng lại để suy ngẫm về những gì đang thực sự diễn ra.

Scrooge có khó chịu không? Có chứ. Ông ta chẳng bao giờ mảy may bận tâm rằng sự kham khổ của mình đã dành thêm ra của cải vật chất cho những người khác hưởng. Nhưng hành động đó thực sự dành thêm của cải vật chất cho những người khác, đây mới là vấn đề quan trọng nhất.

Scrooge có ích kỷ không? Chắc chắn là không. Ông ta hà tiện, đó lại là một chuyện hoàn toàn khác. Ích kỷ tức là đòi được hưởng một phần chia lớn hơn trong các nguồn tài nguyên của thế giới; còn hà tiện là đòi được hưởng một phần chia nhỏ hơn. Chẳng có thứ gì được gọi là một kẻ hà tiện ích kỷ cả.

Scrooge có thiếu nhân hậu không? Có và không. Nhân hậu nghĩa là tiêu dùng ít đi để những người khác được hưởng thêm. Scrooge đã tiêu dùng tận tiện hết mức có thể đến nỗi ông ta đã tối đa hóa năng lực nhân hậu của mình rồi. Nếu chẳng Scrooge cũng không định ăn, thì bất kỳ số thức ăn nào ông mang tặng gia đình Cratchit sẽ đổ vào miệng một người

khác, chứ chẳng phải miệng ông ta.

Năm 1848, vàng đã được tìm thấy ở Sutter's Mill gần San Francisco. Trong mấy năm sau đó, có khoảng chừng ba trăm ngàn dân Đào vàng – đa phần là những người đàn ông trẻ trung đầy tham vọng – di cư sang miền Tây để tìm vận may. Vào thời điểm đó tính trên toàn bộ các vùng còn lại của cả nước Mỹ có chưa đến ba triệu đàn ông trưởng thành ở độ tuổi dưới bốn mươi.

Chừng nào còn nai lưng ra đào xới bới móc trong những mỏ vàng, thì mỗi người trong số các thanh niên trai tráng kia đều không thể ngơi tay để cày cuốc ở nông trại, quản lý một cửa hàng tạp hóa, hay

gây dựng một cơ sở kinh doanh. Xét trên phương diện một sự kiện làm kiệt quệ nền kinh tế, thì Cuộc đổ xô đi tìm vàng ở California gây thiệt hại chẳng kém gì một cuộc ngoại chiến.

Một vài người thợ mỏ trúng quả lớn, nhưng chẳng có người thợ mỏ nào làm được việc gì hữu ích cho xã hội. Trường hợp tốt nhất, họ có thể tìm thấy rất nhiều vàng, nhưng vàng hầu như không có giá trị xã hội gì hết. Bất kể vị độc giả kia có nói gì đi nữa, thì không một ai, kể cả một đứa trẻ đói khát, có thể ăn được vàng. Mà bạn cũng chẳng làm được mấy việc có ích với thứ kim loại đấy, trừ việc trám răng hoặc chế tác những thứ đồ trang sức đẹp mắt.

Một xã hội phân bổ quá nhiều nhân công có năng lực tốt để phục vụ một hoạt động vô ích như thế là quá điên rồ – điên rồ chẳng kém gì việc gửi một nửa số thanh niên mười tám tuổi đến các trường đại học, nơi chúng có thể thanh thoi uống bia và chơi Frisbee suốt bốn năm trời. Ít ra chúng ta cũng có khả năng chịu được những trò xa hoa lãng phí đấy tốt hơn chút ít so với các vị cha ông hồi thế kỷ XIX.

Có hai cách để làm giàu. Bạn có thể tạo ra của cải mới hoặc bạn có thể lấy của người khác. Người thợ mỏ đào được vàng (hầu như) không tạo ra chút của cải nào, ấy vậy mà anh ta vẫn rất giàu có. Vậy anh ta đã lấy của cải từ ai?

Anh ta lấy của cải, từng li từng tí một, từ tất cả những người nào đang nắm giữ vàng. Bằng việc tăng cung vàng lên, anh ta đẩy giá vàng xuống (dù vô cùng ít ỏi). Mất mát giá trị nhỏ bé đó, được nhân lên bởi hàng triệu người sở hữu vàng thỏi hoặc trang sức vàng, chính là nguồn gốc đích thực đã tạo ra sự giàu có của người thợ mỏ.

Người thợ mỏ thất bại không thu về được gì cho chính mình và cũng chẳng tạo ra chi phí nào đối với những người xung quanh. Người thợ mỏ thành công kiếm được cả một gia tài và báo hại những người xung quanh phải mất một gia tài chung. Nếu nhìn nhận trên phương diện xã hội (tính cả người thợ mỏ và những

người xung quanh), thì cả hai trường hợp đều là những sai lầm ghê gớm như nhau.

Ngày nay, thay vì Cuộc đổ xô đi tìm vàng ở California, chúng ta có trò Texas Hold ‘Em – một hoạt động có vẻ sẽ mang về lãi tiền nhiều của nhưng hoàn toàn vô bổ xét về mặt xã hội (vô bổ xét về mặt xã hội, chỉ trừ việc nó giúp người chơi và người xem được giải trí chút đỉnh).

Trong bài bạc, cũng như trong hoạt động đào đãi vàng, bạn không thể thắng được trừ phi có người bị thua. Điểm khác biệt duy nhất là những tay chơi bài làm giàu trên sự mất mát của những tay chơi bài khác, trong khi đó những người thợ mỏ làm giàu trên sự mất mát của tất cả mọi người ở khắp mọi nơi.

Nếu 10% dân số chơi bài cả ngày, thế giới này sẽ biến thành một nơi nghèo đói, hoang tàn hơn nhiều. May sao, điều đó sẽ không xảy ra. Một tay chơi bài tầm tầm bậc trung thường chả thắng được xu nào cả, thực tế đó đã tạo ra một chiếc phanh tự nhiên đối với dòng người tham gia vào ngành công nghiệp đỏ đen. Song một thợ mỏ bình thường có khả năng thành công tương đối cao, chỉ ít là cho tới khi có khoảng vài trăm ngàn người như anh ta xuất hiện và cạnh tranh với anh ta. Thật đáng buồn, các cuộc đổ xô đi tìm vàng có thể bùng nổ như nấm sau mưa, trong khi các cuộc “đổ xô đi đánh bạc” chỉ ít cũng có tính chất tự hạn chế. Mỗi hoạt động, trong phạm vi của nó, đều đáng được coi là những tai họa cho xã

hội.

Vàng nằm trong mỏ cũng giống vàng nằm trong két – nó vô hại cho đến khi có người đào lên và bắt đầu tiêu dùng nó.

Đào vàng khá giống ô nhiễm – nó mang những thứ vật chất vô hại chuyển hóa thành một thứ có hại – hại cho tất cả những người bị ảnh hưởng khi giá cả tăng lên. (Thực ra, đào vàng có khi còn tệ hơn cả ô nhiễm; vì chỉ ít ô nhiễm thường là sản phẩm phụ của thứ gì đó hữu ích.) Ngăn chặn những hoạt động kiểu đó là một quyết định khôn ngoan. Lẽ ra đào vàng phải bị đánh thuế thật nặng cho hết đường tồn tại từ mấy trăm năm trước kia.

Một kẻ hà tiện lại là hình ảnh tương phản của một thợ mỏ - những gì một thợ mỏ đào lên, kẻ hà tiện lại chôn xuống đất (nói một cách hình tượng là như thế, song có khi phát biểu đó lại hoàn toàn đúng theo nghĩa đen đấy). Vì vậy, nếu như các thợ mỏ nên bị áp thuế, thì những kẻ hà tiện cần được trợ cấp thích đáng.

Tiết kiệm là nhân hậu, và hệ thống thuế khóa nên ghi nhận hành động này một cách đúng đắn. Nếu những món tiền từ thiện được hưởng khấu trừ thuế, thì tiền tiết kiệm cũng nên được hưởng khấu trừ thuế. Những gì bạn làm ra và không tiêu dùng đến đều là những đóng góp cho thế giới, và nó đều là một khoản đóng góp dù bạn cho đi hay tích lại.

Dĩ nhiên, bạn sẽ luôn phải sống trong mỗi hiểm họa rình rập rằng rồi một ngày xấu trời, có mấy con ma rách việc sẽ từ đâu chui ra và đồ dành bạn mau mau tiêu hết những món tiền bạn đã chắt chiu dành dụm, đến lúc đó thì việc đánh thuế bạn bắt đầu là một hành động hợp lý (trong chừng mực mà thuế thu nhập được coi là hợp lý). Mà đây chính xác là mục tiêu của Tài khoản Hưu trí Cá nhân

(Individual Retirement Accounts - IRA): nó bảo vệ thu nhập của bạn khỏi bị đánh thuế chừng nào bạn còn tiết kiệm (tức là, chừng nào bạn còn để những người khác được hưởng hoa thơm trái ngọt từ công sức lao động của mình), nhưng chỉ trong thời gian đó mà thôi.

Ngay cả những nghệ sĩ vĩ đại đôi khi cũng không ý thức hết những tầng nghĩa thâm thúy nhất trong sáng tác của chính mình. Mặc dù Dickens có lẽ không nhận ra, song bài học luân lý căn cốt nhất của tác phẩm *A Christmas Carol* là không nên áp đặt bất kỳ hạn chế nào đối với các khoản đóng góp IRA. Lý do này có tính độc lập tương đối trong số các lý do tại sao hệ thống thuế khóa nên khuyến khích tiết kiệm (ví dụ như các tác động tích cực đối với tăng trưởng kinh tế chẳng hạn.)

Nếu như Giáng Sinh là mùa của lòng vị tha, thì chắc chắn một trong những biểu tượng cao đẹp nhất của Giáng Sinh phải là Ebenezer Scrooge – ngài Scrooge cũ,

chứ không phải ngài Scrooge mới được
cải tạo đâu nhé. Thứ cần được cải tạo là
hệ thống thuế, chứ không phải những kẻ
hà tiện.

4. Ai là người đẹp nhất?

“Tôi biết mức lương nhan sắc mang về,” nhà thơ William Butler Yeats đã từng tuyên bố chắc nịch như thế. Các nhà kinh tế lượng hiện đại thì hiểu rõ hơn nhiều. Sau khi loại bỏ yếu tố trình độ học vấn và kinh nghiệm, thì tính ra những người xinh đẹp – tức là những người được gọi là “đẹp” theo đánh giá của một nhóm người sau khi xem xét một loạt tấm ảnh chụp – thu nhập cao hơn số còn lại trong chúng ta khoảng 5%.

Vì nhan sắc được tưởng thưởng, nên sự

xấu xí phải bị trừng phạt. Những phụ nữ xấu gái kiếm được số tiền thấp hơn 5% so với những phụ nữ bình thường, còn những người đàn ông xấu trai kiếm ít hơn 10% so với những người đàn ông bình thường. Đúng vậy: thị trường trừng phạt nam giới vì tội kém hấp dẫn nặng nề hơn phụ nữ nhiều.

Phần vì những phụ nữ có hương sắc khiếm tốn thường có xu hướng rút hẳn khỏi thị trường lao động, vì vậy họ không được tính vào số liệu thống kê. Trên thực tế, những phụ nữ đã có gia đình thuộc diện xấu xí nhất (những người bị xếp vào nhóm 6% có bộ dạng khó coi nhất) có xu hướng tìm kiếm việc làm thấp hơn những phụ nữ khác 8%. Đó là một hiệu ứng

tương đối mạnh, nhưng chỉ đủ để giải thích một phần của khoảng cách giới tính trong lương thưởng.

Và cái mã ngoài của người đàn ông ảnh hưởng trên từng bước đường công danh. Những người đàn ông có bề ngoài bảnh bao hơn nhận được nhiều lời mời làm việc hơn, có mức lương khởi điểm cao hơn, và được tăng lương mạnh hơn. Đối với phụ nữ, nhan sắc mặn mà đem về mức tăng lương tốt hơn nhưng họ thường không giành được những việc làm ngon ăn hơn hoặc lương khởi điểm cao hơn.

Song cuộc đời cũng chẳng nung nhẹ với nữ giới là mấy. Những phụ nữ xấu xí có thể không bị thiệt thòi bằng nam giới xấu

xí trên thị trường lao động, nhưng trên thị trường hôn nhân, số phận của họ thảm hại hơn nhiều. Những phụ nữ khó coi nhất chỉ quyền rũ được những đực ông chồng giẻ rách nhất (xét trên phương diện bằng cấp học vấn hoặc năng lực kiếm tiền).

Tuy nhiên, hiệu ứng này không có tính hệ thống: những phụ nữ xinh đẹp nhất không hề thành công hơn những người thường thường bậc trung trên thị trường hôn nhân. Đối với nam giới, bề ngoài dường như không hề ảnh hưởng đến triển vọng hôn nhân chút nào.

Và ngay cả trên thị trường lao động, nơi nam giới chịu nhiều nỗi khốn đốn vì xấu mã hơn, thì chính phụ nữ – nhất là phụ nữ da trắng – mới là người gặp lắm vận đen

do thân hình quá khổ hơn cả. Cứ sáu mươi lăm pound (tương đương 29,5kg) trọng lượng dư thừa lại cướp đi của một phụ nữ da trắng 7% tổng thu nhập. Nói cách khác, nếu bạn là một phụ nữ da trắng đang lâm vào cảnh thừa cân nghiêm trọng, thì giảm bớt sáu mươi lăm pound cũng có giá trị tương đương với thêm một năm học đại học hoặc thêm ba năm kinh nghiệm làm việc. Đối với đàn ông và phụ nữ da đen, cân nặng không gây ra bất cứ tác động nào có thể đo lường được đối với lương thưởng.

Không có điểm nào trong số những luận cứ vừa trình bày chứng minh được rằng sự hấp dẫn (hay một thân hình thon thả) *mang lại thành công cả*. Có lẽ mỗi liên

hệ này phải theo chiều ngược lại mới phải. Những người kiếm được nhiều tiền hơn có thể mua những mỹ phẩm xịn hơn, dịch vụ chăm sóc sức khỏe tốt hơn, và chịu được chi phí phẫu thuật thẩm mỹ nữa; họ cũng thường có ý thức cao hơn về bản thân, nên hẳn sẽ năng chải chuốt hơn, thói quen ăn uống cũng lành mạnh hơn.

Nhưng các tác động này có vẻ tương đối nhỏ, vì một số lý do sau. Thứ nhất, bất chấp những lời hứa hẹn màu hồng mà các nhân viên tiếp thị rót vào tai, thì mỹ phẩm chỉ có hiệu quả trong một chừng mực nào đó. Thứ nữa, mối tương quan giữa lương thưởng và sắc đẹp mạnh nhất xét trong nhóm những người trẻ tuổi – độ

tuổi ít thu được các lợi ích từ chăm sóc sức khỏe và phẫu thuật thẩm mỹ nhất.

Kể cả thế, thì như vậy không có nghĩa là sự hấp dẫn mang lại thành công; có lẽ là một nhân tố thứ ba – như nguồn gen tốt hoặc sự dạy dỗ uốn nắn tử tế – đã tạo ra cả hai. Mỗi tương quan giữa thành công và sắc đẹp vẫn tồn tại ngay cả khi bạn đã loại trừ nhân tố hoàn cảnh gia đình, vì vậy giả thuyết này xem chừng cũng không hợp lý.

Vậy thì điểm mấu chốt chính là sự hấp dẫn có lẽ đã mang lại thành công. Và một số lý do tương đối hiển nhiên. Đối với những người mới đi làm, một số ngành nghề nhất định có thu nhập cao (như

“người mẫu thời trang” hoặc “vai chính trong các bộ phim tình cảm lãng mạn”) thường chỉ mở cửa cho những người xinh đẹp nhất. Song thực tế đó không giải thích nổi tại sao các anh chàng thợ sửa xe ô tô điển trai lại kiếm được nhiều tiền hơn những thợ sửa xe có vẻ ngoài tuềnh toàng và các giáo viên ưa nhìn lại thu về nhiều lương bổng hơn các giáo viên có nhan sắc... bình thường.

Có lẽ nguyên nhân chỉ vì các ông bà chủ đã ưu ái trả thêm một khoản phụ trội cho những nhân viên hấp dẫn vì – ừ thì, vì họ thích được nhìn những người hấp dẫn thôi. Nếu điều đó là sự thật, thì chúng ta có thể kỳ vọng sẽ thấy những người xinh trai đẹp gái phân bổ đều vào mọi lĩnh

vực. Thay vào đó, họ lại tập trung chủ yếu vào ngành bán lẻ hoặc các ngành nghề khác đòi hỏi phải tiếp xúc với khách hàng thường xuyên. Thử vào siêu thị Home Depot gần nhà bạn rồi so sánh giữa ngoại hình của các nhân viên thu ngân và các công nhân kho bãi chẳng hạn. Hoặc mời bạn tới siêu thị ở khu tôi sống, nhân viên thu ngân ở đó thì xinh khôi chê, đến nỗi một đồng nghiệp của tôi phải kêu lên rằng giờ thì anh ấy đã biết tại sao người ta lại gọi đó là “quầy thanh toán” rồi. Rõ ràng, các ông bà chủ thuê những nhân viên xinh đẹp chẳng phải để thỏa mãn tâm lý duy mỹ của mình đâu, mà vì khách hàng cả đấy.

Xinh đẹp là tốt, nhưng cao ráo còn tốt

hơn nữa. Nếu bạn cao khoảng 1,8m, thì bạn có khả năng kiếm nhiều hơn 6.000 đô-la mỗi năm so với những đồng nghiệp lùn cùn 1,6m có năng lực tương đương đang cày cuốc ở công ty bên cạnh. Nhìn chung, mỗi inch chiều cao mang lại thêm khoảng 1.000 đô-la tiền lương mỗi năm, sau khi đã loại bỏ các biến trình độ học vấn và kinh nghiệm. Điều đó biến chiều cao thành một nhân tố quan trọng chẳng kém sắc tộc hay giới tính với tư cách là một biến số chi phối mức lương. Lợi thế chiều cao ảnh hưởng đến nữ giới nhiều không kém gì nam giới. Ngay cả với các chị em gái song sinh cùng trứng (chiều cao của những cặp này chênh lệch nhau nhiều hơn so với mức bạn có thể tưởng tượng đấy), người cao ráo hơn về cơ bản

thu nhập cao hơn nhiều so với người thấp hơn.

Chiều cao không chỉ tác động đến lương thưởng, mà cả khả năng thăng tiến lên các vị trí lãnh đạo nữa kia. Khi tôi làm việc trong ban quản trị của một tập đoàn cỡ trung, tôi thường bỏ sót phân nửa cảnh quan trong các tour tham quan xưởng sản xuất vì không thể nào kiễng chân nhìn qua đầu các đồng nghiệp của mình – tất cả bọn họ, chẳng như tôi, đều đã gặt hái được vô số thành công rực rỡ trong giới kinh doanh. Trong số bốn mươi ba tổng thống Mỹ, chỉ có năm người có chiều cao nhỉnh hơn một chút so với mức trung bình, và người cuối cùng của nhóm đó là Benjamin Harrison,

trúng cử năm 1888. (Ba người khác, gần đây nhất là Jimmy Carter, chỉ thấp hơn tí tẹo so với mức trung bình.) Đa số các đời tổng thống đều cao hơn mức tầm vóc trung bình ở thời mình sống khoảng vài inch, năm người cao nhất gồm có Abraham Lincoln, Lyndon Johnson, Bill Clinton, Thomas Jefferson, và Franklin Roosevelt – tình cờ cho thấy rằng chiều cao không chỉ có khả năng dự báo chiến thắng trong các cuộc tranh cử mà có lẽ là cả thiên hướng cải tổ Hiến pháp nữa. (Hiện tượng thống kê dị thường này còn đúng theo hướng ngược lại; người thấp bé nhất trong số các tổng thống Mỹ là James Madison, ông chính là người đóng vai trò rất lớn vào công cuộc viết ra Hiến Pháp.)

Trong cuốn sách bán cực chạy và nhìn chung là hay tuyệt Trong chớp mắt (*Blink*) của mình, Malcolm Gladwell đã lý giải rằng “cứ nhìn thấy một người cao lớn là chúng ta choáng váng” – nói cách khác, những người cao ráo thu nhập khá hơn vì chúng ta phân biệt đối xử theo hướng ưu tiên cho họ. Nhưng tiếc rằng, phán đoán đó cực kỳ sai lầm. Phân biệt đối xử chẳng có vai trò gì ở đây hết.

Có lẽ bạn nghĩ rằng không thể biết chắc được, song chúng tôi vẫn biết, nhờ có một nhóm các nhà kinh tế học thông minh tại Đại học Pennsylvania, họ đã khám phá ra một chứng cứ mâu chốt: những người đàn ông hiện tại cao ráo nhưng lại thấp lùn khi còn học trung học kiếm tiền

tương đương với những người đàn ông thấp lùn, còn những người đàn ông hiện tại thấp lùn nhưng cao ráo (so với tuổi) khi còn học trung học kiếm tiền ngang ngửa những người đàn ông cao ráo.

Kết quả nghiên cứu này đã gần như loại bỏ hoàn toàn yếu tố phân biệt đối xử với tư cách một nguyên nhân giải thích khác biệt về lương thưởng. Khó mà tưởng tượng nổi bằng cách nào và tại sao những người chủ thuê lao động lại có thể phân biệt đối xử dựa trên chiều cao trong quá khứ của ứng viên. Nếu những trẻ mới lớn cao ráo – kể cả những em ngừng lớn trước tuổi trưởng thành – lớn lên và trở thành những nhân công có thu nhập cao, thì chắc hẳn là vì những em này có một

ưu điểm nào đó mà người chủ thuê lao động đánh giá cao – như ý thức về bản thân chẳng hạn. Những học sinh trung học cao ráo đã học cách suy nghĩ về bản thân như những người dẫn đầu, và lối suy nghĩ ấy vẫn được duy trì ngay cả khi đứa trẻ đã ngừng lớn.

Tại sao ý thức về bản thân của trẻ mới lớn lại có ý nghĩa quan trọng đến vậy? Có lẽ, phần vì ý thức về bản thân, một khi đã hình thành, sẽ tồn tại suốt đời. Song một phần cũng vì một đứa trẻ biết tự ý thức về mình thường có xu hướng tham gia vào các hội nhóm, câu lạc bộ, và các tổ chức xã hội nhiều hơn, ở đó nó sẽ học được cách giao tiếp với mọi người. Và hoạt động đó rõ ràng rất hữu

ích. Các nhà kinh tế học của trường Penn đã cho ra báo cáo rằng “sau khi loại trừ các nhân tố tuổi tác, chiều cao, vùng miền, và hoàn cảnh gia đình, thì việc tham gia chơi thể thao có liên quan đến mức tăng 11,4% về lương thưởng khi trưởng thành, và việc tham gia vào tất cả các hình thức hội nhóm, câu lạc bộ ngoài thể thao có liên quan đến mức tăng 5,1% về lương.” Những tác động này giải thích một phần, nhưng chưa phải tất cả, mức lương phụ trội có được nhờ chiều cao ở tuổi mới lớn.

Hoặc quan hệ nhân quả nói trên có thể vận động theo hướng ngược lại: có lẽ không phải là ý thức về bản thân đã thôi thúc bạn tham gia vào câu lạc bộ cờ, mà

chính thành công ở câu lạc bộ cờ đã nuôi dưỡng ý thức về bản thân. Điều chúng ta biết chắc chắn là những trẻ em thấp bé nhẹ cân thường có xu hướng né tránh các hoạt động ngoại khóa, và những hoạt động này rõ ràng có liên quan đến thành công về sau trên đường đời.

Phải chăng Lincoln giải phóng nô lệ và Clinton nói dối đại bồi thẩm đoàn vì từ hồi còn trẻ họ đã học được rằng họ có thể áp đảo những người khác bằng chiều cao của mình? Có thể lắm. Song sự tự tin không phải là lợi thế duy nhất đi kèm chiều cao. Trí tuệ là một lợi thế khác.

Những người cao ráo thường thông minh hơn (tất nhiên là xét trung bình rồi).

Chúng ta đã biết điều này từ lâu, nhờ nhiều nghiên cứu ở tất cả mọi lứa tuổi. Ngay cả những trẻ em ở độ tuổi chưa tới trường có chiều cao trội hơn cũng nhận được điểm số cao hơn các bạn đồng học của mình trong các bài kiểm tra phổ cập. Trừ phi các bài kiểm tra phổ cập hỏi rất nhiều câu về những gì bạn đã nhìn thấy ở buổi điểu hành ngày Quốc khánh, còn kết quả này rất có thể đồng nghĩa rằng những trẻ cao ráo hơn thường thông minh hơn. Mới đây, hai nhà kinh tế học rất thông minh (và tương đối cao lớn) đến từ đại học Princeton đã lập luận rằng những điểm khác biệt về trí tuệ có lẽ đủ lớn để giải thích triệt để mối tương quan chiều cao/lương bổng.

Nếu trí óc là yếu tố có tính quyết định 100%, thì tại sao chiều cao ở độ tuổi mới lớn lại có khả năng dự báo lương bổng tốt hơn chiều cao ở độ tuổi trưởng thành? Bởi vì, theo các nhà kinh tế học trường Princeton, chiều cao ở độ tuổi mới lớn dự báo về trí tuệ tốt hơn chiều cao ở độ tuổi trưởng thành. Những người thông minh hơn không chỉ cao hơn; họ còn trở mã sớm hơn. Nếu bạn chỉ cao có 1,6m khi 16 tuổi và cao 1,8m khi 33 tuổi, có lẽ bạn không thông minh bằng một người đã cao 1,8m từ năm 16 tuổi và rồi ngừng lớn. Rất có thể, đó là lý do duy nhất khiến bạn kiếm được ít tiền hơn.

Những người đẹp trai xinh gái giành được những công việc màu mỡ nhất,

những bạn tình nóng bỏng nhất và nhiều sự quan tâm chú ý nhất, để lại toàn cơm thừa canh cặn cho bạn và tôi. Mặt khác, được ngắm những người xinh đẹp cũng thật sướng mắt. Thế nên có lẽ bạn sẽ thấy trong lòng dấy lên một thứ cảm xúc lẫn lộn yêu ghét bất phân khi một người đặc biệt xinh đẹp hòa mình vào dòng suối thi giác chung. Nói cho cùng, nhan sắc của những người khác có thể là một điều tốt lành, song cũng có thể là một điềm gở.

Hoặc có khi bạn chẳng thấy gì đáng xé gì sất. Khi Veronica xuất hiện tại đêm dạ hội trong bộ cánh lộng lẫy choáng người, Archie hoan hỉ, Betty đau khổ, còn chẳng ai rơi vào tình cảnh yêu ghét lẫn lộn cả.

Sau khi bù trừ những lợi ích đối với Archie và các chi phí đối với Betty, các nỗ lực làm đẹp bản thân của Veronica có thể lọc sạch hoặc làm ô nhiễm dòng suối chung. Nếu trường hợp thứ nhất xảy ra, bạn có thể đòi trợ cấp cho sắc đẹp (hoặc theo con đường trực tiếp, bằng cách phát tiền cho những người ưa nhìn nhất tại quảng trường, hoặc theo con đường gián tiếp thông qua cắt giảm thuế đánh vào mỹ phẩm và phẫu thuật thẩm mỹ). Nếu trường hợp thứ hai xảy ra, có lẽ sắc đẹp (hoặc những sản phẩm giúp tăng cường sắc đẹp) nên bị đánh thuế.

Trợ cấp hay đánh thuế? Câu hỏi phụ thuộc một phần vào những gì nam giới quan tâm, một phần vào những gì nữ giới

quan tâm, và một phần vào mức độ chênh lệch ban đầu giữa các phụ nữ. Đây là một thí nghiệm tưởng tượng: cứ cho rằng phụ nữ quan tâm đến bề ngoài của mình chỉ bởi mỗi người đàn ông sẽ cưới người phụ nữ xinh đẹp nhất trong số những người đã quan hệ với anh ta. Vậy thì những người phụ nữ không có hy vọng gì chiến thắng cuộc cạnh tranh sẽ mất hết ý chí và bỏ cuộc. Có gì Betty phải mất cả ngày ngồi đồng ở tiệm làm tóc nếu cô ta biết chắc rằng đằng nào nhan sắc của Veronica cũng làm cô lu mờ tại buổi dạ hội?

Giờ đây, khi Betty đã nhắm mắt thừa nhận thất bại trong cuộc đua nhan sắc với Veronica, cô nàng chẳng còn chút động

lực nào để tô lục chuốt hồng cho bản thân nữa. Đó quả là một tin xấu đối với tất cả những người trong số chúng ta còn phải nhìn thấy cô – vì vậy có lẽ chúng ta nên trợ cấp cho sắc đẹp để tạo thêm động lực kích thích cô ta.

Song khi phụ nữ nghĩ rằng mình phải đẹp hơn người khác bằng mọi giá, chúng ta lại mắc phải vấn đề hoàn toàn trái ngược. Betty đi làm tóc để trông nổi hơn Veronica, Veronica đi sửa móng để áp đảo Betty; Betty bèn đi căng da mặt; Veronica lập tức đi bơm môi. Cuối cùng, chỉ có một trong hai người có thể chiến thắng cuộc chạy đua vũ trang này, mặc dù trong suốt quá trình, vô số nguồn lực đã bị tiêu phí đi.

Cùng lúc đó, họ vừa ban phát các lợi ích (tràn) cho Archie lại vừa gây ra những chi phí (tràn) đối với nhau. Tùy thuộc vào quy mô của các lợi ích và chi phí đó, hiệu ứng ròng có thể là quá ít sắc đẹp hoặc quá nhiều – và dẫn đến kết luận hoặc trợ cấp cho sắc đẹp hoặc đánh thuế nó.

Vậy mà vẫn còn một mối cân nhắc khác cần thêm vào mớ bòng bong trên đây. Sau khi Archie đã chọn Veronica rồi, thì anh ta thích nhìn thấy Betty xinh lên hay xấu đi? Đây là điều quan trọng hơn: có rất nhiều cô gái xinh đẹp để ngắm cho sướng mắt, hay là biết rằng bạn đã chọn được một trong những cô nàng xinh đẹp nhất?

Dự án làm đẹp của Betty gây tổn kém đối với những phụ nữ mà cô ta cạnh tranh, nhưng mang lại ích lợi cho những người đàn ông thoáng nhìn thấy cô, và có lẽ cũng gây tổn kém không ít cho những người đàn ông nào có ý muốn khoe khoang cô vợ hoặc bạn gái trẻ đẹp của mình. Trong hoàn cảnh cả lợi ích và chi phí đều lan đi khắp bốn phương tám hướng như vậy, thật khó đánh giá được đâu mới là chính sách đúng đắn nhất.

Nếu sắc đẹp có thể châm ngòi cho một cuộc chạy đua vũ trang một mất một còn, thì có lẽ cả sự giàu có và những thứ có tính phô bày lộ liễu khác cũng đem lại tác động tương tự. Dĩ nhiên, quan sát này chẳng có gì mới mẻ cả, chỉ ít cũng phải cũ

như việc “voi đú chó đú chuột chù cũng đú” ấy chứ. Nếu mục tiêu của tất cả mọi người là trở nên giàu có hơn gã hàng xóm, thì bạn và tôi (cũng giống như Betty và Veronica ở thẩm mỹ viện) sẽ làm việc đến sức tàn lực kiệt trong những nỗ lực khiến cả hai cùng mệt mỏi để trở thành kẻ kiếm được nhiều tiền nhất.

Khả năng đó có không? Còn tùy vào việc mọi người quan tâm đến cái gì – trở nên giàu có, hay trở nên giàu có hơn hàng xóm láng giềng. Nếu mọi người quan tâm đến sự giàu có chỉ vì chính nó, thì sẽ chẳng có vấn đề dòng suối chung nào hết; mỗi người trong chúng ta sẽ tự quyết định làm việc chăm chỉ đến đâu và chung sống với kết quả lao động của mình. Nếu

mọi người quan tâm đến vị trí của mình trên nấc thang xã hội, thì quá trình lao tâm khổ tứ của tôi và bạn có xu hướng triệt tiêu lẫn nhau – cũng giống như công sức lao động của hai ông chủ nhà thổi lá vào bãi cỏ của nhau vậy.

Chúng ta cũng nên xem xét cả khả năng sự giàu có tương đối có ý nghĩa theo hướng *ngược lại* – tức là tôi muốn được làm kẻ nghèo khó nhất xóm. Hàng xóm của tôi càng giàu có, anh ta sẽ tổ chức tiệc tùng càng linh đình – và càng dễ mở lời mời tôi đi xả hơi cuối tuần ở Las Vegas hơn. Và nếu anh ta phô bày của cải của mình càng lộ liễu, thì tôi lại càng có lý do để quẳng gánh lo về chuyện trộm cắp ở nhà *mình* đi.

Đa số – song không phải tất cả – các nhà kinh tế học có truyền thống giả định là sự giàu có tuyệt đối có ý nghĩa quan trọng tuyệt đối và vị trí tương đối là tương đối vô nghĩa. Những người không phải là nhà kinh tế học lại có truyền thống chê bai những giả định đó. Đối với những kẻ lớn tiếng chế giễu, thật dễ tưởng tượng được rằng ở vị trí một quý tộc thời trung cổ hẳn sung sướng hơn nhiều so với việc được là một kế toán viên có chứng chỉ CPA, mặc dù thu nhập của một kế toán viên như vậy (tính theo giá trị thực) cách biệt một trời một vực. Song đối với một thứ dễ tưởng tượng như thế, thì thường lý do là vì bạn đã quên không tưởng tượng ra từng chi tiết cụ thể đi kèm với nó. Trong trường hợp này, những chi tiết bị

bỏ sót có thể bao gồm bệnh tật, nỗi cô đơn, và sự nhàm chán đơn điệu của cuộc sống thời trung cổ.

Ai mới là người đúng? Chúng ta có thể học được điều gì đó từ việc so sánh cái giá mà Henry Tudor chẳng hạn, đã trả để giành lấy ngôi báu Anh Quốc và cái giá mà Nikita Khrushchev , giả dụ thế, đã trả để có được chức thủ tướng của Liên bang Xô Viết. Xét tương đối thì phần thưởng hai người thu được là như nhau – trở thành người đứng đầu trong một xã hội được phân chia cấp bậc sâu sắc. Xét tuyệt đối, thì phần thưởng dành cho Khrushchev lớn hơn rất rất nhiều: tổng sản phẩm của nền kinh tế Xô Viết, tuy khiêm tốn là thế, song vẫn ăn đứt tổng

sản phẩm của nước Anh dưới thời Tudor. Nếu như giả thuyết thu nhập tương đối là đúng, thì cả hai đế chế lẽ ra phải đáng giá ngang nhau; còn nếu như giả thuyết thu nhập tuyệt đối là đúng, thì Khrushchev có lẽ sẽ sẵn lòng trả cái giá cao hơn gấp nhiều lần (có lẽ là dưới hình thức chấp nhận nhiều rủi ro khi tại nhiệm hơn chẳng hạn), và sức ép cạnh tranh sẽ buộc ông ta phải trả cái giá ấy.

Phép so sánh này phức tạp ở chỗ khó mà so sánh được những rủi ro mà Henry phải chịu và những rủi ro mà Khrushchev phải đối mặt. (Đâu là mối rủi ro lớn hơn – 30% khả năng tử thương nơi chiến trường khi tuổi thọ của bạn là 35 hay 20% khả năng bỏ mạng nơi trại tập trung

Gulag khi tuổi thọ của bạn là 65?) Mà có lẽ so sánh kiểu đó cũng là vớ vẩn nốt bởi thực tế là cả Henry và Khrushchev hình như đều là những người có sở thích cực kỳ quái dị. Song đó có thể là một xuất phát điểm.

Một xuất phát điểm tốt hơn có lẽ là với các chính trị gia thời hiện đại, những người mà miếng cơm manh áo phụ thuộc vào việc chạy theo ve vuốt những gì mọi người quan tâm nhất. Và ở đây, theo thiện ý của tôi, thì bằng chứng đã quá rõ ràng. Các chính trị gia đương thời vẫn thích khuếch trương rằng nền kinh tế đang tăng trưởng mạnh mẽ - có thể vì các cử tri coi một đợt triều dâng là một điều tốt lành, kể cả khi nó nâng mọi con thuyền

lên.

Nói một cách khác: nếu mọi người quan tâm đến sự giàu có tương đối nhiều đến thế, thì tại sao các chính trị gia lại phải lao tâm khổ tứ đến vậy để khoe khoang những gì họ đã làm để cải thiện sự giàu có *tuyệt đối*?

Thật ra, nếu mọi người thực sự quan tâm đến sự giàu có tương đối, thì tôi hy vọng rằng các vị quan chức đương nhiệm sẽ chạy le te khắp nơi để rao rằng “Hãy bỏ phiếu cho tôi! Tôi đã tận tâm được bốn năm nay và tình hình thật bi đát hết mức!” Đúng là bạn sẽ không đòi nào bầu cho một chính trị gia làm thụt lùi sự tiến bộ của chính mình, song không chừng

bạn đã *biết* điều gì đó về sự tiến bộ của bản thân, và bạn đã tính đến điểm này khi điều chỉnh hành vi bỏ phiếu. Bằng cách quảng cáo rằng mình đã kéo tất cả những người *khác* thụ lùi, vị chính trị gia kia chỉ càng khiến mình trở nên hấp dẫn hơn trong mắt bạn mà thôi. Thực tế là không một chính trị gia nào vận động tranh cử theo hướng đó chính là bằng chứng hùng hồn bác lại giả thuyết cho rằng vị thế tương đối mới đóng vai trò quan trọng.

Một lý do khác để nghi ngờ rằng sự giàu có tương đối có vai trò rất lớn lao là ở chỗ không có một người nào xử sự theo giả thuyết tương tự khi áp dụng với hoạt động giải trí hoặc rủi ro. Bạn quan tâm đến độ dài kỳ nghỉ của chính mình, hay

chỉ lo liệu kỳ nghỉ của bạn có dài hơn kỳ nghỉ của hàng xóm không? Bạn quan tâm đến việc túi khí trên xe hơi của mình hoạt động tốt đến mức nào, hay chỉ thắc mắc liệu mình có sở hữu cái túi khí tốt nhất xóm hay không? Trong mỗi trường hợp, chắc chắn câu trả lời đầu tiên là đúng rồi. Nếu như đó là cách chúng ta suy nghĩ về hoạt động giải trí và rủi ro, thì hà cớ gì chúng ta lại không suy nghĩ như thế về thu nhập kia chứ?

Ngài Robert Frank thuộc Đại học Cornell là một nhà kinh tế học vẫn khẳng định rằng sự giàu có tương đối có ý nghĩa rất lớn, và ông đã viết cả một cuốn sách với tựa đề *Luxury Fever* (tạm dịch: Con sốt xa hoa) để bảo vệ luận điểm của

mình. Cá nhân tôi nhận thấy *Cơn sốt xa hoa* cực kỳ thiếu tính thuyết phục, và tôi đã từng viết một bài bình sách rất dài để lý giải cặn kẽ nguyên nhân tại sao. Tuy nhiên, cuốn sách này vẫn hàm chứa rất nhiều biện giải kinh tế học sắc sảo mà tôi vô cùng khâm phục. Ví dụ, tôi rất thích quan sát của Giáo sư Frank rằng nếu như con người quan tâm đến vị thế tương đối ở nơi công sở, thì những công nhân có năng suất làm việc cao sẽ nhìn nhận các đồng nghiệp kém hơn mình như một thứ phức lảnh còn các công nhân có năng suất làm việc thấp hơn sẽ xem các đồng nghiệp giỏi hơn mình là một điều đáng nguyên rủa; do đó, những người nào làm việc kém cỏi nhất phải được trả lương cao hơn (bằng không họ sẽ không ở lại

công ty nữa) và những người làm việc hiệu quả nhất phải bị trả lương thấp đi (vì họ đã được nhận một phần thu nhập dưới hình thức vị thế rồi mà).

Tôi thích quan sát đó bởi nó là một hệ quả sáng rõ, thuyết phục, logic và bất ngờ của một giả thuyết đã được phát biểu cẩn thận, rành rọt. Và theo thiên ý của tôi, nó cũng sai rành rành nữa. Chí ít là theo kinh nghiệm của bản thân tôi, các quyết định thuê mướn thường có xu hướng xoay quanh câu hỏi “liệu người này có giúp cải thiện năng lực trung bình của chúng ta hay không?” Tôi chưa từng biết đến một người nào lại lên tiếng ủng hộ cho một ứng viên chỉ vì anh ta khiến toàn bộ những người còn lại trong chúng

ta trông oai hơn.

Trên thực tế, các nhà nghiên cứu khác đã đưa ra nhiều lập luận logic rất thuyết phục và rõ ràng liên quan đến các vấn đề nói trên và đi đến những kết luận rất khác Giáo sư Robert Frank. Ví dụ ưa thích của tôi là một tài liệu nghiên cứu, sản phẩm của Harold Cole, George Mailath, và Andrew Postlewaite (tôi xin được gọi tắt là CMP).

Cũng như Giáo sư Frank, CMP đặt ra giả thuyết cho rằng con người chú trọng đến sự giàu có tương đối. Tuy nhiên, có cái hay là họ lại dẫn ra được một lập luận rất chặt chẽ để lý giải tại sao con người

lại quan tâm: một vị thế tương đối cao hơn cho phép bạn thu hút được một bạn tình tốt hơn. Sau đó, họ mở xẻ ra thành những chi tiết logic cực kỳ tỉ mỉ, để thấy cuộc sống sẽ ra sao trong một thế giới như giả định. Một điều họ phát hiện ra là cuộc cạnh tranh giành bạn tình thúc đẩy hầu hết mọi người tiết kiệm quá nhiều, chứ không phải quá ít (như Giáo sư Frank vẫn tin tưởng). Những người trẻ tuổi tiết kiệm quá mức trong một nỗ lực nhằm cải thiện tương lai của chính mình, còn người già tiết kiệm quá mức hòng vun đắp cho tương lai của con cái. Nếu mọi người có thể nhất trí đi đến thỏa thuận tiết kiệm bớt đi một chút, thì tất cả chúng ta đều được lợi: điểm số tương đối trong trò chơi tìm bạn tình sẽ vẫn giữ

nguyên không đổi nhưng tất cả chúng ta đều có thêm tiền để tiêu xài. Và dầu rằng tiết kiệm thái quá gây tổn kém cho bất kỳ một thể hệ nào được xét đến, song nó lại làm giàu cho các thể hệ tương lai.

Khi mọi người cạnh tranh bằng tiết kiệm, thì những người giàu có ắt có lợi thế khởi đầu. Vì vậy, giả thuyết CMP cho rằng bất bình đẳng về thu nhập sẽ gia tăng dần theo thời gian. Nếu như tình trạng bất bình đẳng trở nên quá sâu sắc đến độ mọi người mất hết hy vọng thay đổi vị thế tương đối của mình, thì khi đó động lực tiết kiệm quá mức sẽ bị triệt tiêu, và khoảng cách bất bình đẳng lại bắt đầu thu hẹp lại.

Câu chuyện CMP trở nên đặc biệt lý thú khi bạn xoay vần những giả định của nó. Hãy tưởng tượng có một chế độ quý tộc trong đó các bạn đời tiềm năng không chỉ quan tâm đến của cải mà còn chú trọng cả tước vị được kế tục nữa. Điều đầu tiên đáng chú ý là những chế độ quý tộc như vậy thường không tồn tại lâu dài được. Nếu có đủ số đàn ông giàu có với địa vị thấp kém kết hôn với các phụ nữ nghèo rớt nhưng có danh vị cao quý (và ngược lại) – nói cách khác, nếu cả xã hội đều thoái hóa theo hướng tiểu thuyết của Trollope – thì toàn bộ cấu trúc xã hội cuối cùng sẽ sụp đổ. Ngay cả các gia đình có địa vị hèn kém cũng có khả năng ăn dè hà tiện hết mức trong vài thế hệ liên tiếp để có đủ tiền dọn đường cho

mình tiếp cận giới quý tộc, góp phần đưa xã hội đến một chung cục không thể tránh khỏi.

Các nhà nghiên cứu CMP đã tìm ra một giải pháp giúp chế độ quý tộc đó tự kéo dài sự tồn tại của mình đến muôn đời. Nếu như những đứa trẻ sinh ra từ những cuộc hôn phối hỗn tạp (giữa những người có địa vị cao sang và những người có địa vị thấp kém) bị đẩy xuống tầng xã hội thấp nhất, thì những cuộc nhân duyên kiểu này có thể bị ngăn trở một cách hữu hiệu. Vậy thì một người đàn ông thuộc hạng phó thường dân nếu muốn phá vỡ rào cản xã hội (và nếu biết nghĩ cho con cháu) sẽ phải tiết kiệm đủ số vốn để mua về những đối tượng hôn phối có địa vị

cao cho chính mình và cả con cái của mình. CMP đã chứng minh rằng để đi đến thành công, những cuộc nổi loạn kiểu đó sẽ phải đạt được tỷ lệ tiết kiệm cao đến phi lý – nhờ đó chế độ quý tộc mới tồn tại được.

Và đây mới là nút thắt của câu chuyện: thử tưởng tượng hai xã hội – cứ gọi là Thượng Slobbovia và Hạ Slobbovia đi – giống hệt nhau về mọi mặt mà các nhà kinh tế học từ trước tới nay vẫn coi là trọng yếu. Cả hai có dân số như nhau. Hai xã hội có khả năng tiếp cận với những công nghệ giống hệt nhau. Người dân ở hai xã hội có sở thích giống nhau hoàn toàn trong mọi lĩnh vực. Song ở Thượng Slobbovia, bạn quyến rũ bạn

tình bằng tiền tài, trong khi đó ở Hạ Slobbovia, bạn chài kéo bạn tình nhờ trước vị kế tục. Cả hai truyền thống đều có tính chất tự duy trì và tồn tại vĩnh cửu. Mức sống ở hai xã hội sẽ phân chia ngày càng sâu sắc qua thời gian, vì người dân ở Thượng và Hạ Slobbovia có những động lực rất khác nhau để tiết kiệm – mà tiết kiệm là một nhân tố trong bộ đôi động cơ của tăng trưởng kinh tế. (Động cơ còn lại là tiến bộ công nghệ, song chúng ta đã giả định là tiến bộ công nghệ ở hai xã hội là như nhau.) Qua thời gian, dân Thượng Slobbovia càng ngày càng giàu có trong khi dân Hạ Slobbovia cứ dần nghèo khổ đi.

Tính luân lý của câu chuyện chính là các

chuẩn mực văn hóa có tác động vô cùng lớn lao đến lối sống của mỗi người. Dĩ nhiên, tất cả mọi người đã thừa biết điều này, chỉ trừ có các nhà kinh tế học là không biết mà thôi. Song nghiên cứu CMP đã chứng minh một điều hoàn toàn mới mẻ rằng: các chuẩn mực văn hóa có thể trở thành một lực tác động mấu chốt đối với quá trình tăng trưởng kinh tế ngay cả khi chúng ta đã thừa nhận tất cả những giả định đơn giản hóa liên quan đến hành vi của con người mà các nhà kinh tế học vẫn thích áp đặt.

Chúng ta có thể tiến xa hơn, tưởng tượng ra những xã hội nơi địa vị không chỉ từ dòng tộc mà có mà còn được quy định bởi trình độ học vấn, sức khỏe thể chất,

màu da, chiều cao, hoặc nhan sắc. Rõ ràng bất kỳ xã hội nào trong số đó sẽ tiến hóa theo hướng rất khác biệt so với các xã hội còn lại.

Điều gì đã khiến những xã hội đó khác biệt ngay từ đầu? Một phần của câu trả lời, theo CMP, là ở chỗ khi chuẩn mực văn hóa đã được xác lập – thậm chí chỉ vì những lý do thuần túy ngẫu nhiên – nó có khả năng tự duy trì. Theo lý tưởng thì chúng ta sẽ muốn biết rõ ràng “những lý do hoàn toàn ngẫu nhiên” đó là gì, song tôi thật không dám chắc có ai biết cách tư duy về vấn đề này như thế nào không.

5. Trẻ em lao động

Bác sĩ David Livingstone, nhà thám hiểm châu Phi, nhà y tế thiện nguyện, và vị anh hùng của Thời đại Victoria, khởi đầu sự nghiệp ở tuổi lên mười, làm việc cật lực 84 tiếng mỗi tuần tại xưởng bông sợi trong vùng. Nói cách khác, những gì ông đã trải qua là lối dạy dỗ nuôi nấng khá điển hình cho một đứa trẻ ở nước Anh vào hồi thập niên 1820.

Chúng ta có thể đoán được rằng bác sĩ David Livingstone hẳn phải bàng hoàng choáng váng nếu được thấy các sinh viên đại học ở Mỹ thời nay, PDA nhét phồng túi, iPod giắt hông, và nền giáo dục tri

giá 20.000 đô-la chễm chệ trong lý lịch cá nhân, các anh các ả túm năm tụm ba trong khuôn viên trường, chia nhau từng thùng bia, thỉnh thoảng ném đĩa vài phát cho khỏe tay, và cao giọng hô hào phê phán giữa buổi lễ tổ chức mùa xuân hàng năm hòng phản đối tình trạng lao động trẻ em ở thế giới thứ ba.

Thông điệp của các cô cậu sinh viên gửi đến trẻ em châu Phi đang đứng trên bờ vực chết đói có thể cô lại ngắn gọn như thế này: hãy nổi dậy, nghỉ xả hơi đi và sống thông thả cho tươi đời. Nói tóm lại, đó chính là nội dung mà các nhóm phản đối đòi đưa vào các hiệp định thương mại giúp “bảo vệ” trẻ em ở thế giới thứ ba bằng cách hạn chế số giờ mà các em

có thể lao động và quy định những điều kiện môi trường làm việc cụ thể cho các em. David Livingstone, người đã dành cả tuổi thơ lao động miệt mài mới có đủ tiền đi học trường y, và là người thực sự lo lắng cho lợi ích của người dân châu Phi, có lẽ sẽ cho họ lời khuyên theo một hướng hoàn toàn khác.

Người dân sống ở thế giới thứ ba rất nghèo khổ; gần như nghèo ngang với dân Anh và dân Mỹ hồi giữa thế kỷ XIX. Nghèo đi liền với việc phải đưa ra những lựa chọn khó khăn, chẳng hạn như nên làm việc nhiều hơn hay nên ăn ít đi. Chẳng có phương án nào trong số đó đáng được gọi là dễ chịu cả, nhưng thứ nó đòi hỏi nhiều hơn là một chút kiên

căng ngao mạn để cho thấy rằng những người biểu tình thuộc tầng lớp trung lưu của châu Âu và Mỹ có thể lựa chọn khôn ngoan hơn các gia đình ở châu Á và châu Phi, những con người phải chung sống với hậu quả sau này.

Thực chất, những người dân thế giới thứ ba đang đi theo những lựa chọn gần như giống hệt những gì người dân Mỹ và người dân một số nước châu Âu khác đã làm, vào hồi thế kỷ XIX, khi *chúng ta* còn nghèo rớt mồng tơi: họ chẳng mấy bận tâm về chất lượng môi trường mình đang sống và cũng không dành quá nhiều quỹ thời gian đảm bảo chất lượng cho gia đình. Thay vào đó, họ làm việc suốt nhiều giờ đồng hồ dài dặc, cực nhọc và

bản thủ để kiếm đủ tiền mua thức ăn bỏ vào mồm. Và họ để cả con cái mình đi làm, người nghèo nào mà chẳng làm như thế. Ở nước Anh vào năm 1860, đã có khoảng 37% trẻ em trai ở độ tuổi từ 10 đến 14 xếp vào loại “được thuê mướn toàn thời gian” – ở thời điểm đó, được thuê mướn toàn thời gian đồng nghĩa với việc phải làm việc sáu mươi giờ một tuần hoặc hơn. Ở châu Phi ngày nay, con số đó là dưới 30%, còn ở Ấn Độ thì chỉ bằng phân nửa. Vì vậy, nếu có gì đáng nói thì chính là tỷ lệ lao động trẻ em ngày nay khá thấp, xét theo tiêu chuẩn lịch sử.

Dưới ánh mặt trời chẳng có gì mới mẻ cả; khi cuộc sống khấm khá lên, trẻ em sẽ

rời khỏi lực lượng lao động. Tại Mỹ, vào giai đoạn giữa năm 1890 và 1930, thu nhập bình quân đầu người tăng 75% và lao động trẻ em cũng giảm đi với tỷ lệ tương đương. Ở thế giới thứ ba, lao động trẻ em đã giảm kể từ năm 1950, một phần là nhờ thu nhập được cải thiện (dù vẫn thấp thảm hại).

Tại sao các bậc cha mẹ ở thế giới thứ ba lại đẩy con mình vào cảnh phải lao động trong những điều kiện tồi tệ để kiếm về đồng lương còm cõi đến thế? Phải chăng họ không thể chống chọi được áp lực từ các tập đoàn ở thế giới thứ nhất và những tác nhân bên ngoài khác? Chà, vào thời Victoria thì ở nước Anh đã có tập đoàn nước ngoài nào đâu mà trẻ em vẫn đi

làm đầy thôi. Rõ ràng lao động trẻ em là phản ứng tự nhiên trước một mức độ nghèo đói nhất định.

Nếu trẻ em bị đưa đến các công xưởng, nhà máy bởi chính tay các ông bố bà mẹ, những người luôn lo lắng cho lợi ích của các em, thì thật quá ư thô bạo khi những người dân phương Tây đang sống trong cảnh no cơm ấm cật và chẳng có tí trải nghiệm nào về những hiện thực phũ phàng của cảnh đói nghèo lại dám mở miệng phán xét họ. Và lịch sử cho chúng ta biết rằng chính các bậc cha mẹ, chứ chẳng phải người ngoài nào, đã bắt trẻ em đi làm.

Vậy thì, câu hỏi đặt ra là liệu các bậc

cha mẹ ở thế giới thứ ba có thực sự quan tâm đến những lợi ích thiết thân nhất của con cái mình hay không? Câu trả lời dường như là có. Rất nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng ở các nước đang phát triển, đa phần các bậc cha mẹ đều rút con cái khỏi lực lượng lao động ngay khi khả năng tài chính cho phép. Thực tế đó có vẻ như đã chứng minh được rằng các bậc cha mẹ ở thế giới thứ ba có lo lắng cho con cái mình (mặc dù phải thừa nhận là nó vẫn chưa đủ khả năng chứng minh rằng họ đã lo lắng đúng mức hay chưa.)

Khi các quyết định được đưa ra bởi chính những người sẽ phải gánh chịu hậu quả – ở đây là các bậc cha mẹ thương con xót cái, thì hầu như chẳng có cơ sở

nào để bác bỏ chúng cả. Điều này càng đúng hơn nữa khi những người sẽ bác bỏ các quyết định đó lại hoàn toàn không có một chút kinh nghiệm nào dù nhỏ nhất về những hoàn cảnh ngặt nghèo tương tự. Một người Mỹ đầy lòng trắc ẩn sống vào những năm 1840, có đủ những trải nghiệm cần thiết, hẳn sẽ vô cùng kinh hoàng trước cái ý nghĩ tước đi quyền lựa chọn của người dân châu Phi và châu Á.

Nếu như có một sự khác biệt mấu chốt giữa trải nghiệm lịch sử của phương Tây và hiện trạng ở thế giới thứ ba, thì chính là đây: khi chúng ta còn nghèo đói, chẳng có người nào khác giàu có cả, vì vậy cũng chẳng có ai ra tay cứu giúp chúng ta hết. Ngày nay khi người dân Ấn Độ và

châu Phi đang nghèo đói, chúng ta đã đủ giàu để giúp đỡ. Một số người nghĩ rằng vì thế chúng ta có nghĩa vụ đạo đức phải giúp còn một số người khác lại không nghĩ như vậy. Dù bạn đứng về phe nào, thì chắc chắn sẽ chẳng có gì đáng gọi là đạo đức, và cực kỳ vô nghĩa khi để mặc người dân thế giới thứ ba ngoi ngóp trong đói nghèo và đồng thời tước khỏi tay họ những phương kế chính đáng để chống lại cái nghèo.

Người dân Mỹ và châu Âu có nghĩa vụ đạo đức phải giảm bớt tình trạng đói nghèo ở nước ngoài không? Nếu có, chúng ta nên chuyển những thùng đầy tiền mặt sang thế giới thứ ba mới phải. Việc tổ chức một cuộc thảo luận nghiêm

túc trên phạm vi toàn quốc xung quanh câu hỏi nói trên hẳn sẽ mang về rất nhiều ý kiến hữu ích. Song đừng tưởng nhằm phong trào phản đối các điều kiện làm việc tồi tệ là một nhân tố tích cực đóng góp vào cuộc thảo luận đó nhé. Đóng cửa các nhà máy có môi trường sản xuất tồi tệ không làm *giảm bớt* tình trạng nghèo đói ở nước ngoài (một hành động sẽ đòi hỏi một sự hy sinh thực sự từ phía người dân Mỹ); thay vào đó, nó áp đặt câu trả lời của những người dân nước ngoài trước những lựa chọn khó khăn mà cái đói nghèo bức bách họ phải chọn. Và những câu trả lời cụ thể được nhóm người phản đối các điều kiện làm việc tồi tệ vẫn tung hô – hãy nổi dậy, nghỉ xả hơi, giữ cho môi trường bạn sống trong

sạch, và đừng lo nghĩ quá về việc bữa ăn ngày mai của bạn phải kiếm từ đâu ra – là những câu trả lời chẳng bao giờ giải quyết được vấn đề gì cho những người dân nghèo ở nước Mỹ hay ở bất kỳ nơi nào khác.

Mang những tiêu chuẩn lao động và môi trường tròng vào cổ người khác chẳng thể giúp họ thoát khỏi đói nghèo. Thay vào đó, nó buộc người nghèo phải mua về toàn những món đồ chơi của kẻ lăm tiền, như không khí sạch, nước sạch, và thời gian nghỉ ngơi chẳng hạn. Nếu trong suy nghĩ của bạn, không khí sạch và thời gian nghỉ ngơi chẳng có vẻ gì là những thứ xa xỉ phẩm ghê gớm, thì đó là vì người dân Mỹ ngày nay – ngay cả những

người nghèo khổ nhất trong số chúng ta – đã quá giàu có, đến nỗi chúng ta đã quên mất đói nghèo thực sự là thế nào rồi.

Song có khả năng các cụ cố tổ của bạn có thể nói cho bạn hay: khi thật sự nghèo khổ, bạn chẳng có hơi sức đâu mà nghĩ đến những thứ như không khí sạch chẳng hạn. Ở nước Mỹ năm 1870, chẳng có ai lo lắng về môi trường cả.

Nếu bạn nghĩ rằng mình có thể giúp cải thiện chất lượng đời sống của người dân thế giới thứ ba bằng cách ép họ đưa ra những quyết định mang phong cách thế giới thứ nhất về lao động và môi trường, thì tại sao lại chỉ dừng ở đấy nhỉ? Sao không đòi tất cả bọn họ phải mua máy PlayStations của Sony đi? Nói cho cùng,

chúng ta đã mua máy PlayStations của Sony và nó làm *chúng ta* vui đấy thôi. Dĩ nhiên, lý do là vì chúng ta có đủ tiền để mua máy PlayStations còn họ thì không. Và những thứ như tiêu chuẩn lao động và môi trường mà những kẻ biểu tình phản đối các điều kiện làm việc tồi tệ đang ra sức áp đặt một cách ngạo mạn tự phụ cũng giống thế mà thôi.

Phần II. Làm thế nào để giải quyết mọi vấn đề

Lần cuối cùng bạn bị hất cẳng khỏi một chiếc máy bay đã kín chỗ là khi nào? Chuyện này đã từng xảy ra như cơm bữa – cho đến khi một nhà kinh tế học tên là Julian Simon đưa ra một ý tưởng điên rồ, đó là hỏi lộ các hành khách để thuyết phục họ nhường lại vé bay của mình. Thế là thôi, xin vĩnh biệt những ngày bạn phải trông vào vận may trong cuộc rút thăm giành chỗ trên máy bay để đi ăn cưới con gái.

Cũng trong những ngày xa xưa đen tối đó, loài voi châu Phi đã bị đuổi cùng giết tận đến mức bị đẩy tới bờ vực tuyệt chủng. Các lệnh cấm săn bắt chưa bao giờ phát huy được tác dụng đối với những tay săn trộm rắn mặt – cho đến khi các quan chức Zimbabwe nghĩ ra một sáng kiến điên rồ là *giao khoán* đàn voi cho dân làng ở các vùng nông thôn. Không giống như bọn săn trộm – những kẻ tiêu diệt voi và tìm đến địa bàn mới – những người dân làng biết rằng những con voi họ bảo vệ hôm nay thì mai sau vẫn là của họ. Vì vậy không giống như bọn săn trộm, dân làng chỉ khai thác ở mức độ vừa phải – và coi việc đánh đuổi các tay săn trộm là quyền lợi và nghĩa vụ sát sườn của mình. Kết quả? Dân làng ăn

nên làm ra còn số lượng đàn voi cũng tăng vọt.

Ý tưởng đặc biệt điên rồ này xuất hiện quá muộn nên không kịp cứu loài voi ma mút và bò bizon Mỹ, hai loài đã bị săn bắt đến tuyệt chủng (trường hợp của bò bizon là gần như tuyệt chủng). Bò nhà, trái lại, vẫn tiếp tục sinh sôi nảy nở, chủ yếu cũng chính vì lý do đã khiến voi ở Zimbabwe tồn tại: có người sở hữu chúng.

Cả hai ý tưởng thực chất chỉ là một: tình hình được cải thiện khi con người ý thức được những chi phí phát sinh từ hành động của mình. Cứ nhận lấy chỗ ngồi của tôi trên máy bay rồi bạn sẽ đánh mất một

khoản hồi lộ tiềm tàng; hôm nay bạn giết một con voi thì ngày mai bạn sẽ có ít voi hơn; thu hẹp đàn gia súc của mình quá mức, rồi bạn sẽ phá sản.

Đó là lý do tại sao các nhà kinh tế học hầu khắp mọi nơi trên thế giới đều nhiệt liệt hoan nghênh khi Công ty Coca-Cola công bố một loại máy bán hàng tự động mới có khả năng theo dõi tình hình thời tiết và tính giá cao hơn trong những buổi trưa nóng nực. Chúng ta không tung hô những tác động lên doanh thu của Coca-Cola; chúng ta tung hô vì đó là một cách tuyệt vời để đưa thêm nhiều lon Coca đến tay những người thực sự khát nước. Máy bán hàng tự động thường cạn hàng nhanh hơn vào những ngày trời nực. Vào

những ngày này, bạn cần được khuyến khích để chỉ ít cũng biết nghĩ đến việc chứa lại nước giải khát trong máy cho những người khát hơn mình. Nếu bạn lấy lon Coca của tôi, bạn nên chịu những hậu quả dưới hình thức cái giá tương xứng với ý nghĩa của lon nước đó đối với tôi.

Song công chúng lại không hiểu ra vấn đề đó, và cuối cùng Công ty Coca-Cola đành phải hủy kế hoạch lắp đặt mẫu máy bán hàng tự động mới. Rõ ràng, những món hồi lộ nhường-lại-vé-máy-bay-của-bạn rất phổ biến vì mọi người có cảm giác hãng hàng không đang trả tiền cho *họ*, trong khi đó giá Coca phụ trội trong các ngày nóng nực lại không phổ biến vì mọi người cảm thấy rằng *họ* đang phải

trả tiền cho công ty. Tất nhiên, đó chỉ là vấn đề cách nhìn nhận mà thôi. Thay vì nói “bạn phải trả thêm tiền khi trời nóng,” thì hãng Coca-Cola có thể nói “bạn được giảm giá khi trời lạnh”, nghe cũng xuôi tai lắm chứ. Chỉ một sự nhào nặn từ ngữ giản dị như vậy thôi lẽ ra đã cứu vớt được một ý tưởng tuyệt vời.

Các kỹ sư tìm cách khai thác sức mạnh của thiên nhiên; còn các nhà kinh tế học lại tìm ra cách khai thác sức mạnh của các tác nhân kích thích. Sự thịnh vượng của chúng ta phụ thuộc vào cả hai yếu tố đó. Bạn có thể bay từ New York sang Tokyo chỉ trong chớp mắt, phần vì có người đã tìm ra cách chế tạo một chiếc máy bay, phần vì người khác lại tìm ra

cách bảo hiểm cho nó. Chiếc máy vi tính của bạn có thể giúp bạn soạn thảo văn bản phần vì có người đã tìm ra cách viết phần mềm, phần vì người khác đã tìm ra cách tài trợ cho một dự án mạo hiểm.

Microsoft sản xuất các phần mềm; những nhà tư bản tài chính như Michael Milken tạo ra trái phiếu lãi suất cao. Sản phẩm nào quan trọng hơn? Nếu chúng ta lấy lợi nhuận làm thước đo cho đóng góp xã hội, thì tương quan hai bên là một chín một mười. Vào thập niên 1980, ở buổi bình minh của cuộc cách mạng vi tính, lợi nhuận kinh tế thường niên của Microsoft xấp xỉ bằng thu nhập hàng năm của Milken là 600 triệu đô-la.

Ban đầu, mọi người nghĩ rằng bán trái

phiếu lãi suất cao cũng điên rồ chẳng kém gì giao khoán các đàn voi. Những ý tưởng có tính cách mạng nhất thoát nghe đều có vẻ điên rồ cả, cho đến khi mọi người quen với chúng. Với tâm niệm đó, tôi cũng xin chia sẻ một vài ý tưởng của bản thân mình.

6. Làm thế nào để cải tổ hệ thống chính trị

Nếu tôi có thể thay đổi một điểm trong hệ thống chính trị Mỹ, tôi sẽ cho mỗi người quyền bỏ hai phiếu cho mỗi lượt bầu cử. Bạn bỏ một phiếu ở bang của mình và phiếu còn lại ở một bang khác tùy ý. Khi một nghị sỹ Tây Virginia tính chuyện chuyển hàng triệu đô-la tiền thuế liên bang để mua thịt lợn cho bang nhà, tôi muốn ông ta hiểu rằng những người đã đổ mồ hôi sôi nước mắt để làm ra những đồng tiền đó sẽ có cơ hội lật đổ

ông ta vào ngày bầu cử.

Vấn đề của nền dân chủ không nằm ở chỗ các chính trị gia phải quy lụy các nhà tư bản tài chính và dân vận động hành lang; mà các chính trị gia phải quy lụy cử tri của mình, và tiêu phí tiền của của người khác cho công cuộc ve vuốt lấy lòng đó. Nói cách khác, vấn đề chính là các chính trị gia có quá ít động cơ để cân nhắc những chi phí phát sinh từ hành động của mình. Một cuộc cải tổ thiết thực phải tạo ra được thứ động cơ đó.

Vì vậy, với điểm cải cách tiếp theo, tôi sẽ tái cơ cấu lại ranh giới của khu vực có nghị sỹ đại diện trong quốc hội theo thứ tự bảng chữ cái thay vì theo vùng địa

lý. Thay vì các nghị sỹ đại diện cho vùng tính từ trung Delaware đến miền Bắc Colorado, chúng ta sẽ bầu nghị sỹ đại diện cho tất cả những người nào có tên bắt đầu bằng AA cho tới AE, rồi từ AF cho đến AH, vân vân. Như vậy các vị đại biểu của nhân dân sẽ khó lòng đưa thịt lợn về quê nhà. Tạo ra một dự án giúp chuyển nhượng thu nhập về một vùng nhất định thì dễ, song xây dựng một kế hoạch để chuyển nhượng thu nhập vào chính tay những người có tên bắt đầu bằng chữ Q thì quả là chuyện thiên gian vạn nan.

Cải cách này còn có một lợi ích phụ trội quan trọng khác: các nghị sỹ sẽ không thể duy trì văn phòng sở tại chuyên cung ứng

các dịch vụ phục vụ cử tri, ví như hỗ trợ cách né tránh các thủ tục hành chính rườm rà. Rất nhiều thủ tục rườm rà vẫn còn tồn tại chỉ bởi nhờ thế các chính trị gia mới có thể ăn điểm bằng việc giúp cử tri “đi đường tắt”.

Bạn còn lý do nào để giải thích việc người Mỹ phải chung sống với Đạo luật bảo vệ người khuyết tật không? Tại sao các công ty lại buộc phải xây những đường dốc dành cho xe lăn mà chẳng ma nào thèm dùng tới? Câu trả lời: có thể thì các chính trị gia mới rao bán quyền miễn trừ được chứ. Thay vì phải xây đường dốc, bạn cứ đến nhờ ông nghị sỹ của mình nói khó với nhà chức trách rồi trả công cho ông ta bằng ít quà cáp hoặc một

ô cửa sổ để treo áp phích tranh cử chẳng hạn. Song để giữ giá, các chính trị gia không thể tùy tiện ban phát quyền miễn trừ được. Vì vậy, rốt cục chúng ta có quá nhiều đường dốc xe lăn không cần thiết.

Trên thực tế, Đạo luật bảo vệ người khuyết tật gần như nói toạc mục đích thực chất của nó thông qua việc buộc một loạt tòa nhà cao ba tầng phải lắp đặt thang máy – trừ phi có quyết định miễn trừ của Bộ trưởng Tư pháp. Tôi thiết nghĩ chắc cũng nhờ đó mà ngài Bộ trưởng tư pháp đã kết giao được kha khá bằng hữu đây.

Các cơ quan lập pháp yêu cầu lắp đặt thang máy và xây đường dốc xe lăn cũng bởi chính lý do đã khiến lũ côn đồ viếng

thăm công ty bạn và đập phá đồ đạc tanh bành lên: để nhắc nhở bạn và những người xung quanh rằng bạn sẽ nhận được gì nếu chịu chi tiền bảo kê. Tạo điều kiện cho bọn đầu trộm đuôi cướp cung cấp dịch vụ bảo kê hoàn toàn không phải là một giải pháp dài hạn thích hợp cho vấn đề này, và tạo điều kiện cho các chính trị gia cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cử tri cũng không phải một giải pháp dài hạn thích hợp cho vấn nạn chính phủ thiếu hiệu quả.

Theo tính toán của cá nhân tôi, trong bốn năm vừa qua thống đốc đương nhiệm của ít nhất hai mươi bang đã huênh hoang rằng họ đã tạo ra vô số công ăn việc làm mới bằng cách nới lỏng các luật định

trong kinh doanh. Ban đầu họ vẽ ra các luật lệ bóp nghẹt hoạt động kinh tế; sau đó lại nói lỏng những luật lệ đó và vơ hết công lao kích thích các hoạt động hiệu quả về mình. Tôi tự hỏi không hiểu các vị thống đốc đã chiếm được lòng tin của bao nhiêu người qua việc ban phát những ân huệ đó, và tôi tự hỏi rằng liệu luật lệ khi mới được xây dựng có công kênh, phức tạp đến thế không nếu như tùy chọn nói trên không có sẵn.

Tôi cũng mong thuế suất thu nhập liên bang được tính riêng theo từng khu vực quốc hội với tư cách một đại lượng phản ánh quá trình bỏ phiếu của nghị sỹ mỗi vùng. Vị nghị sỹ đại diện cho khu vực bạn bỏ phiếu thuận cho mức chi tiêu

chính phủ càng cao, thì bạn phải chịu thuế càng nặng. Cách làm này sẽ giải quyết vấn đề cử tri không nắm được những gì người đại diện của mình đang theo đuổi.

Nếu bạn lo rằng nó sẽ khiến các nghị sỹ chùn tay không dám bỏ phiếu thuận cho các khoản chi tiêu thực sự phục vụ cho lợi ích quốc gia, tôi sẵn lòng loại trừ những dự luật chi tiêu được thông qua với số phiếu thuận áp đảo lên tới 70% chẳng hạn.

Trong khi chúng ta cải cách thuế khóa, hãy loại bỏ mọi sự trì hoãn và hãy ra quy định bắt buộc tất cả các loại thuế phải được đóng xong vào ngày 15 tháng Tư,

có thể người dân mới biết rõ chính phủ đang lấy đi của họ bao nhiêu tiền. Và khi tôi nói “tất cả các loại thuế,” thì ý của tôi là tất cả mọi loại thuế, bao gồm cả thuế bán hàng. Thay vì tính thuế bán hàng ngay tại quầy thanh toán, cửa hàng sẽ gửi một bản sao hóa đơn cho chính phủ. Đến ngày 15 tháng Tư, bạn nhận được một bản kê khai tổng số thuế doanh thu của bạn trong năm đó, để đóng một lần cùng 100% thuế thu nhập.

Và tôi muốn các bản kê khai đó phải được phân mục rõ ràng. Bạn phải biết được chính xác bạn đang trả mấy đồng cho quốc phòng, mấy đồng cho phúc lợi, và mấy đồng để phục vụ công cuộc nhồi nhét tôn giáo tín ngưỡng vào đầu người

dân thông qua Văn phòng Đặc trách các sáng kiến cộng đồng và dựa trên đức tin (Office of Faith-Based and Community Initiatives).

Dĩ nhiên, mục tiêu của tất cả những cải cách thuế khóa nói trên là sao cho cử tri nắm được thông tin đầy đủ hơn. Song như thế vẫn chưa đủ; chúng ta còn cần một cử tri có *động cơ phù hợp hơn* – tức là, một cử tri ý thức được tất cả những chi phí và lợi ích của những chính sách mà anh ta đang bỏ phiếu.

Do đó, không nên cho phép bất kỳ người nào trên 18 tuổi bỏ phiếu quyết định độ tuổi được uống rượu. Khi bạn đã 30 tuổi, bạn sẽ dễ có xu hướng ủng hộ quyết định

duy trì tuổi được phép uống rượu là 21 (hay nâng lên 29 tuổi chẳng hạn); bạn nhận được tất cả các lợi ích (đỡ phải thấy bọn trẻ ranh say sưa vật vờ trên phố) mà gần như chẳng phải chịu tí chi phí nào. Nhưng khi bạn 18 tuổi, bạn đối mặt với toàn bộ lợi ích và chi phí bằng việc kéo mức tuổi này xuống: giờ bạn đã có thể uống rượu, và rồi sẽ phải chịu đựng một lũ choai choai 18 tuổi say khướt cò bợ khi bạn đã 30 tuổi, hoặc bạn có thể chờ thêm vài năm nữa mới được uống và chẳng phải lo nghĩ gì về bọn choai choai say xỉn (hoặc ít nhất là bọn choai choai được say xỉn hợp pháp) cho đến hết phần đời còn lại.

Đó là một sự đánh đổi đích thực và tôi

không biết một thanh niên 18 tuổi bình thường sẽ ngã theo hướng nào. Song đó chính là người nên được quyền ra quyết định.

Cũng tương tự như vậy, thì thật điên rồ nếu để những ông già bà cả ở độ tuổi 60 bỏ phiếu quyết định chính sách An sinh Xã hội. Một cậu thanh niên 18 tuổi cuối cùng sẽ ý thức được mọi chi phí và lợi ích của việc mở rộng An sinh Xã hội; còn ông nội 60 tuổi của cậu ta chỉ ý thức được các lợi ích mà thôi. Thực tế đó biến cậu thanh niên thành chủ thể hoạch định chính sách tự nhiên.

Tiếp theo, chúng ta nên điều chỉnh một số nhân tố kích thích trong bộ phận hành

pháp.

Lâu nay các nhà kinh tế học đã nhận thấy Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm (Food and Drug Administration – FDA) có một động cơ vững chắc để hành động quá mức thận trọng khi động đến vấn đề cấp phép cho các loại thuốc mới: cứ khi nào một loại thuốc kê đơn đã được cấp phép gây chết người, thì bản dân thiên hạ lại thi nhau chĩa mũi dùi công kích vào FDA. Trái lại, khi có người chết vì FDA *không dám* cấp phép cho một loại thuốc mới hoàn toàn an toàn (hoặc vì quyết định cấp phép bị trì hoãn hoặc các chi phí đắt đỏ của quy trình xin cấp phép đã khiến cho phương thuốc đó chết yểu ngay từ trong trứng nước), thì FDA lại hầu

như vô can. Nếu anh trai bạn chết vì một căn bệnh hiếm gặp lẽ ra có thể được chữa trị dễ dàng nhờ một loại thuốc mà FDA đã ngăn không cho xuất hiện ngoài thị trường, thì có lẽ đối tượng mà bạn oán thán không phải FDA, mà chính là căn bệnh quái ác kia cơ.

Rất nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã ước tính số người uổng mạng vì quy trình cấp phép của FDA. Song bạn chẳng cần đến những con số để biết rằng các động cơ đã bị bóp méo, và khi các động cơ bị bóp méo thì hệ quả đi liền sau đó thường chẳng tốt đẹp gì.

Một giải pháp chưa triệt để là không trả lương cho các ủy viên của FDA bằng

tiền mặt mà bằng cổ phiếu ngành dược phẩm. Khi đó họ sẽ chia sẻ cả chi phí và *lợi ích* của việc đưa thuốc thật nhanh vào thị trường. Nếu cách làm đó vẫn là chưa hoàn hảo – các ủy viên có thể sẽ không cấp phép cho Levitra để giữ giá cho Viagra – nhưng tôi cá là tình hình sẽ chuyển biến theo chiều hướng khả quan hơn những gì chúng ta có hiện nay.

Chúng ta cũng có thể trả lương cho các nhà quản lý ngành hàng không bằng cổ phần của hãng hàng không, trả lương cho các nhà quản lý an toàn xe cộ bằng cổ phiếu của các công ty sản xuất ô tô, và trả lương cho các nhân viên giám sát các sản phẩm khiêu dâm của Bộ tư pháp bằng cổ phiếu của các công ty cung cấp

dịch vụ Internet.

Và với Tổng thống Mỹ – có nhiệm vụ là biến đất nước thành một địa điểm sinh sống tốt hơn. Nếu ông ta làm tốt phần việc của mình, thì sẽ có thêm nhiều người muốn tới đây sinh cơ lập nghiệp và tính chuyện xây dựng tương lai. Thước đo chuẩn xác nhất cho điều này chính là giá đất đai.

Vì vậy, chúng ta nên trả lương cho Tổng thống bằng một danh mục đất đai thật đa dạng – hãy phân cho ông ta vài khoảnh đất ven biển ở Monterey, một nông trại ở North Dakota, một bãi đỗ xe ở trung tâm Boston. Thế là ông ta sẽ chẳng có lý do gì để thiên vị bất kỳ một khu vực nào quá

đáng. Và khi kiên quyết bảo vệ việc sử dụng cần sa cho mục đích y tế, thì động cơ tài chính duy nhất của ông ta chính là nhằm biến nước Mỹ thành một nơi tốt đẹp hơn (và cũng đắt đỏ hơn!) để sống.

Càng sở hữu nhiều đất đai, Tổng thống càng có động cơ lớn lao hơn để lãnh đạo một cách sáng suốt. Trường hợp lý tưởng nhất là ông ta sẽ sở hữu toàn bộ đất nước. Và để uốn nắn các động cơ dài hạn theo hướng đi đúng đắn, thì những đứa con thân yêu của ông nên được kế thừa tất cả. Thật không may, dù có nhiều lợi ích là thế, song chế độ quân chủ cha truyền con nối đã bộc lộ những khiếm khuyết ở vô vàn khía cạnh khác, đến nỗi tôi thật lòng không muốn khuyến nghị

việc tái lập nó.

Trong khi chúng ta đang cải tổ hệ thống hành pháp, có một số cơ quan hành chính quan liêu công kênh đã kiên gan tồn tại bao lâu nay có lẽ cũng nên bị loại bỏ. Vấn đề là ở chỗ những bộ nội các như Bộ Nông nghiệp, Bộ Thương mại, và Bộ Lao động có những cử tri sở hữu quyền lực vô cùng lớn lao nên việc giải thể từng bộ một quả là việc khó bằng lên trời. Nếu chúng ta giải thể cả ba bộ trên cùng một lúc thì sao?

Bộ Nông nghiệp giúp nông dân cướp miếng ăn từ công nhân và doanh nghiệp; Bộ Thương mại giúp doanh nghiệp cướp miếng ăn từ nông dân và công nhân; còn

Bộ Lao động lại giúp công nhân cướp miếng ăn từ nông dân và doanh nghiệp. Với kế hoạch tiêu diệt cả ba bộ, bạn có thể hứa chắc với mỗi người dân Mỹ rằng anh ta sẽ mất đi một người bạn và hai kẻ thù.

Cũng chính chiến lược đó đã thu được thành công rực rỡ với việc đóng cửa các căn cứ quân sự. Cứ chực đóng cửa bất kỳ một căn cứ quân sự nào, bạn sẽ bị la ó phản đối rất mặt thì thôi; nhưng nếu bạn đóng cửa đủ số căn cứ quân sự trong cùng một thời điểm, bạn sẽ tiết kiệm được đủ số tiền thuế có thể chiếm được sự ủng hộ của hẳn một khu vực bầu cử. Đó gần như là con đường duy nhất để đóng cửa các căn cứ quân sự.

Sự sinh sôi nảy nở của các cơ quan hành chính quan liêu (hay các căn cứ quân sự không cần thiết) đã thâm tóm cô đọng vào đề dòng suối chung. Chính phủ thiếu hiệu quả cũng giống như ô nhiễm – thủ phạm gạt hái các lợi ích mà không tính toán hết mọi chi phí. Hãy điều chỉnh lại động cơ rồi dòng suối sẽ trong sạch trở lại.

7. Làm thế nào để cải tổ hệ thống tư pháp

Năm 1991, trong một cuộc bạo động nổ ra giữa Thành phố New York, một người đàn ông tên là Lemrick Nelson, Jr. đã đâm người đàn ông tên là Yankel Rosenbaum đến chết. Sở dĩ chúng ta biết được điều này vì Nelson đã thừa nhận tội ác này sau mười hai năm – khoảng thời gian rất dài sau khi bồi thẩm đoàn tuyên bố ông ta vô tội và thả tự do cho ông ta.

Gần đây nữa, một bồi thẩm đoàn Indiana đã tuyên án một người đàn ông tên Richard Alexander bảy mươi năm tù giam vì tội đã gây ra hàng loạt vụ hiếp dâm. Ba năm sau đó, hai người đàn ông khác bị cáo buộc là thủ phạm của chính những tội ác nói trên dựa trên chứng cứ DNA và một lời khai nhận. Tính đến thời điểm đó, Richard Alexander đã mất năm năm ngồi tù vì một tội mà anh ta không phạm phải.

Cả hai bồi thẩm đoàn đều đưa ra phán quyết sai lầm. Nhưng không có thành viên của bồi thẩm đoàn nào bị trừng phạt vì kết án oan cả.

Chúng ta không biết lý do tại sao họ thất

bại. Có thể họ đã xem xét các chứng cứ rất cẩn thận và nhầm lẫn không cố ý. Có lẽ các chứng cứ được trình lên cho họ vẫn chưa hoàn chỉnh. Hoặc cũng có lẽ họ chưa thực sự chú tâm. Những chuyện như thế vẫn thường xảy ra.

Tựu trung lại, chúng ta sẽ có những bản án hợp tình hợp lý hơn nếu như các bồi thẩm viên cảm nhận được những chi phí do sự tùy tiện và bất cẩn của mình gây ra, thay vì để các chi phí đó lan tràn ra những người trong chúng ta. Tôi xin đề xuất rằng mỗi bồi thẩm viên bỏ phiếu tuyên trắng án nên bị buộc phải cho bị cáo tá túc trong phòng khách nhà mình một tháng liền – đổi lại ngành tòa án sẽ trả ông/bà ta tiền thuê nhà cao hơn mức

giá thị trường. Nếu bạn thực lòng tin rằng bị cáo không gây hại gì, thì bạn có thể thu được một khoản kha khá bằng việc cho anh ta trọ tại nhà mình; nếu bạn thấy ghê người với cái viễn cảnh anh ta lớn vồn quanh mình, thì có lẽ hàng xóm láng giềng của bạn cũng chẳng muốn thấy anh ta lai vãng xung quanh đâu.

Ồ thì, cách làm đó có vẻ hơi khắc nghiệt đối với các bị cáo vô tội nhưng bề ngoài trông có vẻ khả nghi. Thay vì các bồi thẩm đoàn, chúng ta cũng có thể áp dụng cách làm y như vậy với các ủy ban bảo lãnh tạm tha. Không giống như bồi thẩm đoàn, ủy ban bảo lãnh tạm tha *có nghĩa vụ* phải quan tâm đến khả năng có thể chấp nhận được.

Đối với các bồi thẩm viên, chúng ta có thể bắt đầu bằng một bài kiểm tra viết về diễn tiến của phiên tòa (“Đúng hay sai: hàng xóm của nạn nhân nói rằng cô ta nghe thấy tiếng chó sủa lúc nửa đêm”), và thưởng tiền mặt cho những người được điểm cao. Như thế ít ra họ cũng chịu tập trung chú ý hơn.

Tiếp đó khi đến phiên luận tội, chúng ta có thể chia bồi thẩm đoàn thành hai nhóm, mỗi nhóm sáu người, và thưởng cho họ nếu phán quyết của hai nhóm trùng nhau. Nếu có điều gì chúng ta học được sau hàng thập kỷ rông rã xem *The Newlywed Game* (tạm dịch: Trò chơi dành cho các cặp vợ chồng mới cưới), thì chính là người chơi nào muốn đưa ra

câu trả lời giống bạn chơi của mình
thường cố gắng trả lời sao cho thật chính
xác.

Hoặc chúng ta có thể dùng những vụ án ít
gặp như Lemrick Nelson hay Richard
Alexander để gửi tới các bồi thẩm viên
một thông điệp, bằng việc phạt họ một
khoản tiền thật nặng vì đã đưa ra phán
quyết sai lầm. Chúng ta có thể cân đối
lại khoản phạt đó bằng một phần thưởng
lớn dành cho các bồi thẩm viên đã đi đến
những phán quyết được củng cố thêm bởi
các chứng cứ mới về sau.

Bằng cách đó, chúng ta sẽ ít phải thấy
những bồi thẩm viên ngủ gật ngay giữa
phòng xét xử, bỏ qua các chứng cứ đòi

hỏi phải nỗ lực thêm nữa mới giải mã được, hay đề ý kiến của mình bị áp đảo trong phòng bồi thẩm đoàn. Và còn có một lợi ích phụ trội nữa: nếu như các bồi thẩm đoàn có vẻ quá dễ dãi, thì chúng ta có thể khiến họ cứng rắn hơn bằng cách tăng nặng hình phạt cho một phán quyết vô tội sai và nâng cao mức thưởng cho một cáo buộc đúng đắn. Còn nếu các bồi thẩm đoàn dường như quá khắt khe, chúng ta có thể làm ngược lại. Đó là một trong những dấu hiệu tiêu biểu của một hệ thống kích thích tốt – có thể được điều chỉnh dễ dàng khi bạn muốn nó vận hành theo một hướng khác đi.

Thật không may, những vụ như vụ Nelson hoặc Alexander có lẽ quá hiếm gặp để

có thể mang lại một tác động đáng kể lên động cơ của các thành viên bồi thẩm đoàn. Chúng ta có thể khắc phục điểm này. Một số vụ án không bao giờ được đưa ra tòa vì việc bị cáo có tội hay vô tội đã được chứng minh rõ ràng bởi một lời khai chi tiết hoặc một bằng chứng ngoại phạm vững chắc. Tôi đề nghị chúng ta cứ thử dùng các bị cáo đó xem, ta dựng các phiên xét xử giả trong đó giấu đi lời khai và bằng chứng ngoại phạm. Cuối cùng, chúng ta có thể phạt các bồi thẩm viên (và bỏ qua phán quyết) nếu họ kết luận sai, hoặc thưởng họ nếu như họ kết luận đúng. Vì không một thành viên nào của ban bồi thẩm biết được mình đang xử một phiên tòa thật hay giả, nên ông ta/bà ta luôn có

động lực để cố gắng nhằm phân xử chính xác nhất.

Nghe có vẻ đắt đỏ nhỉ? Hẳn rồi, đắt chứ. Có lẽ chúng ta sẽ phải tổ chức một phiên tòa giả sau mỗi bốn phiên tòa thật; như vậy chi phí hoạt động của hệ thống tòa án sẽ tăng thêm 25%. Song đổi lại, chúng ta không chỉ khuyến khích các bồi thẩm viên làm việc chăm chú hơn; có lẽ chúng ta còn thu hút được một tầng lớp hội thẩm viên có chuyên môn tốt hơn. Trong những phiên tòa đình đám, việc mỗi bên chi ra hàng triệu đô-la phục vụ cho quá trình theo kiện vẫn là “chuyện bình thường ở huyện.” Tương tự như thế, chi ra thêm một triệu đô-la nữa hoặc hơn để khiến bồi thẩm đoàn cân nhắc mọi bằng

chứng thật kỹ lưỡng thiết tưởng cũng chẳng phải quá xa xỉ.

Trong bất kỳ hoàn cảnh nào, dù các phiên tòa giả có xứng với chi phí bỏ ra hay không, không có lý gì chúng ta lại không thể dùng một vụ hy hữu như Lemrick Nelson để gửi đến các bồi thẩm viên thông điệp đó. Mọi công nhân vận hành dây chuyền sản xuất ở nước Mỹ, mọi tài xế taxi, mọi bác sỹ, mọi giáo sư và nhà kinh tế học, đều gặt hái những phần thưởng và hình phạt tài chính tùy theo kết quả công việc của mình. Chỉ có các bồi thẩm viên là ngoại lệ. Bạn chỉ có thể biện minh cho ngoại lệ đó nếu bạn tin rằng việc đưa ra những phán quyết đúng đắn, hợp tình hợp lý là chuyện không

mấy quan trọng ở Mỹ.

Tôi có nghiêm túc không? Dĩ nhiên là có. Một số ý tưởng có thể có tính thực tiễn hơn những ý tưởng khác, nhưng ngay cả những ý tưởng kỳ dị nhất cũng được trình bày ở đây nhằm nêu bật những vấn đề hiện thực cần ai đó nghĩ cách giải quyết. Khi đề cập đến việc buộc các bồi thẩm viên đưa các bị cáo được tuyên trắng án về nhà mình ở, tôi thực sự muốn nói, “Đây! Các bồi thẩm viên có bao giờ bị phạt nếu tuyên án sai đâu. Chúng ta nên cố gắng tìm ra những biện pháp khắc phục hạn chế đó.” Và đó là một suy nghĩ cực - cực kỳ nghiêm túc.

Có công bằng không khi chúng ta trừng

phạt các bồi thẩm viên làm việc tận tụy nhưng lại mắc phải những sai lầm không cố ý? Dĩ nhiên là không. Cũng không công bằng nếu chúng ta trừng phạt những người nông dân siêng năng cày cù nhưng mùa màng lại thất bát, hay những cây viết chăm chỉ nhưng sách bán ra chẳng ma nào mua, hay những viên chức ngân hàng mẫn cán nhưng lại hiểu nhầm các tín hiệu của thị trường và gây thua lỗ lớn. Trong thế giới lý tưởng, chúng ta sẽ thưởng mọi nỗ lực. Còn trong thế giới chúng ta đang sống, nỗ lực không theo dõi được, nên chúng ta đành tưởng thưởng kết quả vậy.

Bất công là một phần của bất kỳ hệ thống kích thích tốt nào. Bạn có thể mất hàng

năm trời để học ngành quản lý nhà hàng, lựa chọn chủ đầu tư, nhà thiết kế và đầu bếp cẩn thận hết mức, tìm được một mảnh thị trường màu mỡ – và rồi cuộc vẫn ăn quả đắng vì một con chuột chạy lạc, một vụ tấn công khủng bố từ trên trời rơi xuống, hoặc do người dân đột nhiên chuộng một nấu ăn tại nhà. Chúng ta chấp nhận những điều bất công kiểu đó với tư cách là một phần của một hệ thống khuyến khích các doanh nghiệp cố gắng hết khả năng cho phép với những thông tin hạn chế họ có, và điều đó giúp sản sinh ra, tính trung bình, nhiều nhà hàng tốt hơn số chúng ta có thể có được trong những trường hợp khác.

Dù sao, nếu chúng ta đang nói đến

chuyện công bằng, thì còn gì có thể bất công hơn việc tống một người vô tội vào tù hay để một tên giết người nhởn nhơ trên phố? Nếu bạn có thể giảm bớt một phần những điều bất công đó bằng một chút xíu bất công đối với các bồi thẩm viên, tôi xin ủng hộ bạn cả hai tay.

Bên cạnh đó, một hệ thống kích thích sẽ không ép buộc chúng ta phải ngược đãi các bồi thẩm viên. Kinh doanh thất bại là chuyện thường ngày, song những phần thưởng tiềm năng vẫn lôi cuốn vô số doanh nghiệp mới. Tương tự như thế, kể cả khi các bồi thẩm viên bị phạt vì đưa ra những phán quyết sai, thì vẫn chẳng thiếu người tình nguyện làm bồi thẩm viên miễn là chúng ta trả cho họ một mức

lượng xứng đáng ngay từ đầu. Thực ra, thu hút các bồi thẩm viên tự nguyện mang lại một số lợi ích: họ không chỉ có năng lực tốt hơn và được kích thích mạnh hơn, mà – phòng khi có ai còn lưu tâm – chí ít phương diện này của hệ thống tòa án sẽ phù hợp với Điểm sửa đổi thứ mười ba của Hiến pháp.

Một cách khác để thu được những phán quyết đúng đắn hơn là ngừng ngay việc đối xử với các bồi thẩm viên như trẻ lên ba. Ngày nay, chúng ta cấm họ đọc báo hay thảo luận những điều mình suy tính với bạn bè và người thân. Nhưng trong những vụ việc được công bố rộng rãi – như những “vụ kiện thế kỷ” đình đám xuất hiện chừng vài năm một lần chẳng

hạn – thì rất nhiều lập luận sâu sắc đã có cơ hội phô bày, và không phải tất cả những lập luận đó đều được đưa ra giữa chốn pháp đình. Tại sao chúng ta lại muốn che mắt bịt tai các bồi thẩm viên để họ không thấy được những lý lẽ vô cùng hợp tình hợp lý chỉ vì chúng không nảy sinh nơi phòng xử án mà trong một bài xã luận hoặc bên bàn ăn tối?

Dĩ nhiên, câu trả lời thường thấy là vì chúng ta muốn cách ly bồi thẩm viên khỏi các lập luận *sai trái*. Nhưng tại sao lại thế? Nếu chúng ta đặt lòng tin nơi họ để tách bạch những lập luận đúng đắn và những lập luận sai trái chốn pháp đình, thì tại sao chúng ta lại không đặt lòng tin nơi họ để tách bạch những lập luận đúng

đẫn và những lập luận sai trái trên trang
xã luận?

Hệ thống cách ly bồi thẩm viên khỏi
những nguồn thông tin “không thích hợp”
(như báo chí, hay tiền án tiền sự của bị
cáo) hiện nay thiếu nhất quán đến khó
hiểu. Một bồi thẩm viên đủ năng lực
phân tích các dữ liệu mâu thuẫn do các
chuyên gia DNA cung cấp chắc chắn
cũng đủ năng lực đánh giá nội dung thông
tin của những phán quyết trong quá khứ.

Chúng ta cho phép các thẩm phán được
quyền loại trừ chứng cứ dù rằng, một khi
chứng cứ đã được đưa ra, chúng ta phó
thác hết cho các bồi thẩm viên quyết định
xem chứng cứ đó có tầm quan trọng tới

mức nào. Nói cách khác, chúng ta tin rằng các bồi thẩm viên hoàn toàn đủ năng lực để quyết định một chứng cứ nhất định nên được gán tầm quan trọng là 30% hay 70% hay 90%, mà lại không được quyết định liệu chứng cứ đó có nên bị đánh giá là không hề có giá trị gì không. Tôi không nghĩ ra nổi hệ tư tưởng nào xoay quanh những hạn chế trong năng lực của bồi thẩm viên lại có thể đề xuất được một chính sách kiểu đó.

Bồi thẩm viên có thể đủ năng lực quyết định nên phân bổ cho một chứng cứ nhất định tầm quan trọng là bao nhiêu, hoặc có thể không. Nếu họ có đủ năng lực, thì cứ đưa cho họ tất cả các chứng cứ và quyết định xem *họ* thấy thứ gì có thể

dùng được. Nếu họ *không* đủ năng lực, chúng ta cần phải xem xét lại chính ý tưởng lập ra ban bồi thẩm ngay từ đầu.

Bên ngoài phòng xét xử, mọi người đều nhận thấy thông tin là một thứ hữu ích. Nếu bạn sắp sửa mua một căn nhà, và có lời đồn rằng căn nhà đó xây trên vùng cát lún, thì rất có khả năng bạn sẽ dỏng tai lên và nghe ngóng. Nói thế không có nghĩa là tất cả những lời đồn đại đều đúng, hay bạn sẽ nhất thiết rút khỏi cuộc mua bán, mà chỉ ít bạn có thể sẽ ngưng lại một chút, xem xét nguồn gốc của tin đồn đó, và so sánh nó với tất cả những gì bạn đã mắt thấy tai nghe. Và lý do bạn làm tất cả những việc đó là vì, về cơ bản, nó giúp bạn đưa ra những quyết

định tốt hơn.

Không phải lúc nào cũng vậy: đôi khi có những tin đồn vô căn cứ một cách phi lý, tới mức việc duy nhất bạn nên làm là bịt chặt tai lại và hét âm lên “YA YA YA!” Nhìn chung, cuộc sống của bạn có xu hướng tốt lên nếu bạn lắng nghe những gì người khác nói – chí ít là một chút thôi.

Khi đặt chân vào phòng bồi thẩm, đột nhiên bạn bị buộc phải đóng sập mọi cánh cửa với thế giới bên ngoài. Bạn bị cách ly khỏi mọi tin đồn, những thứ bị dán mác “đồn đại,” và bị cấm tiệt không được lai vãng tới phòng xử án. Và giả như bất chấp mọi sự phòng bị cẩn mật đó, bạn vẫn tình cờ nghe hơi nôi chõ

được một tin đồn quan trọng, thì quan tòa sẽ khuyên bạn nên vờ như không biết. Nếu bạn làm việc một cách đầy tinh thần trách nhiệm, cố gắng lần theo nguồn gốc phát ra tin đồn, rồi xem xét tính tin cậy của nó, thì bạn sẽ đứng trước nguy cơ phải nhận trát hầu tòa vì tội khinh miệt tòa án.

Nào, chẳng phải việc đưa ra những quyết định đúng đắn nơi pháp đình cũng quan trọng chẳng kém việc đưa ra những quyết định đúng đắn tại thị trường nhà đất hay sao? Vậy thì lý nào chúng ta lại rút khỏi phòng xử án những chiến lược mà chỉ bằng bản năng, bất cứ ai cũng biết là một người mua nhà thông thái phải làm theo?

Xét trên phương diện lịch sử, một trong những lý lẽ chính ủng hộ ngôn luận tự do cho rằng con người (nhìn chung) đưa ra những quyết định sáng suốt hơn khi họ được tùy ý thu nhận mọi thông tin do bất cứ ai đưa lại. Vào mỗi dịp bầu cử, các trang tin lại đầy nghẹt những tin đồn, chuyện ngòi lê đôi mách, nghe hơi nôi chỗ, và đủ thứ thông tin vớ vẩn khác về các ứng viên. Dường như có một sự đồng thuận rằng, sau khi cân nhắc mọi yếu tố, chúng ta sẽ thu được kết quả tốt nhất theo cách đó hơn là trong trường hợp các quan tòa được trao quyền kiểm duyệt tin tức. Nhiều ngày trước ngày bầu cử, có người đưa tin cho hay một ứng viên chủ chốt đã từng bị bắt giữ vì lái xe khi đang say xỉn. Trong phòng xét xử, loại thông

tin này sẽ bị bùng bít. Trong chính trị, chúng ta cho phép thành viên các đảng phái và đám phóng viên phát tán mọi cáo buộc và lập luận phản bác rồi mời cử tri tự quyết định xem những thông tin nào đáng tin cậy và những thông tin nào hợp lý. Vậy tại sao lại không mời các bồi thẩm đoàn làm điều tương tự?

Các bồi thẩm viên không chỉ bị biến thành những kẻ dốt nát tối tăm sau khi được tuyển chọn, mà thực tế họ được *lựa chọn* vì đầu óc ngu tối của mình. Các nhà chức trách của tòa án phải lao tâm khổ tứ biết bao nhiêu chỉ để tìm ra những bồi thẩm viên “chí công vô tư.” Nhưng sự thiếu vắng thiên kiến có gì đáng khao khát - và nếu chính óc xét đoán dựa trên

cơ sở được thông tin đầy đủ có lẽ đã dẫn đến thiên kiến đó thì sao? Khi đến kỳ bầu cử, chẳng ai bảo chúng ta phải né tránh mọi phương tiện thông tin đại chúng để giữ được thái độ trung dung cho đến khi bước chân vào phòng bỏ phiếu cả. Cùng một lúc vừa muốn có những cử tri được thông tin đầy đủ lại vừa đòi hỏi các bồi thẩm đoàn dốt nát chẳng phải là tiền hậu bất nhất lắm sao?

Năm 1986, có thông tin cho hay các công tố viên Massachusetts đã khủng bố và bức ép một nhóm các em bé chưa đến tuổi đi học để các em đưa ra những lời cáo buộc kinh khủng liên quan đến tội quấy rối tình dục đối với Gerald, Cheryl, và Violet Amirault, ba giám đốc của

trường Fells Acres Day School. Dưới đây là tóm tắt của một tác giả về những gì lũ trẻ đã bị ép phải nói:

Bọn trẻ dễ dàng bị ép phải thực hiện quyền cung khai của mình, và đa phần lời khai đều khó mà tin nổi. Một cậu bé khai đã bị trói vào một thân cây trước sự có mặt của tất cả học sinh và giáo viên. Em cũng nói rằng Cheryl đã giết một con chó và xóa sạch vết máu của con vật trong một hộp cát, và rằng có một con robot dọa sẽ giết chết em nếu em nói ra. Một cậu bé khác thì nói Vi đã giết một con ếch và bắt em phải ăn nó. (Trong buổi thẩm vấn, em nói con ếch kêu quạc quạc như vịt). Một em gái khác lại kêu rằng cổ tay em bị rạch và bị chảy máu. Em cũng

nói rằng một con robot (giống như con robot R2-D2 trong phim Star Wars vậy) xoay em quay mòng mòng và cắn vào cánh tay em.

Các công tố viên moi được cả lời khai rằng hàng ngày bọn trẻ bị đưa đến một căn phòng “bí mật” hoặc “ma thuật.” Tuy nhiên không em nào có thể chỉ cho cảnh sát căn phòng đó ở đâu, mà ngay đến cảnh sát cũng không thể tìm thấy nơi nào như các em mô tả dù đã lùng sục khắp hang cùng ngõ hẻm. Bọn trẻ cũng không thể thống nhất nội ý kiến về vấn đề địa điểm của căn phòng, hay thậm chí là chuyện nó nằm trong khuôn viên nhà trường hay ở một nơi nào khác.

Các bồi thẩm viên, những người hoàn toàn mù tịt trước mảnh khóe tác nghiệp của các công tố viên, đã tuyên án tù đối với cả ba người nhà Amirault. Sau khi Gerald Amirault đã ngồi tù được mười năm trong tổng mức án 30 đến 40 năm, một trong số các bồi thẩm viên đã phát biểu thế này: “Tôi tin rằng ông Amirault vô tội. Tôi nghĩ bồi thẩm đoàn đã bị dối gạt và không được nghe tất cả bằng chứng. Chúng tôi đã tin lời lừa trẻ mà không hay biết rằng lời khai của chúng đã bị thêm mắm dặm muối... Nếu hỏi đó tôi biết những gì ngày nay tôi thu được từ báo chí, hẳn tôi đã không kết luận ông Amirault là có tội.” Ai dám nói là công lý đã được thực thi bằng việc ngăn cản vị bồi thẩm viên này, không cho ông ta

biết đến những thủ thuật của các công tố viên?

Dưới đây là một bài kiểm tra nho nhỏ để thử khả năng đánh giá bằng chứng của bạn: Bạn vừa đi xét nghiệm HIV. Tin xấu là theo kết quả xét nghiệm, bạn đã nhiễm bệnh. Tin tốt là tỷ lệ xét nghiệm cho ra kết quả sai là 5%. Vì vậy khả năng bạn bình an vô sự là 5%, phải không?

Sai. Có tới hơn 84% khả năng là bạn vô bệnh vô tật. Lý do thì đây: đa phần mọi người – cứ cho là 99% số người trong nhóm nhân khẩu của bạn đi – đều không bị nhiễm bệnh. Vì vậy, rất có thể bạn cũng không bị nhiễm bệnh. Mặc dù tỷ lệ xét nghiệm có kết quả sai chỉ là 5% thôi,

song lạ ở chỗ là đây sẽ là một ca như thế.

Đó hoàn toàn chỉ là vấn đề cân nhắc sức nặng của mỗi chứng cứ. Kết quả xét nghiệm là bằng chứng cho thấy bạn đã nhiễm bệnh. Thực tế phần lớn mọi người đều khỏe mạnh là bằng chứng cho thấy *bạn* khỏe mạnh. Cả hai bằng chứng đều hợp lý, và bỏ đi bằng chứng nào cũng đều là hành động sai lầm.

Nếu bạn không tin lời tôi, hãy thử một ví dụ đánh thép hơn nhé: giả dụ bạn biết rằng trong cơ thể mình có một gen hiếm giúp bạn hoàn toàn miễn nhiễm trước virus HIV. Vậy thì chắc chắn bạn sẽ sỗ toẹt kết quả xét nghiệm HIV, dù nó có

ghê gớm tệ hại đến mức nào đi nữa. Bản xét nghiệm không thể bác bỏ được thông tin bạn có trước đó là bạn không hề bị nhiễm bệnh. Cũng tương tự như thế, không một xét nghiệm nào có thể hoàn toàn bác bỏ bất cứ thông tin có trước nào, bao gồm cả thông tin rằng đa phần mọi người đều không ốm đau bệnh tật gì cả.

Bài học ở đây là bạn không thể đánh giá chứng cứ mà không đặt nó trong bối cảnh các kiến thức nền khác – vì vậy, khi các vị quan tòa bị cấm đoán việc khảo cứu những kiến thức nền như tiền án tiền sự, họ đã gây khó khăn không ít cho các bồi thẩm viên trong quá trình thực thi nhiệm vụ của mình.

Tunbridge Wells, cách London chừng ba mươi dặm, từng là một trong những địa điểm du lịch được yêu thích nhất hồi thế kỷ XVIII – phong cảnh nên thơ, cuộc sống cởi mở, nơi giao lưu tụ hội của các tầng lớp trí thức và xã hội, đã thu hút khách tham quan từ khắp mọi nơi trên thế giới đổ về. Ở đây có những tiệm cà phê, hiệu sách, và quán rượu; có tiệm billiard, sàn nhảy và phòng hòa nhạc; các nhạc sỹ, nghệ sỹ múa rối, lính cứu hỏa, và các nhà triết học. Nơi đây còn có vị mục sư đạo Tin Lành tận tụy kín tiếng tên Thomas Bayes, vẫn lấy việc chào đón các du khách nước ngoài tới viếng thăm làm vui. Có một lần, khi đang cố gắng mô tả sự khắc nghiệt của mùa đông nước Anh cho một nhóm khách quý

người Đông Ân, Bayes phát hiện ra rằng các thánh giả của mình chưa bao giờ được nhìn thấy hoặc nghe đến nước đá. Ông cho người lấy một cục nước đá từ kho lạnh, và giải thích rằng đó chỉ là nước đóng băng không hơn không kém, và đun chảy nó trên lửa để minh họa. Các vị khách phương xa trở về nhà, trong lòng vẫn đinh ninh là mình đã mắc lừa.

Dù bận trăm công ngàn việc, Bayes vẫn dành thời gian viết những công trình về các đề tài như tầm lòng rộng lượng của đáng tối cao và vấn đề quỷ dữ, nghiên cứu toán học, và trăn trở tìm kiếm một phương pháp đúng đắn để tính toán xác suất. Phát hiện vĩ đại nhất của ông là một công thức – nay được gọi là *Luật Bayes*

và là một nội dung quan trọng trong tất cả khóa học về thống kê của các trường đại học – giúp tính toán xác suất dựa trên cả những kiến thức đã biết trong quá khứ và những bằng chứng mới thu thập được. Trong ví dụ về bản xét nghiệm HIV, chính Luật Bayer đã cho ra kết quả có 84% khả năng bạn không bị nhiễm bệnh.

Nội dung căn bản của Luật Bayer là thế này: tất cả những gì *có thể* liên quan đều có liên quan. Bị cáo từng có tiền án tiền sự cho tội danh tương tự hay không? Đó là thông tin có liên quan. Bị cáo từng có tiền án tiền sự cho các tội danh khác hay không? Đó cũng là thông tin có liên quan, miễn là có sự tương quan về mặt thống kê giữa khuynh hướng sẵn sàng phạm một

tội ác này và khuynh hướng sẵn sàng phạm một tội ác khác. Anh trai của bị cáo có phải là một tội phạm hay không? Đó cũng là thông tin có liên quan, nếu như các số liệu thống kê cho thấy hành vi phạm tội lan truyền giữa các thành viên trong cùng một gia đình.

Bề ngoài của bị cáo cũng có liên quan. Các bồi thẩm viên nhận thức được điều này một cách rất bản năng, đó là lý do tại sao các luật sư bào chữa đều cho thân chủ của mình vận những bộ âu phục cắt may thật khéo và khuyên họ bỏ hết các loại khoen bấm trên mặt đi. Tất nhiên là con người có thể bị đánh lừa bởi cái mẽ ngoài, nhưng chỉ phần nào thôi. Thực tế là không phải ai cũng đủ khả năng để có

bề ngoài trông giống một nhân viên môi giới chứng khoán, và nhìn chung những người có khả năng này thường “trong sạch” hơn những người khác. Vì vậy, nếu như bị cáo nom rất thoải mái khi vận bộ âu phục, thì đó là một bằng chứng hợp lý có lợi cho anh ta, cũng như một hình xăm “KKK” trên trán là một bằng chứng chống lại anh ta vậy.

Thậm chí sẽ còn tốt hơn nữa nếu chúng ta có thể cho bồi thẩm đoàn thấy cả hai mặt của câu chuyện, bằng cách cho luật sư bào chữa và công tố viên lần lượt phục sức cho bị cáo. Cứ để mọi người ngắm anh ta nom ra sao khi vận âu phục kẻ sọc nhỏ - nhưng thử xem khi để ngực trần, khi đeo dây súng, khi mặc quần rằn ri

vây bùn, và khi xỏ đôi Doc Martens dây đỏ thì anh ta có đôi khác gì không.

Bề ngoài có ảnh hưởng rất lớn, Luật Bayes đã khẳng định. Cả những thứ khác có dính dáng đến bị cáo cũng vậy, bao gồm, như cách anh ta lựa chọn luật sư chẳng hạn. Nếu bạn bị buộc phạm vào một tội và tôi nghe nói bạn vừa thuê Alan Dershowitz – luật sư đã cãi thuê cho đủ loại khách hàng từ O. J. Simpson cho tới kẻ đã đánh bom chiếc máy bay Pan Am Số 103 – thì Luật Bayer khuyên tôi nên thay đổi cách nhìn nhận về bạn.

Mỗi lần ai đó cố gắng thuyết phục bạn tin vào điều gì, thì lý trí xui khiến bạn nên “xem xét căn nguyên,” và Luật Bayer xác

nhận tư duy đó là sáng suốt. Nếu như một người như Alan Dershowitz cố bán cho bạn một chiếc xe hơi đã qua sử dụng, bạn có lý do hoàn toàn chính đáng để nghi ngờ khẳng định của ông ta rằng chiếc xe được thay dầu sau mỗi một ngàn dặm đi. Nếu như cũng chính người đàn ông đó cố thuyết phục bạn tin vào sự trong sạch của thân chủ mình, thì bạn cũng nên hoài nghi lắm chứ. Và nếu bạn không biết Ngài Dershowitz của chúng ta thường ôm vào những vụ việc kiểu gì, thì chắc chắn cơ quan khởi tố nên được phép hỗ trợ bạn bằng việc cung cấp một danh sách các khách hàng cũ của ông ta để làm bằng chứng.

Và điều này đúng theo cả hai hướng: nếu

một luật sư bào chữa có thâm niên đánh giá kỹ lưỡng từng chứng cứ và chỉ chấp nhận bảo vệ cho những khách hàng mà ông ta thực lòng tin là anh ta vô tội, thì bồi thẩm đoàn cũng nên biết điều đó. Nó sẽ khiến họ ngã theo hướng có lợi cho bị cáo, mà cũng nên như thế.

Không chỉ riêng quá khứ của bị cáo nên được ghi nhận nơi pháp đình, mà cả quá khứ của vị luật sư bào chữa cho anh ta cũng đáng được mang ra mổ xẻ (và, đã nói thì nói cho chót, cả quá khứ của công tố viên nữa). Chắc chắn một vị luật sư có tiêu chuẩn đạo đức cao sẽ ít có xu hướng dối gạt bồi thẩm đoàn hơn; chẳng lẽ các bồi thẩm viên lại không nên được trao cơ hội để đo đếm xác suất mình có thể bị

lừa dối hay sao?

Hẳn bạn không muốn mắc phải sai lầm phủ nhận một lập luận hợp tình hợp lý chỉ vì nó xuất phát từ một nguồn tai tiếng. Abaraham Lincoln đã phát biểu ý kiến này súc tích hết mức có thể:

Bằng một loạt lý lẽ, Euclid đã chứng minh rằng tổng các góc trong tam giác bằng tổng hai góc vuông. Euclid đã chỉ cho các anh thấy cách để tìm ra kết quả đó. Nào, nếu anh cam đoan mình có thể bác bỏ kết luận đó, và để cho thấy rằng nó sai lầm, liệu anh có chứng minh nó sai bằng cách gọi Euclid là một kẻ dối trá hay không?

Dĩ nhiên là không rồi. Mặt khác, nếu như

Euclid là một kẻ dối trá lừa lọc tai tiếng khắp gầm trời, bạn sẽ muốn dành một cái nhìn khắt khe hơn đối với lập luận của ông, vì ông ta sẽ dễ có xu hướng qua mặt bạn bằng một trò nguy hiểm nào đó. Và giả như ông ta là một kẻ dối trá cực kỳ quá quắt, thì có lẽ bất cứ điều gì từ mồm ông ta mà ra đều chẳng đáng bỏ vào tai, vì cái nhiệm vụ đãi cát tìm vàng thật quá sức gian nan vất vả.

Chỉ có hai lý do chính đáng cho việc che giấu thông tin không cho bồi thẩm đoàn hay biết. Thứ nhất, ngăn cản cảnh sát tùy tiện xông vào nhà người dân để lục tìm chứng cứ có vẻ như là một ý kiến hay, vì vậy chúng ta điều chỉnh động cơ của họ bằng cách phớt lờ những chứng cứ đã

được thu thập mà không có sự cho phép cần thiết. Thật ra tôi cũng không hoàn toàn bị chinh phục bởi kiểu lập luận này; đơn giản là vì tôi không hiểu sao chúng ta không thể dùng tiền phạt (hay thậm chí là án tù) để làm nhụt chí những nhân viên cảnh sát nhiệt tình thái quá mà không bỏ phí những thành quả từ sự nhiệt tình thái quá ấy. Nhưng quy tắc loại trừ chí ít cũng thực hiện được một mục tiêu, dấu rằng đó là một mục tiêu nên được thực thi theo con đường khác. Vì vậy, tôi vẫn tính đó là một lý do tại sao chúng ta lại muốn loại bỏ một số bằng chứng khỏi phòng xử án.

Còn đây là lý do (có lẽ là) chính đáng thứ hai để loại bỏ bằng chứng: giữ

nguyên mọi yếu tố khác, chúng ta không hề muốn ngăn chặn một hành vi hoàn toàn vô hại thông qua việc biến nó thành một chứng cứ trước tòa. Nhìn chung những người lái xe màu đỏ thường đi nhanh hơn những người lái xe màu xanh. Vì vậy, nếu bạn bị tóm cổ vì phóng nhanh vượt ẩu, thì màu sơn của chiếc xe bạn lái là một chứng cứ có liên quan. Mặt khác, nếu chúng ta cho phép sử dụng chứng cứ đó chống lại bạn, thì bạn sẽ dễ có xu hướng mua một chiếc xe màu xanh ngay từ đầu. Đó là một kết cục chẳng hay ho gì nếu như màu bạn yêu thích lại là màu đỏ.

Tương tự như vậy, nếu như tư tưởng chính trị hoặc tín ngưỡng của bạn hoặc con rắn hổ mang xăm trên ngực bạn khiến

bạn dễ có xu hướng hành hung các cụ bà và giật túi xách của họ hơn (ấy là về mặt thống kê), và nếu các công tố viên được phép sử dụng những số liệu thống kê đó làm bằng chứng chống lại bạn trước tòa, thì có lẽ bạn nên chọn cách tránh xa chính trị, tôn giáo, và các cửa hiệu xăm hình cho khỏe – phòng khi đến một ngày đẹp trời bạn phải mang tội giật túi oan. Trong một xã hội tôn trọng tính đa dạng, đó chính là một luận điểm để phản đối việc cho phép các công tố viên tấn công tư tưởng chính trị và tín ngưỡng của bị cáo.

Mặt khác, chúng ta vẫn có thể cho phép các công tố viên tấn công vào chủng tộc hoặc giới tính của bị cáo mà không phải

lo ngại gì, vì chủng tộc và giới tính không phải là những yếu tố lựa chọn được. Chúng ta sẽ không phải sợ rằng nếu chủng tộc của bạn có thể được dùng làm bằng chứng chống lại bạn trước tòa, chúng ta sẽ khiến mọi người chùn bước không dám trở thành người da đen nữa. (Tuy nhiên, tôi cũng e rằng nếu bạn suy nghĩ sâu sắc thêm một chút, có lẽ bạn sẽ phải dè chừng cái viễn cảnh chúng ta khiến người dân da đen nhút chí không dám sinh con đẻ cái nữa đây.) Với vấn đề giới tính cũng vậy: nam giới dễ phạm tội hơn nữ giới, song tôi chưa bao giờ gặp một người chuyển giới nào lại chuyển đổi giới tính chỉ vì bị thôi thúc bởi nỗi lo sẽ bị tròng vào cổ tội trộm cắp mà mình không hề phạm phải.

Đây cũng không phải là lập luận để bảo vệ cho việc loại bỏ lời khai về những hành vi thực sự *cần phải* bị ngăn chặn. Nếu, như tôi đã ủng hộ trước đó, chúng ta chấp nhận những lời khai nhận về tiêu sử của luật sư bào chữa cho thấy ông ta từng đại diện cho những khách hàng kém đứng đắn, thì các vị khách hàng kém đứng đắn sẽ khó lòng tìm cho mình một luật sư hơn. Tốt đấy.

Còn một luận điểm thứ ba nữa để bảo vệ cho việc giữ kín bằng chứng, mà tôi nghĩ chúng ta có thể bác bỏ nó. Một số bằng chứng rất đáng xấu hổ, và theo luận điểm này, đôi khi chúng ta nên giữ kín những bằng chứng kiểu đó vì làm người khác hổ thẹn thật chẳng hay ho gì. Đó là lý do tại

sao chúng ta không buộc nạn nhân của các vụ cưỡng dâm – hoặc những đối tượng được cho là nạn nhân của các vụ cưỡng dâm – phải khai nhận thông tin liên quan đến đời sống tình dục của mình. Theo thiện ý của tôi, thay vì loại bỏ hoàn toàn những lời khai kiểu đó, chúng ta có thể để bồi thẩm đoàn nghe trong phòng kín, chứ không phát tán công khai.

Nói cho cùng, trước khi có thể bị loại bỏ, bằng chứng vẫn phải trải qua quá trình thẩm định bởi một thẩm phán – tức là *ai đó* phải xem xét nó. Tôi chẳng thấy có gì gọi là đáng xấu hổ hơn khi đời sống tình dục của bạn bị mang ra mổ xẻ trước mười hai con người hoàn toàn xa lạ của

một bồi thẩm đoàn thay vì bị phơi bày dưới con mắt của một kẻ xa lạ thuộc hội đồng xét xử.

Luật Bayes nói với chúng ta rằng đời sống tình dục của nguyên cáo cũng là bằng chứng có liên quan, nhất là trong trường hợp bị cáo khẳng định rằng thứ bị cho là “một vụ cưỡng dâm” thực chất là tình dục có sự đồng thuận của đôi bên. Giữ nguyên tất cả các yếu tố khác, thì một cô gái ba mươi tuổi còn trinh sẽ ít có khả năng tình nguyện lên giường với một kẻ xa lạ hơn là một ngôi sao phim khiêu dâm ba mươi tuổi. Thực tế đó củng cố thêm uy tín của cô gái trinh tương đối so với cô nàng diễn viên phim khiêu dâm; vì vậy, theo quy luật không gì lay

chuyên được của môn logic học, thì nó sẽ làm giảm sút uy tín của nữ diễn viên phim khiêu dâm so với cô gái trinh.

(Dĩ nhiên, tất cả các yếu tố khác chẳng bao giờ là như nhau cả; có lẽ cô gái trinh là một ả dối trá khét tiếng còn nữ diễn viên phim khiêu dâm vốn được mọi người biết tiếng vì tính thật thà. Đó cũng là thông tin có liên quan, và bồi thẩm đoàn rất nên biết.)

Năm 1997, một nghiên cứu sinh người Colombia tên Oliver Jovanovic đã đen đủi dính vào một cuộc thư từ qua lại trên mạng với một “Madame X,” sinh viên trường Barnard, qua thư, cô ả này ra sức “quảng cáo” sở thích bạo dâm của mình.

Họ gặp nhau, và sau đó cô nàng lại lớn tiếng buộc tội Jovanovic đã cầm tù và lạm dụng tình dục cô ta.

Nếu như bồi thẩm đoàn được đọc các email, hẳn Madame X sẽ phải xấu hổ lắm. Nếu như họ được biết những bằng chứng cho thấy cô ta đã sốt sắng tham gia các hoạt động bạo dâm và khổ dâm đến thế nào cả trước và sau khi lên giường cùng Jovanovic, ắt cô nàng còn ê mặt hơn nữa. Và cứ thử nghĩ mà xem, không biết cô nàng còn có lỗi nể nào để chui nữa không nếu bồi thẩm đoàn được biết về “thâm niên” vụ khổng tội lạm dụng tình dục cho những người khác của cô ta! May cho Madame X là thẩm phán William Wetzel đã giữ thể diện cho cô ả

bằng cách ngăn không đưa tất cả những bằng chứng nói trên ra tòa. Oliver Jovanovic đã bị tống vào tù bởi một bồi thẩm đoàn mù tịt thông tin nhưng ít ra Madame X đã không phải xấu hổ. Anh ta mất hai mươi tháng rông ngồi tù còn gia đình anh ta phải gánh nửa triệu đô-la tiền án phí trước khi lời buộc tội anh ta bị bác bỏ.

Cũng như gia đình nhà Amirault ở Massachusetts, cuộc đời Jovanovic đã bị hủy hoại bởi một phán quyết không bao giờ có thể được đưa ra bởi một bồi thẩm đoàn có đầy đủ thông tin và suy xét sáng suốt. Chẳng có gì đảm bảo chắc chắn rằng bồi thẩm đoàn sẽ luôn cân nhắc mọi sự hợp tình hợp lý, song chí ít chúng ta

có thể cố gắng cung cấp thông tin cho họ thật đầy đủ.

Nói đi nói lại thì vấn đề căn cốt nhất vẫn là phải tin tưởng vào bồi thẩm đoàn. Nếu bạn cho rằng bồi thẩm đoàn không đáng tin cậy, thì giải pháp không phải là trói chân trói tay họ, mà là giải tán họ kia.

Một phương án thay thế khác, trong trường hợp bạn không tin tưởng các bồi thẩm đoàn chúng ta đang có, là nhờ đến các bồi thẩm đoàn chuyên nghiệp, như một số nước châu Âu vẫn làm. Hệ thống đó còn có một lợi ích khác nữa: trong những vụ kiện phức tạp liên quan đến sai sót khi hành nghề trong lĩnh vực y tế hay luật chống độc quyền, cả hai phía đều

phải gọi đến các nhân chứng là những chuyên gia để trang bị cho bồi thẩm đoàn những kiến thức cơ bản về vấn đề được đề cập đến (đây vốn là một hoạt động tốn thời gian và rất đắt đỏ). Các bồi thẩm đoàn chuyên nghiệp sẽ không cần ai phải đào tạo lại cho mình trước mỗi vụ xét xử mới.

Hà cớ gì chúng ta lại đòi các bồi thẩm viên phải xử lý những vấn đề vô cùng khó nhằn trong khi lại cấm họ không cả được nghĩ đến những vấn đề khác? Hoặc chúng ta có một ý niệm rất mơ hồ lộn xộn về những gì bồi thẩm viên có thể làm được, hoặc hệ thống này được xây dựng chỉ để phục vụ lợi ích đặc biệt của các luật sư, thẩm phán, và những kẻ vốn

khoái những thứ bùng nhùng rắc rối – cũng như khi các luật sư ra sức làm âm ỉ với những lá đơn khiếu nại, yêu cầu kháng án trước một sự rối loạn dù nhỏ nhất trong các nghi thức của ban bồi thẩm, hay như khi các thẩm phán cố biến mình thành quan trọng bằng việc áp dụng các quy định ly kỳ bí hiểm về bằng chứng.

Một vị thẩm phán ra lệnh cho bồi thẩm đoàn phải phớt lờ tất cả những gì họ nghe được bên ngoài phòng xử án về mặt pháp lý cũng chẳng hơn gì một thợ điện thuộc nghiệp đoàn không cho phép bất kỳ ai khác được thò tay bật công tắc đèn. Nếu mọi người bắt đầu tự bật công tắc đèn của mình, thì các thợ điện sẽ ít việc làm

đi; nếu các bồi thẩm viên bắt đầu tự thu thập tin tức cho mình, thì các thẩm phán cũng sẽ có ít việc để làm hơn.

Lý thuyết kinh tế dự báo rằng những nhóm lợi ích đặc biệt sẽ cố gắng thao túng luật lệ của chốn công sở để tự biến mình thành những lực lượng không thể thiếu. Ai cũng biết đến chính sách hạn chế khối lượng công việc của công đoàn, và cũng chẳng ai lạ gì những đạo luật lằng nhằng phức tạp – được chấp bút bởi chính các luật sư – mà chỉ có các luật sư mới cắt nghĩa nổi. Dường như việc các thẩm phán vẽ vời ra thêm những quy định rắc rối khó hiểu về bằng chứng để duy trì nhu cầu đối với thẩm phán đã thoát khỏi con mắt nhòm ngó của công luận.

Có thể bạn cho rằng nếu không có các thẩm phán để kiểm soát luồng chứng cứ, các bồi thẩm viên sẽ chìm ngập trong cả một biển thông tin chẳng có liên quan gì và phiên tòa vì thế sẽ kéo dài lê thê không biết đến bao giờ mới chấm dứt. Vấn đề đó có thể được giải quyết một cách hiệu quả nhất bằng việc bắt các luật sư phải đóng phí (bằng tiền mặt) nếu họ tiêu tốn quá nhiều thời gian sử dụng phòng xét xử. Với giả định rằng các bồi thẩm đoàn đủ năng lực phân biệt được đâu là một lập luận hợp tình hợp lý và đâu là một lập luận sai trái (và như tôi đã nói, nếu như chúng ta phủ nhận giả định đó, thì có lẽ chúng ta nên phá bỏ cả hệ thống bồi thẩm đoàn đi cho rồi), các luật sư sẽ chẳng thu được mấy ích lợi từ

việc co kéo thêm thời gian để trình bày những thông tin không thích hợp.

Mục tiêu là thiết lập cho mỗi người những động cơ phù hợp. Đối với các bồi thẩm viên, nó đồng nghĩa với một hệ thống các phần thưởng và hình phạt cho những phán quyết đúng và sai. Đối với các thẩm phán, nó đồng nghĩa với việc phá bỏ thể độc quyền về mặt pháp lý khi ra quyết định đâu là thông tin có liên quan. Đối với các luật sư, bên cạnh các vấn đề khác, nó đồng nghĩa với việc tính phí cho thời gian sử dụng phòng xét xử để họ không thể tiêu phí thời gian phỉnh phờ bồi thẩm đoàn nữa.

Và chớ có quên những động cơ vốn là

mục tiêu tối thượng của hệ thống tư pháp hình sự: những động cơ (hoặc đúng ra là phản động cơ) mà chúng ta cố gắng kiến tạo cho hành vi phạm tội.

Tội phạm nói chung ắt hẳn phải là những kẻ thích rủi ro; nếu không chúng đã trở thành nhân viên rửa xe thay vì phạm tội. Dân đánh xổ số nói chung ắt hẳn phải là những kẻ thích rủi ro; nếu không họ đã mua tín phiếu kho bạc thay vì vé số. Chắc bạn sẽ dễ đi đến kết luận rằng tội phạm và người chơi xổ số thường là một. Đó có lẽ là một kết luận sai lầm. Nói cho cùng, những người chấp nhận rủi ro thích bỏ tất cả trứng vào cùng một giỏ, nghĩa là họ rất có thể sa đà vào trò đánh xổ số hoặc phạm tội, nhưng không phải là cả

hai.

Tuy nhiên, nếu bạn muốn hiểu được cái gì đã lôi kéo con người phạm tội, ắt bạn sẽ phải tìm hiểu xem cái gì đã lôi kéo con người vào các hoạt động mạo hiểm nói chung, vì vậy, tìm hiểu xem cái gì đã lôi kéo con người chơi xổ số cũng là việc cần làm.

Xổ số hấp dẫn khi nó hứa hẹn giải thưởng lớn hoặc xác suất trúng giải (tương đối) cao. Nếu bạn mở một đợt quay xổ số và định bỏ ra 10 triệu đô-la, bạn có thể đặt ra một giải độc đắc duy nhất trị giá 10 triệu đô-la hoặc có thể chia nhỏ thành mười giải, mỗi giải trị giá 1 triệu đô-la. Giải thưởng nào quyến rũ

người chơi hơn? Thường là giải đầu tiên. Trong đa số trường hợp, người chơi xổ số thích cơ hội nhỏ để thu về món tiền lớn hơn là cơ hội lớn để thu về món tiền nhỏ. Đó là vì những người thích cơ hội lớn hơn để thu về món tiền nhỏ hơn còn bận mua chứng chỉ tiền gửi, chứ chẳng màng gì đến vé số. Vì vậy, nếu bạn muốn trò xổ số của mình thêm phần hấp dẫn, thì tăng giá trị giải độc đắc lên gấp đôi là cách hữu hiệu hơn nhiều so với tăng số người trúng giải lên gấp đôi.

Nói chính xác hơn thì tăng số người trúng giải lên gấp đôi sẽ làm cho trò xổ số hấp dẫn hơn đôi với những người dù gì cũng chẳng đời nào móc tiền mua vé số cả, còn tăng giá trị giải độc đắc lên

gấp đôi sẽ khiến nó trở nên quyền rũ hơn đối với những người có thể thực sự bị cảm dỗ và dấn thân vào trò chơi này.

Những gì đúng với trò xổ số ắt cũng đúng với nơi trường đua, chính nhà tư vấn cá cược của tôi, Maury Wolff, đã xác nhận rằng những trò cá cược phức tạp như Trifecta – tức là cá cược ba con ngựa về đích đầu tiên liên tiếp – về bản chất hàm chứa xác suất rất nhỏ để thắng một giải thưởng rất lớn, thường thu được tỷ lệ cược cao nhất tính trên mỗi đô-la tiền thưởng (và do đó là loại cá cược có lãi nhất trên đường đua). Vậy tại sao các trường đua vẫn còn giữ loại cược hai đô-la? Theo lý giải của Wolff, thì người thắng cược Trifecta sẽ ôm tiền về nhà,

còn người thắng giải hai-đô-la sẽ lại ném món tiền mình vừa thắng cược vào vòng đua tiếp theo. Thực tế đó đã đặt ra một phép đánh đổi thú vị đối với người chủ trường đua, mặc dù nó rất gần gũi với điểm cốt yếu chúng ta vừa nói ở trên, dân cờ bạc thích giải thưởng lớn và xác suất trúng giải cao.

Giờ hãy thử áp dụng lý luận này vào công cuộc chống tội phạm. Trong đại đa số các trường hợp, tội phạm thích xác suất nhỏ phải nhận một hình phạt nặng hơn là xác suất lớn phải nhận một hình phạt nhẹ. Đó là vì những người ưa xác suất lớn phải nhận một hình phạt nhẹ đã theo đuổi những nghề nghiệp đầu tắt mặt tối kiểu như xây dựng hay khai mỏ thay

vì ra đường tác oai tác quái. Vì vậy, nếu bạn muốn tội ác trở nên kém hấp dẫn hơn đối với bọn tội phạm, tốt hơn hết hãy tăng gấp đôi xác suất bị kết án thay vì tăng gấp đôi khung hình phạt.

Tăng thời hạn của một án tù trung bình thêm 10%, tỷ lệ phạm tội sẽ giảm. Thay vào đó tăng tỷ lệ kết án thêm 10%, tỷ lệ phạm tội sẽ còn giảm hơn nữa. Như bao kẻ thích rủi ro khác, tội phạm hành sự với hy vọng chiến thắng bài toán xác suất, do đó chúng sẽ cực kỳ nản chí nếu xác suất biến đổi theo hướng bất lợi cho mình.

Nếu các hình phạt không thể ngăn chặn tội ác, thì đặt ra hình phạt cũng chẳng có

mấy ý nghĩa. May sao, các biện pháp răn đe vẫn phát huy tác dụng. Thử lấy ví dụ án tử hình chẳng hạn. Tôi vô cùng sửng sốt bởi tần suất dày đặc những lần tôi được nghe các chính trị gia nhai đi nhai lại luận điệu sai lè rằng không có chứng cứ nào cho thấy tác dụng răn đe của án tử hình. Đúng là không có chứng cứ nào cho thấy tác dụng răn đe của việc *ban hành* án tử hình. Song *thi hành* án tử hình lại là một vấn đề hoàn toàn khác. Trong suốt ba mươi năm, các tạp chí kinh tế đã cho đăng tải những bằng chứng về những hiệu ứng răn đe mạnh mẽ - khoảng chừng tám đến hai mươi tư vụ giết người được ngăn chặn sau mỗi vụ tử hình – khi án tử hình thực sự được thi hành.

Người đi tiên phong trong vấn đề này là Giáo sư Isaac Ehrlich, từ giữa thập kỷ 1970, ông đã đề xướng việc sử dụng các kỹ thuật thống kê tinh vi để đo lường tác dụng răn đe của việc kết án và trừng phạt. Cùng với Giáo sư Zhiqiang Liu, mới đây Ehrlich đã khơi lại đề tài này, bác bỏ những luận điệu phê bình âm ỉ nhất và đưa ra các bằng chứng mới để củng cố cho kết luận ban đầu của mình: tăng số bản án thêm 1% thì (theo một ước lượng rất đại khái) tỷ lệ các vụ giết người sẽ giảm xuống chừng 1%. Tăng số án tử hình thêm 1% (đồng nghĩa với tăng độ nặng của một khung hình phạt trung bình) thì (lại theo một ước lượng rất đại khái) tỷ lệ các vụ giết người sẽ giảm xuống khoảng 0,5%. Theo lý thuyết nói

trên dự báo, độ nặng của khung hình phạt rất quan trọng mà tỷ lệ kết án còn quan trọng hơn nữa.

Tôi rất biết ơn Giáo sư Ehrlich vì những kết quả nghiên cứu của ông bởi tôi đã dùng nó trong lớp học để minh họa cho ba luận điểm tôi vẫn miệt mài truyền đạt cho các sinh viên của mình. Thứ nhất, động cơ có ý nghĩa cực kỳ quan trọng, ngay cả đối với những tên sát nhân. Thứ hai, lý thuyết kinh tế dự báo – và dữ liệu xác nhận – là một số động cơ có ý nghĩa quan trọng hơn những động cơ khác. Và cuối cùng, nếu bạn muốn đề xuất khuyến nghị chính sách, thì nắm được những con số thôi chưa đủ, bạn còn phải biết các giá trị của mình nữa. Isaac Ehrlich,

người đã thuyết phục hầu hết các chuyên gia kinh tế học rằng án tử hình thực sự có tác dụng răn đe, lại chính là người phản đối án tử hình kịch liệt nhất.

Nếu thực sự quan tâm đến vấn đề răn đe, chúng ta phải đối mặt với một thực tế kinh tế căn bản đó là: rất nhiều tội phạm bị trừng phạt quá nhẹ tay vì những tội phạm khác đã bị trừng phạt quá nặng tay.

Trong một thế giới với không gian nhà tù có hạn, những án tù dài hạn tách một tên tội phạm khỏi đường phố, đổi lại, một tên khác lại được tự do tung tẩy. Nếu gã ăn trộm Benny chiếm mất một phòng giam trong năm năm liền, thì có lẽ sẽ

chẳng còn chỗ chứa tên cướp giật Manny. Song vị ủy viên công tố quận đã được tiếng thơm nhờ việc tống Benny vào tù sẽ không bị phạt vì đã ép một công tố viên nào đó trong tương lai phải đề mặc Manny lọt lưới.

Nói cách khác, vị ủy viên công tố quận không phải hứng chịu những chi phí phát sinh từ những quyết định của chính mình. Động cơ của ông ta là phí phạm không gian nhà tù để giam những kẻ viết séc khống, giao dịch chứng khoán nội bộ bất hợp pháp, và buôn bán ma túy không sử dụng bạo lực thay vì bọn cướp giật, hiếp dâm, và sát nhân đang bị xét xử ở những phòng xử án khác.

Tất cả những tập đoàn lớn đều phải đối mặt với vấn đề tương tự. Các nhà quản lý, cũng như các công tố viên, giành lấy bất cứ nguồn lực nào họ có thể thu tóm được mà hầu như không để ý đến những chi phí mà họ đổ lên toàn thể công ty. Trong đa số trường hợp, giải pháp là phân cho mỗi nhà quản lý một ngân sách riêng, để anh ta biết rằng một đơn đề nghị mua ba mươi chiếc máy fax ngày hôm nay sẽ ảnh hưởng bất lợi đến yêu cầu đặt mua một trăm chiếc máy vi tính của anh ta vào ngày mai.

Như mọi người đã biết, giải pháp này còn xa mới chạm đến ngưỡng lý tưởng, vì các nhà quản lý sẽ thôi phòng nhu cầu của mình ngay khi ngân sách khởi đầu

được phân bổ. Như mọi người cũng đã biết, cách làm đó còn ưu việt hơn nhiều so với việc cho phép nhà quản trị đòi sử dụng các nguồn lực vô tội vạ mà không có chút ý thức nào về giới hạn ngân sách.

Giải pháp nào phát huy tác dụng trong các doanh nghiệp tư nhân cũng có thể phát huy tác dụng trong hệ thống tư pháp hình sự. Chẳng hạn, chúng ta sẽ khoán cho mỗi công tố viên một ngân sách là 350 năm tù mỗi tháng. Trong mỗi tháng nhất định, vị công tố viên đó sẽ không được phép đề xuất mức án tổng cộng vượt quá ngân sách mình được phân bổ. Chúng ta cũng có thể xử lý linh động bằng cách cho phép các công tố viên “mượn” số năm tù từ các bạn đồng

nghiệp và trả lại cho họ trong các tháng tới.

Một công tố viên đề xuất một mức án tù dài hạn trong vụ án này cần phải biết rằng anh ta làm như vậy với chi phí đánh đổi dưới hình thức các vụ án khác trong tương lai. Bạn có thể cãi rằng đề vụ án này ảnh hưởng đến vụ án kia là hành động sai trái. Tôi xin đáp rằng một vụ án đã ảnh hưởng đến vụ án khác ngay từ đầu rồi chính bởi nguồn lực có giới hạn của hệ thống nhà tù. Vấn đề là cần phải làm cho vị công tố viên *y thức* được chi phí đó và xây dựng cho họ động cơ để phản ứng với nó.

Các công tố viên, cũng như các bồi thẩm

viên, thẩm phán, và tội phạm đều bị ảnh hưởng bởi một quy luật chung nhất của hành vi con người: khi họ không phải chịu trách nhiệm về hành động của mình, hành động của họ sẽ có xu hướng trở thành vô trách nhiệm. Với những động cơ phù hợp hơn, chúng ta sẽ có một nền công lý trong sáng, minh bạch hơn.

8. Làm thế nào để khắc phục tất cả các vấn đề khác

Sáng tạo là tốt. Nó cần được khen thưởng. Trái lại, quyền độc quyền rất xấu. Nó nên bị ngăn chặn. Vậy hệ thống bảo hộ bản quyền đã làm gì? Nó tưởng thưởng óc sáng tạo bằng một giấy phép độc quyền.

Điên rồ. Nói cho cùng, làm ra kem cũng là việc tốt đấy chứ, và người làm ra nó nên được thưởng. Song chẳng ai lại nghĩ rằng chúng ta nên thưởng cho Ben và

Jerry một tấm giấy phép lái xe khi say xỉn cả. Tưởng thưởng những hành vi tốt là một ý tưởng hay, song dung túng một hành vi xấu, kể cả với tư cách là một phần thưởng, là một ý tưởng cực tồi.

Thói thường, mọi người hay cười khẩy mỗi khi nguyên lý này bị vi phạm.

Trường đại học của tôi từng khen thưởng những người có thành tích xuất sắc trong giảng dạy bằng một lịch dạy học nhẹ hơn. Được rồi, có lẽ việc đứng lớp ít hơn xét về mặt đạo đức không thể giống với chuyện lái xe khi say xỉn được, song bản chất tréo ngoe của nó thì cũng chẳng khác mấy và chẳng thể thoát nổi con mắt chế nhạo của mọi người.

Vậy có sao chúng ta lại không cười khẩy trước hệ thống bảo hộ tác quyền? Phát minh tốt cho người tiêu dùng, quyền độc quyền có hại cho người tiêu dùng, và chúng ta thưởng cho sự sáng tạo bằng cách cấp phép độc quyền trong thời hạn mười bảy năm. Tại sao lại là mười bảy? Đó là sáng kiến của ai đó về khoảng thời gian dung hòa hai thái cực quá ít và quá nhiều. Kết quả là vừa quá ít và vừa quá nhiều. Nó quá ít bởi một giấy phép độc quyền thời hạn mười bảy năm thường có giá trị kém xa so với tổng giá trị xã hội của phát minh, nên phát minh được tưởng thưởng không xứng đáng và chúng ta không có đủ phát minh. Nó quá nhiều vì *bất kỳ* sự độc quyền được cấp phép tùy tiện nào cũng là quá nhiều.

Rõ ràng, giải pháp là thưởng các nhà phát minh thành công đúng như cách chúng ta vẫn thưởng nhân viên bán hàng bán giỏi hoặc cầu thủ bóng chày chơi hay là thưởng cho thành tích làm việc, không phải bằng quyền độc quyền, mà bằng tiền mặt. Nhưng ai nên là người trả tiền? Xét cho cùng, Bary Bonds được chính các cổ động viên mua vé vào sân trả tiền, như thế là hoàn toàn hợp lý bởi các cổ động viên được xem anh ta thi đấu. Còn ai nên trả tiền cho Thomas Edison?

Câu trả lời hợp tình hợp lý là: những người được hưởng lợi từ các phát minh của Edison, đích thị là công chúng nói chung, thông qua các đại diện được bầu cử của họ. Do vậy, Giáo sư Harvard

Michael Kremer (người chúng ta đã gặp trong phần đầu cuốn sách này) đề xuất khi bạn thiết kế được một chiếc bẫy chuột tốt hơn, bạn nên được cấp một bằng độc quyền sáng chế – bằng độc quyền này sẽ lập tức được chính phủ mua lại và chuyển vào phạm vi công cộng.

Cách làm này đã có ít nhất là một tiền lệ thành công. Khi Louis Daguerre phát minh ra ảnh vào năm 1839, chính phủ Pháp đã mua bằng sáng chế độc quyền của ông và đưa nó vào phạm vi công cộng. Giáo sư Kremer dường như là người đầu tiên đề xuất cơ chế mua lại bằng sáng chế độc quyền tự động với tư cách một vấn đề chính sách.

Nhưng chính phủ nên trả giá bao nhiêu? Làm sao chúng ta biết được một phát minh nào đó có giá trị đến đâu? Chúng ta phải làm sao nếu như em trai của Tổng thống phát minh ra một chiếc boomerang tự hủy (đảm bảo không quay lại!) và đòi được trả một triệu đô-la?

Câu trả lời của Giáo sư Kremer: Đưa mỗi bằng độc quyền sáng chế mới ra đấu giá. Khi phiên đấu giá kết thúc, hãy tung đồng xu. Nếu đồng xu lật ngửa, người trả giá cao sẽ trả số tiền đã đấu giá và nhận bằng độc quyền sáng chế. Nếu đồng xu sấp, chính phủ sẽ trả đúng số tiền đó và nhận bằng độc quyền sáng chế. Theo cách đó, chính phủ không bao giờ phải trả giá cao hơn mức một nhà đấu giá tư

nhân sẵn sàng trả.

Tốt hơn hết, chúng ta nên tung một đồng xu đặc biệt, có khả năng ra mặt ngửa trong 90% số lần tung chẳng hạn. Tức là 90% số bằng độc quyền sáng chế sẽ được chuyển vào phạm vi công cộng, tất nhiên chưa tốt bằng 100%, nhưng vẫn còn hơn là không có gì. Chúng ta cũng phải cho các nhà đầu giá tư nhân *một chút* hy vọng chiến thắng chứ, có vậy họ mới đầu giá nghiêm túc chứ.

Mọi thứ vẫn ổn, cho đến khi một nhà phát minh bạo gan chơi xấu bằng cách nhờ một người bạn của mình đặt ra một cái giá được thổi phồng khủng khiếp. Nếu đồng xu sập, chính phủ sẽ phải trả

một cái giá quá đắt; còn nếu đồng xu
ngừa, thì về cơ bản nhà phát minh được
mua lại phát minh từ chính mình và
chẳng thiệt hại gì hết. Để giải quyết vấn
đề này, Giáo sư Kremer đề xuất rằng nên
thay thế loại hình đấu giá giá cao bằng
đấu giá giá cao thứ ba: người đấu giá
cao nhất sẽ thắng, song anh ta (hoặc
chính phủ) sẽ phải trả giá đấu giá cao thứ
ba. Để ăn gian trong một cuộc đấu giá
kiểu đó, bạn sẽ cần ba đồng sự thay vì
một; chưa phải là bất khả thi song có lẽ
cũng đủ khó lắm rồi. Như Benjamin
Franklin đã quan sát, ba người chỉ có thể
giữ kín một bí mật nếu hai người đã chết.

Có thể bạn nghĩ rằng các nhà phát minh
sẽ cần nhằn về việc chốt giá bán ở mức

trả giá cao thứ ba, cần nhớ rằng trong một phiên đấu giá giá cao thứ ba, mọi người có xu hướng đặt giá cao hơn. Mức trả giá cao thứ ba trong một phiên đấu giá giá cao thứ ba có thể dễ dàng đạt ngưỡng xấp xỉ với giá cao nhất trong một phiên đấu giá giá cao.

Bên cạnh đó, bất kể luật đấu giá ra sao, thì cũng chẳng có lý do gì chính phủ phải trả đúng số tiền mà người thắng đấu giá đưa ra. Khi đồng xu lật mặt ngửa, chính phủ có thể mua lại bằng độc quyền sáng chế với số tiền gấp rưỡi giá thắng chẳng hạn. Giáo sư Kremer cắt nghĩa sự điều chỉnh kiểu này là các bằng độc quyền sáng chế thuộc sở hữu công cộng có giá trị cao hơn so với các bằng độc quyền

sáng chế thuộc sở hữu tư nhân. Bởi vì các ý tưởng được phổ biến rộng rãi trong cộng đồng, khơi nguồn cảm hứng cho thế hệ các nhà phát minh mới.

Vậy tiền để trả cho các bằng độc quyền sáng chế lấy từ đâu ra? Dĩ nhiên là từ thuế rồi. Nếu các bằng độc quyền sáng chế được định giá hợp lý, chúng ta sẽ thu về nhiều hơn những gì mình bỏ ra, thông qua các sản phẩm tiêu dùng ưu việt hơn và giá cả thấp hơn. Và đó không chỉ là một phỏng đoán – thực tế là như vậy.

Tại sao tôi biết ư? Thì đây: các bằng độc quyền sáng chế chỉ có giá trị trong chừng mực chúng cho phép người giữ bằng đẩy giá cả lên. Nếu một bằng độc

quyền sáng chế cho một loại bẫy chuột mới có giá trị là 10.000 đô-la, thì đó là bởi nhà phát minh cho rằng anh ta có thể dùng nó để bắt chúng ta phải nhả ra ngàn ấy tiền. Khi chúng ta trả 10.000 đô-la tiền thuế để mua về bằng độc quyền sáng chế đó, chúng ta chỉ trả cho anh ta khoản tiền mà đằng nào anh ta cũng sẽ bòn được. Với tư cách người nộp thuế, chúng ta nghèo đi 10.000 đô-la, song với tư cách người tiêu dùng, chúng ta giàu lên 10.000 đô-la. Vậy là tính đến thời điểm này, chúng ta không nhận thêm được gì, cũng chẳng mất mát gì.

Giờ hãy đưa thêm một quan sát vào: khi loại bẫy chuột mới được sản xuất (và định giá) có tính cạnh tranh, chúng ta sẽ

mua về nhiều bấy chuôt hơn – và rất nhiều người trong chúng ta sẽ vui mừng vì vụ mua bán cực hời mà mình vừa thực hiện. Những lợi ích phụ trội đó đặt chúng ta vào thế thắng trong cuộc chơi.

Điểm yếu thực chất trong đề xuất của Giáo sư Kremer là ở chỗ: làm cho bằng độc quyền sáng chế trở nên hấp dẫn hơn về khả năng sinh lời không giúp khích lệ óc sáng tạo nói chung; mà chỉ thúc đẩy một loại sáng tạo nhất định – loại sáng tạo có xu hướng tạo ra những phát minh có thể được cấp bằng độc quyền sáng chế. Và bằng cách đó, nó kéo mọi người khỏi các hoạt động sáng tạo khác – như nghĩ cách làm thế nào để cải tổ hệ thống cấp bằng độc quyền sáng chế chẳng hạn.

Ngay cả trong thời điểm hiện nay, các sáng kiến hay mà không thể được cấp bằng độc quyền sáng chế cũng chưa được tưởng thưởng xứng đáng, vì vậy, chắc chắn sẽ không được sản sinh với số lượng sáng kiến thỏa đáng, nên có thêm sáng kiến mới nào đều là chuyện đáng hoan nghênh. Tôi xin mạn phép hiến một vài sáng kiến sau.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHỮA CHÁY

Tôi tin rằng lính cứu hỏa nên được phép giữ mọi tài sản họ đã cứu được – bao gồm cả ngôi nhà của bạn nữa. Vì lính cứu hỏa được thu gom tất cả chiến lợi phẩm, nên chúng ta không phải trả công cho họ nữa; trên thực tế, chúng ta có thể

mang đầu giá quyền trở thành lính cứu hỏa và rồi dùng số tiền thu được để tài trợ cho một đợt cắt giảm thuế trên diện rộng. Bằng cách đó, ai cũng được có lợi. Ai cũng được lợi vì có thêm nhiều của cải để phân bổ cho mọi người, có thêm nhiều của cải để phân bổ cho mọi người vì động cơ đã được điều chỉnh hợp lý. Khi một anh lính cứu hỏa quyết định xem cây đàn dương cầm hoành tráng của bạn có đáng để anh ta phải mạo hiểm hoặc bỏ công bỏ sức ra cứu hay không, chúng ta muốn anh ta cân nhắc giá trị của nó. Còn tác nhân kích thích nào thích hợp hơn là việc cho anh ta cây đàn đó? Theo cách này, cây đàn được cứu khi nó đáng được cứu và bị bỏ mặc nếu nó không xứng đáng, đó chính là công thức để biến

thế giới này thành một nơi giàu có hơn.

Phải thừa nhận vẫn còn một số khúc mắc cần được tháo gỡ: cần một động cơ thực sự để thúc đẩy hành động cứu sống các sinh mạng cũng như cứu đàn dương cầm vậy, và cần một biện pháp thực sự để ngăn chặn các lính cứu hỏa tạo điều kiện cho bản thân kiếm thêm thu nhập bằng các hành động phóng hỏa. Song ý tưởng cốt lõi vẫn rất đáng tin cậy và không phải là chưa có tiền lệ trước đó; trên thực tế, nó hàm chứa một nguyên lý căn bản của luật hàng hải.

Thử tưởng tượng bạn đang ở trên một con tàu lênh đênh giữa biển khơi, và con tàu đang gặp nạn. Có đủ xuồng cứu hộ

cho tất cả hành khách, song nếu con tàu bị đắm, thì tài sản của tất cả mọi người sẽ chìm xuống đáy biển. Hy vọng duy nhất là làm cho tàu nhẹ bớt bằng cách vớt bớt hàng khỏi tàu.

Nếu tôi cứu con tàu bằng cách vớt cây đàn dương cầm của bạn xuống biển, ai sẽ là người phải gánh chịu tổn thất này? Tôi có phải trả tiền để đền cho cây đàn không? Hay các hành khách phải góp tiền lại để bù đắp cho bạn? Hay bạn phải chịu toàn bộ thiệt hại vì đã khiêng cây đàn lên tàu ngay từ đầu?

Cứ trông vào cổ tôi toàn bộ phí tổn cho cây đàn, và tôi sẽ ngại ngần không dám quẳng nó đi chừng nào vẫn còn sót lại

chút cơ may nhỏ nhoi rằng con tàu sẽ qua được cơn nguy biến. Còn nếu để tôi được tự do hành động mà không phải chịu bất cứ trách nhiệm gì, tôi sẽ vứt ngay cây đàn của bạn khi dấu hiệu hiểm nguy nhỏ nhất vừa manh nha. Cả hai trường hợp đó đều là hệ quả xấu.

Cũng như Goldilock, chúng ta tìm kiếm một quy tắc nào đó vừa đủ độ – không quá khắt khe mà cũng không quá dễ dãi. Và luật pháp cung cấp chính xác thứ chúng ta cần. Theo nguyên lý *tôn thất chung*, phần thiệt hại tôi phải chịu bằng với tỷ phần nắm giữ của tôi trong khối tài sản chung.

Giả dụ, con tàu và hàng hóa nó chở có

tổng giá trị là một triệu đô-la và phần tài sản của tôi chiếm 10% tổng giá trị. Như vậy tôi có nghĩa vụ phải bù đắp 10% tổng thiệt hại, bất kể ai là người đã ra tay vứt cây đàn đi. Nếu cây đàn giá 5.000 đô-la của bạn bị quăng xuống biển, thì tôi nợ bạn 500 đô-la, dù nó bị quăng đi bởi tay bạn, tay tôi, hay một người xa lạ bí ẩn nào đó.

Nguyên lý tổn thất chung tài tình ở chỗ nó điều chỉnh động cơ của tôi hoàn toàn hợp lý. Nếu tôi vứt cây đàn của bạn đi, tôi nhận được 10% tổng lợi ích (vì 10% hàng hóa được cứu thuộc sở hữu của tôi), và tôi chịu 10% chi phí. Vì tỷ lệ lợi ích và chi phí tôi nhận được là như nhau, nên tôi sẽ quăng cây đàn của bạn đi chỉ

trong trường hợp lợi ích kỳ vọng của việc quở nó đi vượt quá chi phí – tức là tôi muốn vứt nó đi chỉ trong trường hợp nó *nên* bị vứt đi.

Dĩ nhiên, đó đích thực là một động cơ hợp lý và chúng ta đạt được nó vì các chi phí và lợi ích tôi áp lên những người khác bằng đúng tỷ lệ chi phí và lợi ích tôi đặt cho chính bản thân mình. Đó chính xác là ý đồ của tôi đối với những người lính cứu hỏa. Họ chịu 100% chi phí của hoạt động cứu hỏa vì vậy – chiều theo nguyên lý tổn thất chung – họ nên được gặt hái 100% lợi ích.

Và nhân đây, trong khi chúng ta cải tổ hệ thống cứu hỏa, tôi xin đề xuất một kiểu

chuông báo cháy mới – loại chuông này sẽ không hoạt động cho tới khi bạn quẹt thẻ tín dụng qua. Khi bạn thông báo về một đám cháy thực sự, một phần thưởng sẽ tự động được chuyển vào tài khoản của bạn; còn khi bạn báo sai, một khoản tiền phạt sẽ bị trừ ngay tức khắc. Tuy nhiên, lại phải nhắc lại một lần nữa, có lẽ chúng ta chưa nên vội vã áp dụng sáng kiến này ngay, chừng nào còn chưa tìm ra cách đối phó với vấn đề cố ý phóng hỏa để tư lợi.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHỐNG TỘI PHẠM?

Khi hàng xóm của bạn lắp đặt hệ thống báo trộm, những tay ăn trộm có chút đầu

óc sẽ có động lực để lựa chọn một mục tiêu khác – như nhà *bạn* chẳng hạn. Chẳng khác nào hàng xóm của bạn vừa thuê một công ty diệt sâu bọ để đuổi tất cả lũ ăn tàn phá hại sang nhà bên cạnh vậy.

Mặt khác, nếu hàng xóm của bạn cho lắp đặt các máy quay giúp theo dõi mặt phố phía trước hai ngôi nhà của anh ta và của bạn, có lẽ anh ta đã làm một việc tốt đáng kể cho bạn đấy. Do đó, những hiệu ứng tràn của hành động tự bảo vệ bản thân có thể tốt, mà cũng có thể xấu.

Đôi khi các hiệu ứng tràn có thể đồng thời là tốt và xấu. Lợi ích xã hội của việc bảo vệ chiếc xe của bạn bằng một thiết

bị như khóa Club là giúp biến trộm xe thành một ngành sinh lời kém cỏi đến mức những tên trộm xe tiềm năng có lẽ sẽ phải đi kiếm những công việc khả dĩ hơn để làm. Tác hại xã hội là ở chỗ rất có thể chúng sẽ chuyển sang nghề đốt nhà hoặc giết người thuê. Và một tác hại xã hội khác là những tên đang làm nghề trộm xe sẽ sẵn lòng các đối tượng không có khóa Club ráo riết hơn. Như tôi đây.

Thật nhẹ cả người khi phát hiện ra rằng có một hình thức tự bảo vệ giúp mang lại những hiệu ứng tràn gàn như hoàn toàn có tính tích cực: chính là LoJack, một bộ phát tín hiệu vô tuyến, thiết bị này có thể được kích hoạt sau khi xe bạn bị đánh cắp, để dẫn đường cho cảnh sát tìm đến

tên trộm (hoặc, tốt hơn nữa, là đến bãi “mỏ xe” đã thuê tên trộm đó). Bộ phát tín hiệu được lắp giấu ngẫu nhiên ở bất cứ nơi nào trong chiếc xe, nên bọn trộm không thể dễ dàng tìm thấy và phá hủy nó ngay được.

LoJack được giấu hoàn toàn kín đáo. Nhìn vào một chiếc xe, người ta không tài nào biết được xe đó có lắp hay không. Vì vậy, không giống như khóa Club chẳng hạn, thiết bị LoJack sẽ không giúp ngăn chiếc xe của bạn khỏi rơi vào bàn tay của bọn trộm; nó chỉ tăng xác suất chiếc xe đó được tìm thấy thôi.

Xét từ góc độ xã hội, LoJack có lợi thế to lớn trong việc *giúp đỡ* hàng xóm của

bạn thay vì gây tổn hại cho họ. Khóa Club xui bạn trộm nhắm vào một chiếc xe của người khác; còn LoJack lại khiến bạn trộm chùn tay.

Và nó tỏ ra khá hiệu quả. Một thập kỷ sau khi LoJack ra đời, hai nhà kinh tế học Ian Ayres và Steven Levitt đã kiểm nghiệm hiệu quả của thiết bị này ở khoảng mười thành phố. Nhiệm vụ của họ thật chẳng dễ dàng gì, vì cũng như mức độ phổ biến của máy LoJack tác động đến tỷ lệ trộm xe ô tô, thì tỷ lệ trộm xe ô tô cũng tác động trở lại với mức độ phổ biến của máy LoJack – thứ nhất, vì người tiêu dùng mua nhiều thiết bị an ninh hơn khi tỷ lệ trộm cắp ở mức cao, và thứ nữa, vì các nhà cầm quyền sẽ ứng

xử khác đi khi tỷ lệ trộm cắp tăng lên.

Sau khi loại bỏ tất cả các yếu tố đó, Ayres và Levitt phát hiện ra rằng LoJack thực sự tạo ra hiệu ứng mạnh mẽ đáng kinh ngạc đối với tỷ lệ trộm xe ô tô. Kết quả cho 1% tăng thêm trong doanh số LoJack bán ra có thể giảm tỷ lệ trộm xe ô tô xuống 20% hoặc hơn.

Vậy số phận những tay trộm xe ra sao? Chúng dọn sang thành phố khác làm ăn, hay chuyển mục tiêu sang các ngôi nhà, hay chúng lại hoàn lương để thành các công dân có ích cho đời? Ayres và Levitt cũng mổ xẻ cả những câu hỏi hóc búa nói trên, và kết luận cuối cùng của họ là LoJack thực sự *ngăn chặn* rất nhiều tội

ác, thay vì chỉ xua chúng sang những địa bàn khác.

Trên thực tế, mặc dù việc lắp đặt LoJack chỉ tiêu tốn có chừng 100 đô-la một năm, song Ayres và Levitt đã ước tính rằng một chiếc máy LoJack giúp ngăn chặn khoản thiệt hại chừng 1.500 đô-la do trộm cắp. Trong phần lớn các trường hợp, món lợi ích trị giá 1.500 đô-la đó không dồn vào người chủ sở hữu LoJack, mà vào những người xa lạ khác.

Điều đó cho thấy LoJack nên được trợ cấp mạnh mẽ, cũng như các hệ thống đảm bảo an ninh dễ thấy bằng mắt thường khác – như hệ thống báo trộm, hay chiếc khóa Club của ông hàng xóm nhà tôi –

nên bị đánh thuế. Như mọi khi, khi bạn làm gì đó giúp đem lại lợi ích cho những người khác, bạn nên được khuyến khích để tăng cường hoạt động này.

Nếu tất cả chúng ta đều dùng dịch vụ bảo hiểm của cùng một công ty, có lẽ bạn sẽ kỳ vọng công ty đó cung cấp một khoản trợ cấp thích hợp. Chỉ cần bộ LoJack của bạn sẽ giúp giảm bớt yêu cầu bồi thường bảo hiểm, công ty nên trả tiền cho bạn để lắp đặt thiết bị này. Nhưng với nhiều công ty bảo hiểm khác nhau, thì cơ chế này vận hành không hiệu quả lắm: một công ty bảo hiểm cho 10% dân cư sẽ chỉ thu về 10% lợi ích mà các máy LoJack đem lại, vì vậy, trợ cấp sẽ không thích đáng.

Thực tế này đặt ra một câu hỏi nghiên cứu thú vị: giả dụ ngành công nghiệp bảo hiểm được độc quyền hóa. Một mặt, chúng ta phải trả giá độc quyền để mua dịch vụ bảo hiểm. Mặt khác, chúng ta được trợ cấp để lắp đặt LoJack (bên cạnh rất nhiều thứ khác). Tóm lại, chúng ta được lợi hay bị thiệt? Tôi cũng không biết nữa.

Thế còn những loại hình tự bảo vệ khác, như súng ngắn hay gian lận tiền thuế thì sao? Thứ nhất, súng. Rất nhiều nhà kinh tế học, đáng chú ý nhất có John Lott và đồng sự của ông là David Mustard, đã lập luận rằng sự sinh sôi nảy nở của súng ngắn (mà cụ thể hơn là việc Quốc hội thông qua các điều luật về quyền sở hữu

vũ khí tự vệ) đã khiến tỷ lệ phạm tội giảm mạnh: càng nhiều súng, càng ít tội phạm. Công trình nghiên cứu của Lott đã nhận được vô khối lời chỉ trích, một số thì quá nặng về cảm tính, số khác lại ngây ngô và thiếu tính trí tuệ trầm trọng. Bên cạnh đó cũng có những lời bình luận rất sâu sắc, đã khơi nguồn cho nhiều vòng tranh luận và phản bác mà tôi không có ý định tóm tắt hoặc đánh giá ở đây. Thay vào đó, tôi muốn tập trung vào câu hỏi sau: *giả sử* kết luận của Lott là đúng và súng giúp giảm tỷ lệ phạm tội, thì chúng ta có phải trợ cấp cho những người sở hữu súng hay không? Và câu trả lời: dĩ nhiên là không. Không phải cứ thứ gì tốt cũng nên được trợ cấp; nếu không chúng ta sẽ phải trợ cấp tất tần tật từ

bánh cuộn Hostess Ho Ho cho đến các sản phẩm khiêu dâm trên Internet mất. Tất cả còn phụ thuộc vào việc súng giúp giảm tỷ lệ phạm tội *như thế nào*.

Khả năng thứ nhất: Việc tôi mang theo súng khiến bọn tội phạm phải rửa tay gác kiếm và nhờ đó bảo vệ được cả bạn lẫn tôi. Như thế súng cũng giống như LoJack và tôi nên được trợ cấp để trang bị một cây súng.

Khả năng thứ hai: Việc tôi mang theo súng giúp bảo vệ bản thân tôi mà chẳng có tác dụng gì đối với bạn. Tên cướp nhảy xổ ra giữa phố chặn tôi lại, tôi chĩa súng vào mặt hắn, và hắn quyết định nghỉ khỏe tối hôm đó. Vậy là tôi có thừa động

cơ để mang súng bên mình và chẳng có lý gì phải khích lệ tôi thêm nữa.

Khả năng thứ ba: Việc tôi mang theo súng giúp bảo vệ bản thân tôi bằng cách khuyến khích bọn tội phạm chuyển sang săn đuổi bạn. Khả năng này có lẽ hoàn toàn nhất quán với kết quả nghiên cứu thực nghiệm rằng súng giúp giảm tỷ lệ phạm tội: tên cướp nhảy xổ ra giữa phố chặn đường tôi, tôi chĩa mũi súng vào hắn, và phân nửa thời gian hắn nghỉ ở nhà, trong nửa thời gian còn lại, hắn lại đi lòng một nạn nhân mới. Theo cách đó, súng thực sự có tác dụng giảm tỷ lệ phạm tội nói chung, song nó lại đem lại hiệu ứng tràn tiêu cực. Như thế súng chẳng khác nào khóa Club và nên bị đánh thuế

mới phải.

Cụ thể hơn (phòng khi bạn quan tâm): tôi sẵn lòng trả 100 đô-la để sở hữu một cây súng giúp tôi tránh được tổn thất 150 đô-la do bị cướp; cùng lúc đó, nó khiến bạn (tính trung bình) mất 75 đô-la. Vậy là tôi bỏ ra 100 đô-la còn bạn mất 75 đô-la. Cộng cả tổn thất của tôi và bạn lại thì xét tổng thể mà nói thà rằng tôi bỏ súng và mất cho tên cướp 150 đô-la còn hơn. Vì vậy, người ta nên cản tôi để khỏi mua súng phòng thân.

Cũng như vậy, gian lận thuế có thể có nhiều kịch bản khác nhau. Trong chừng mực hoạt động gian lận trên diện rộng gây khó khăn cho các công việc (đôi khi

là quỹ quyết) của chính phủ, gian lận có thể là một hoạt động có lợi về mặt xã hội. Nếu chính phủ bù đắp thiệt hại do trò gian lận của bạn bằng cách tăng thuế của tôi, thì gian lận, xét về mặt đạo đức, cũng tương đương với hệ thống báo trộm khiến bọn đạo chích chuyển hướng tấn công từ nhà tôi sang nhà bạn.

Vậy lắp đặt một hệ thống báo trộm hay gian lận thuế có hợp đạo đức không? Còn tùy thuộc vào việc bạn quan niệm thế nào là “hợp đạo đức,” và đó lại là chủ đề cho một cuốn sách khác (có lẽ là của một tác giả khác).

**LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÒNG NGỪA
TAI NẠN?**

Cứ mỗi độ giữa mùa hè, vào 6 giờ 3 phút chiều, ánh mặt trời xế bóng khiến cho đèn tín hiệu giao thông đặt ở góc phố nhà tôi gần như tịt ngóm trong mắt các bác tài lái xe chạy theo hướng tây. Kết quả là chẳng bao lâu sau tôi đã quen nhả mắt các nhân viên cảnh sát khu vực. Chúng tôi gặp nhau ở bãi cỏ trước nhà tôi gần như hàng tuần, tôi thì khệ nệ mang nước, chăn, và điện thoại di động cho những người đen đui vừa gặp tai nạn còn cảnh sát thì cầm cúi điện bản báo cáo của mình.

Quả là một thắng lợi đáng kinh ngạc của công nghệ đảm bảo an toàn thời hiện đại, vì hàng chục chiếc xe đã nát bét ngay trên bãi cỏ trước nhà tôi (và thỉnh thoảng

còn phi cả vào khu đất nhà tôi, cá biệt là có chiếc húc xuyên cả cửa ga-ra) mà không có thương vong nghiêm trọng nào về người cả. Và quả là một thất bại thảm hại của hệ thống luật pháp vì tôi chẳng may may có một chút động lực nào, dù nhỏ nhất, để đứng ở cửa trước vào hồi 6 giờ 2 phút chiều với một lá cờ đỏ to tướng trên tay, để hướng dẫn các xe cộ đi qua cho đến khi mặt trời hạ xuống thấp hơn một chút phía cuối chân trời.

Anh bạn tôi, David Friedman, đã đề xuất một điểm cải cách triệt để trong luật tai nạn: khi hai xe hơi đâm nhau, gây thiệt hại 10 nghìn đô-la chẳng hạn, thì bất kỳ ai lảng vảng trong bán kính một dặm tính từ địa điểm xảy ra tai nạn sẽ buộc phải

nộp khoản tiền phạt là 10 nghìn đô-la. Theo đó, bất kỳ ai nhìn thấy hay cho rằng một vụ tai nạn sắp xảy ra sẽ phải tìm mọi phương kế trong phạm vi chi phí hợp lý để ngăn chặn nó (giả dụ bằng cách hướng dẫn xe cộ lưu thông hoặc bấm còi inh ỏi để cảnh báo các phương tiện về hiểm họa đang rình rập phía trước chẳng hạn).

Tôi thấy kế hoạch này còn vướng phải một số trở ngại thực tế. Để tránh những khu vực hay xảy ra tai nạn, mọi người sẽ đi những tuyến đường vòng vèo quá mức – hoặc thậm chí hủy luôn chuyến đi của mình. Tôi dám cá rằng tôi sẽ ngồi lì ở văn phòng cho đến sau 6 giờ chiều vào những ngày mùa hè. Và mọi người cũng sẽ chùn tay không dám đi báo có tai nạn,

và đương nhiên đi kèm với nó là động lực mạnh mẽ để hối lộ các nạn nhân của vụ tai nạn hàng không mong họ chối cãi rằng vụ việc chưa từng xảy ra. Việc đưa điều luật này vào thực thi ắt sẽ biến thành một cơn ác mộng.

Dù chúng ta có thể biến nó thành hiện thực hay không, thì đề xuất của Friedman cũng đóng vai trò như một ví dụ minh họa hùng hồn cho một nhận thức cốt lõi: vấn đề kinh tế là phải điều chỉnh động cơ hợp lý, và chuyện luận rối “lỗi sai” là của ai hầu như chả liên quan gì ở đây.

Tình trạng mập mờ về điểm này đã có lịch sử lâu đời, chỉ ít là từ năm 1797 khi hai nông dân Anh vướng vào một vụ kiện

tụng được biết đến với cái tên Vụ kiện Boulston. Một nông dân trồng ngô; còn ông hàng xóm lại nuôi thỏ ăn ngô, cả hai đều chẳng để tâm mấy đến chuyện xác định ranh giới đất đai hai nhà. Khi hai bác nông dân lôi nhau đến cửa quan, vị quan tòa đã đưa ra một nguyên tắc mà mãi về sau này lại được nhiều tòa án tái xác nhận, thậm chí cả những tòa án ở thế kỷ XXI: vì bác nông dân nuôi thỏ không thực sự sở hữu chúng (bác này chỉ đào hang để nuôi lũ thỏ), nên bác không phải chịu trách nhiệm về hành vi của chúng.

Theo cách lý luận đó, tôi cũng không phải chịu trách nhiệm khi pháo hoa của tôi thiêu rụi ngôi nhà của bạn vì tôi không thực sự sở hữu những tia lửa.

Không có tòa án nào từng tán thành phán quyết của vụ Boulston lại cư xử nhất quán đến mức dám chấp nhận luận điệu nói trên. Trong con mắt của pháp luật, cần một cách lý luận đặc biệt để xử lý riêng bọn thỏ kia.

Logic của các vị quan tòa nghe có vẻ dở hơi thật, nhưng phải cần đến một nhà kinh tế học – mà lại là một nhà kinh tế học rất giỏi kia đây – mới có thể hoàn toàn thoát khỏi lối mòn tư duy đó. A. C. Pigou, tác giả cuốn sách về đề tài kinh tế học phúc lợi (nhánh kinh tế học chuyên nghiên cứu các vấn đề nói trên) đã lục lại vụ tranh cãi kinh điển xoay quanh lũ thỏ năm xưa và chỉ mặt đặt tên rất chính xác rằng vấn đề sở hữu chính là nhân tố

đánh lạc hướng. Sau đó, ông lại vô lấy nhân tố đánh lạc hướng khác và tuyên bố đó mới là trọng tâm. Vấn đề cần xét, theo Pigou, không phải là sở hữu mà là *lỗi sai*, và bác nông dân nuôi thỏ, là người có lỗi, phải chịu trách nhiệm cuối cùng.

Lập luận đó cũng sai nốt, và tôi sẽ giải thích ngay đây. Ở điểm này, các luật sư đã mắc phải một sai lầm còn các nhà kinh tế học như Pigou lại vướng vào một sai lầm khác. Tóm lại, phải cần đến một luật sư để nhận ra những lập luận kinh tế học ngây ngô và cần đến một nhà kinh tế học để nhìn ra những lập luận pháp lý ngớ ngẩn. Tình cớ làm sao, vị luật sư và nhà kinh tế học ta cần đó lại cùng là một người, nhà kinh tế học – luật sư (và

người đạt giải Nobel), Ronald Coase.

Coase nói thế này. Thứ nhất, chớ quên vấn đề là lũ thỏ ăn hại ngô. Thứ hai, chớ quên nguyên nhân lũ thỏ ăn ngô vì chúng ở gần ngô. Cuối cùng, chớ quên tính đối xứng ở đây, lũ thỏ gần với ngô đúng một khoảng cách như ngô gần lũ thỏ. Do vậy, cả hai bác nông dân đều “có lỗi” như nhau cả. Bỏ lũ thỏ đi, bạn sẽ giải quyết xong vấn đề; hoặc bỏ ngô đi, vấn đề chắc chắn cũng sẽ ổn thỏa.

Nếu mục tiêu của bạn là giải quyết vấn đề theo cách ít tốn kém nhất có thể (và rõ ràng đây cũng là mục tiêu của Pigou), thì tìm xem ai là người có lỗi phỏng có ích gì. Thay vào đó, câu hỏi cần đặt ra là: ai

có thể giải quyết vấn đề này ít tốn kém nhất? Bác nông dân nuôi thỏ có thể dựng một cái hàng rào, hoặc nhốt lũ thỏ trong lồng, hay đưa chúng đến một nơi khác, hay nuôi cáo thay vì thỏ? Bác nông dân trồng ngô có thể dựng một cái hàng rào, hay phun cho ngô các loại thuốc đuổi thỏ, hay dọn đi nơi khác, hay trồng dưa thay vì ngô? Để giải quyết vấn đề thật rõ ràng, đầu tiên ta phải tìm xem ai có giải pháp rõ ràng nhất rồi cho anh ta động lực để thực hiện giải pháp đó. Không có phần nào trong lý thuyết kinh tế học có thể cho bạn hay đâu là giải pháp hữu hiệu nhất. Và lỗi sai chẳng có vai trò gì ở đây cả.

Sai lầm nghiêm trọng của Pigou là việc ứng dụng nguyên lý dòng suối chung hết

sức lệch lạc. Ông thấy lũ thỏ gây ra tổn thất tràn và nghĩ rằng chúng nên bị ngăn chặn. Song ông không thấy rằng tổn thất tràn đi theo cả hai hướng. Nếu lũ thỏ tôi nuôi ăn mất ngô anh trồng, tôi đã gây thiệt hại cho anh. Nếu anh lôi tôi ra tòa để thưa kiện chuyện đó, thì chính anh đã gây thiệt hại cho tôi. Cả hai thứ đó đều là hiệu ứng tràn cả. Thứ nào cần được ngăn chặn hơn? Còn tùy thuộc nhân tố nào gây tổn thất nhiều hơn.

Quan sát tinh tế của Coase không chỉ áp dụng cho lũ thỏ đâu. Nó còn cách mạng hóa triệt để lối tư duy của các nhà kinh tế học đối với vấn đề ô nhiễm. Để tôi giải thích nhé.

LÀM THÊ NÀO ĐỂ NGĂN CHẶN Ô NHIỄM?

Một đồng nghiệp của tôi đặt ra một chính sách mới trong lớp học: anh ta đặt một câu hỏi, và rồi gọi sinh viên nào không giơ tay. Nếu bạn không muốn bị lôi lên bảng, bạn chỉ cần giơ tay là xong.

Lợi ích phụ là sinh viên buộc phải chú tâm vào bài giảng, dù chỉ là tí xíu, để ít ra cũng biết được khi nào nên giơ tay. Còn lợi ích chính là những sinh viên đã biết câu trả lời giờ đây không còn phải lo lắng về việc trông mình như dở người vì cứ phải giơ tay vẫy rồi rút. Đối với rất nhiều sinh viên – đặc biệt là các sinh viên năm nhất – thì đó là một nhân tố kìm

hãm thực sự. Từ hồi học trung học chúng đã ngộ ra rằng bày tỏ nhiệt huyết đối với chuyện học tập là chẳng *chúa* tẹo nào.

Dĩ nhiên, sẽ hay hơn nếu chúng ta khắc phục vấn đề đó ngay từ bậc trung học, bằng những phần thưởng thật *chúa* cho những em đạt thành tích tốt. Không nhất thiết phải là những phần thưởng mà chúng sẽ coi trọng: chỉ cần những phần thưởng mà ai coi trọng nó đều được coi là *chúa*, như thế chúng sẽ vẫn học hành chăm chỉ mà nom vẫn oách như thường. (“Xời, tao quan trọng gì ba cái điểm số lẻ tẻ đâu. Tao chỉ muốn kiếm cái vé vào cửa câu lạc bộ thoát y miễn phí ấy mà.”)

Ngoài ra, chúng ta còn có thể tách riêng

những người làm việc chăm chỉ với những thành phần ham chơi nhắc việc hiệu quả hơn nữa. Bắt đầu từ lớp sáu, một số lớp sẽ được nhận từ điểm bách khoa toàn thư miễn phí, các lớp khác sẽ được nhận thuốc lá miễn phí – và bạn phải chọn lớp mình sẽ theo học. Cách làm này sẽ giúp phân chia tương đối tốt các nhóm người.

Nhìn chung, bạn có thể giải quyết rất nhiều vấn đề chỉ bằng cách phân chia các nhóm người. Những người không hút thuốc lá được tuyển chọn kỹ lưỡng có thể là lực lượng hùng hậu cho tình bằng hữu.

Ở đây chúng ta lại có một bài học cho dòng suối chung. Nếu Jack thích xả bunn

rác còn Jill lại thích bơi, thì giải pháp tối ưu chính là tách riêng Jack và Jill. Đôi khi cách tốt nhất để thực hiện *điều đó* là khuyến khích Jill kiếm chỗ khác mà bơi. Và đôi khi cách tốt nhất để thực hiện điều đó là khuyến khích Jack cứ việc thả bunn rác, ngay tại đây, và nhìn Jill chuyển lên thượng nguồn – cũng như giải pháp thích hợp cho tình thế tiến thoái lưỡng nan thỏ/ngô là di chuyển ruộng ngô.

Trong cuốn sách này tôi đã nói đi nói lại với các bạn không biết bao nhiêu lần rằng những kẻ làm ô nhiễm dòng suối chung nên bị ngăn chặn; ấy vậy mà giờ đây có vẻ như tôi lại tuyên bố điều hoàn toàn trái ngược. Không phải đâu. Vấn đề ở đây là các dòng suối không nhất thiết

lúc nào cũng phải thuộc sở hữu công cộng, và đôi khi xóa bỏ sở hữu công cộng chính là lựa chọn tốt nhất.

Dù sao đi nữa, nói một cách ước lệ, thì Jill cũng là một kẻ gây ô nhiễm chứ chẳng khá hơn gì Jack. Jack gây cản trở cho chuyện bơi lội của Jill, nhưng Jill – nhất là khi cô nàng chạy đi tìm các nhà chức trách để cầu cứu – lại cản trở việc Jack đổ rác xả bùn. Nếu Jack bị ngăn chặn để khỏi xâm phạm đến môi trường của Jill, thì Jill cũng nên bị ngăn chặn để khỏi xâm phạm đến môi trường của Jack.

Khi hàng xóm nhà tôi bật nhạc âm ỉ, anh ta đã áp cho tôi một chi phí. Khi tôi gọi cảnh sát đến thay vì lánh ra công viên

hoặc đeo đệm che tai, tôi lại đặt cho anh ta một chi phí khác. Ai trong số hai người chúng tôi nên bị ngăn cản? Nếu đây là một câu hỏi trong bài thi, thì câu trả lời sẽ là: “Không đủ thông tin để đưa ra câu trả lời.” Nó còn tùy thuộc vào việc hàng xóm của tôi yêu nhạc đến mức nào, và nó tùy thuộc vào việc tôi ghét phải đeo đệm che tai tới đâu.

Các chính sách chống ô nhiễm cần phải tính đến thực tế rằng *tất cả* chúng ta cùng chia sẻ một dòng suối chung, và các chi phí lan tỏa theo cả hai hướng. Có vẻ tôi thải cacbonic vào bầu không khí là việc chẳng hay ho gì, và dường như chuyện bạn ngăn chặn tôi cũng có gì đó không tốt. Không có phần nào của lý thuyết

trong sạch có thể cho chúng ta biết hành động nào xấu hơn hay hành động nào cần được ngăn chặn hơn. Mỗi trường hợp đều có đặc điểm riêng. Chúng ta không bao giờ được quên rằng đôi khi giải pháp tối ưu chính là đề nghị người bị quấy rầy chuyển lên chỗ đầu gió.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ GIẢI QUYẾT TÌNH TRẠNG THIẾU HỤT THẬN?

Zell Kravinsky là người rất quan tâm đến những người xa lạ. Sau khi đem làm từ thiện phần lớn khối tài sản trị giá 45 triệu đô-la mình sở hữu, ông còn trở thành một trong số ít những cá nhân từng hiến quả thận của mình cho người hoàn

toàn xa lạ - một phụ nữ lẽ ra sẽ mất mạng nếu không có quả thận quý giá đó.

Kravinsky lý giải, hiển nhiên là rất chính xác, rằng đối với người nhận, quả thận đó có giá trị lớn gấp nhiều lần đối với bản thân ông. Vậy ông mới cho đi. Bất kỳ hành động nào khác, ông lập luận thêm, đều là giết người cả.

Dù bạn có đồng ý với đánh giá đó hay không thì có một điểm chắc chắn là thế giới này đầy nghẹt thận thừa. Bản thân tôi cũng có nhiều hơn một quả thận so với mức mình cần, và khả năng cao là bạn cũng vậy. Tôi muốn có một quả thận dự phòng, nhưng sự muốn ấy của tôi ắt chẳng so sánh được với khát khao có một

cơ hội kéo dài sự sống của rất rất nhiều bệnh nhân chẳng may mắc bệnh thận.

Trong một thế giới tấp nập, thận sẽ được mua đi bán lại như da dày lợn. Các nhà kinh tế học đã ước tính rằng trong một thế giới như vậy, giá cả thị trường của một quả thận sẽ tầm 10 hoặc 15 nghìn đô-la. Tại mức giá này, tôi sẽ không bán quả thận dự trữ của mình đâu, nhưng (theo ước tính trên) sẽ có đủ số người chịu bán thận để thỏa mãn nguồn cầu.

Dĩ nhiên, đó là chuyện đáng mừng.

Thành thực mà nói, tôi không thể tưởng tượng nổi bằng cách nào bạn vừa có thể bảo lưu quan điểm khác biệt lại vừa là một người tử tế cho được. Trong dòng

suối chung mà chúng ta gọi là nhân loại này, một số người trong chúng ta đang chết đuối còn số khác lại nhàn nhã thả bộ với chiếc áo phao khoác trên mình. Quả là một hành động dã man đáng ghê tởm khi ta dám thủ tiêu thứ cơ chế - chính là các thị trường – giúp đưa áo phao đến tay những người sắp chết chìm một cách hiệu quả.

Ít ra, chúng ta có thể miễn trừ phí cấp bằng lái xe cho những những người nào tích vào ô “đồng ý hiến nội tạng” chẳng hạn. Nếu như việc nhiều người nhón nhor tung tẩy với một quả thận thừa mà có thể họ sẽ chẳng bao giờ cần tới là điều đáng buồn, thì việc có những người xuống mồ cùng quả thận mà họ *chắc chắn* không

bao giờ cần tới còn bị kịch gấp đôi. Đó là một khởi đầu tốt, song để giải quyết vấn đề một cách triệt để, có lẽ chúng ta sẽ cần một thị trường hoàn chỉnh.

Nếu chúng ta cho phép thị trường mua bán thận được hoạt động tự do, chẳng lẽ không có một vài người bán thấy hối hận hay sao? Chắc chắn là có chứ. Một vài người trong số họ về sau sẽ cần đến quả thận họ đã lỡ bán, còn số khác sẽ nường sạch 15 nghìn đô-la vào chiếu bạc.

Nhưng thế thì sao? Thị trường nào chẳng có những người bán hối tiếc. Có thể bạn sẽ hối hận vì đã bán mất căn nhà hay chiếc xe của mình. Chẳng lẽ chỉ vì thế mà phải cấm bạn bán chúng đi hay sao?

Chỉ chăm chăm lo về những người bán hối tiếc đồng nghĩa với việc mắc phải sai lầm là chỉ tính toán chi phí mà quên đi lợi ích – mỗi người bán hối tiếc được cân bằng bởi một người mua hoan hỉ, ấy là chưa tính đến những người bán *không* hối tiếc đây nhé. Thực tế là nếu anh A chắc chắn sẽ chết nếu không có một quả thận thay thế, trong khi anh B, có tới hai quả thận lành lặn, chỉ có 1% xác suất sẽ cần đến cả hai quả thận trong nay mai, thì một trong số hai quả thận kia rất nên được chuyển cho anh A.

Nếu bạn lo lắng cho những người nghèo không kiếm đâu ra 15 nghìn đô-la để mua thận, thì sao không khuyến khích các quỹ từ thiện (hoặc thậm chí là chính phủ) bù

đắp các chi phí đó. (Thực ra, tôi ngờ rằng nếu bạn định bỏ tiền giúp đỡ người nghèo, thì còn nhiều ưu tiên khác quan trọng hơn là quỹ hỗ trợ mua thận, nhưng đó là một khoản kinh phí cũng không quá lớn, nên tôi cũng chẳng cần phải trầm trọng hóa vấn đề làm gì.) Nhưng chớ quên bức tranh tổng thể: mỗi năm tính riêng ở nước Mỹ, có tới bốn ngàn người bỏ mạng khi chờ được ghép thận, trong khi đó khoảng 300 triệu quả thận khỏe mạnh hầu như bị bỏ phí. Thật quá sức điên rồ.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CHỐNG LẠI TÌNH TRẠNG LẠM PHÁT ĐIỂM SỐ?

Tôi vẫn còn nhớ cái thời bằng loại C

đồng nghĩa với “trung bình.” Ngày nay, khi tôi chấm điểm cuối kỳ cho sinh viên, văn phòng chủ nhiệm khoa ra chỉ thị rằng phải lấy điểm C là “điểm thấp nhất có thể chấp nhận được.” Ở mé bên này Hồ Wobegon, chúng tôi gọi hiện tượng đó là lạm phát điểm số.

Có một câu sáo ngữ thế này: khi điểm số bị lạm phát, chúng truyền tải ít thông tin hơn. Câu này chỉ đúng một nửa thôi. Một mặt, điểm số lạm phát không thể giúp ta phân biệt giữa nhóm sinh viên chỉ đơn thuần có học lực trên mức trung bình và nhóm thực sự xuất sắc. Mặt khác, điểm số lạm phát tỏ ra cực kỳ hiệu quả khi phân nhóm các sinh viên kém. Khi điểm trung bình là B, những sinh viên giỏi đều

bị đánh đồng với cùng một điểm A, trong khi đó các sinh viên kém lại được chia thành các nhóm được điểm C, điểm D và điểm F.

Xét ra đó vẫn là một sự mất mát ròng những thông tin giá trị, vì các chủ lao động quan tâm đến chuyện phân loại các cá nhân thuộc nhóm dẫn đầu hơn là phân loại các cá nhân trong nhóm đứng hạng bét. Do đó, bằng cấp của các trường đại học, vốn kiến tạo giá trị cho mình dựa trên cơ sở những thông tin mà chúng truyền tải, nhìn chung trở nên kém giá trị hơn. Một ví dụ nhỏ thế này: Mary, cô sinh viên hạng A, đáng giá 40 nghìn đô-la dưới mắt người chủ thuê lao động, còn Jane, cô sinh viên hạng B, đáng giá 30

ngàn đô-la; nếu lạm phát điểm số khiến việc phân biệt hai cá nhân nói trên trở nên bất khả thi, có lẽ bạn sẽ kỳ vọng chủ thuê lao động trả mức lương 35 ngàn đô-la cho mỗi người. Nhưng nếu bạn không thể tách Mary khỏi Jane, thì sẽ khó giao nhiệm vụ phù hợp cho từng người. Điều đó làm giảm giá trị trung bình của họ xuống, còn 32 ngàn đô-la chẳng hạn, chính là mức lương mà cả hai người được trả, Jane được lợi còn Mary bị thiệt, mà thiệt hại của Mary lại vượt quá lợi ích của Jane.

Vậy các sinh viên có học lực trên trung bình có nên chống lại lạm phát điểm số không? Không nhất thiết, vì các sinh viên không chỉ sống bằng mỗi mức lương khởi

điểm. Có cả những lợi ích từ việc sống trong một môi trường ít sức ép cạnh tranh hơn, và những lợi ích đó có lẽ thừa đủ để bù đắp các thiệt hại về mặt tài chính. Thêm nữa, các sinh viên không phải chịu 100% gánh nặng của những thiệt hại tài chính đó. Khi bằng cấp kém giá trị hơn, các trường đại học sẽ phải cắt giảm học phí hoặc sẽ đánh mất thí sinh đầu vào. (Hoặc, nói chính xác hơn, họ phải hy sinh phần nào tăng trưởng về học phí hay về số lượng thí sinh đầu vào, cả hai nhân tố này đều đang tăng lên bởi những nguyên do chẳng liên quan gì đến lạm phát điểm số cả.) Một trường đại học có khả năng tách mình khỏi đám đông bằng cách duy trì các tiêu chuẩn khắt khe sẽ có cơ hội gặt hái những phần

thường không nhỏ nơi thị trường, vì bằng cấp của trường đó giá trị hơn.

Nếu như các trường đại học phải trả giá bởi lạm phát điểm số, thì có sao họ lại để tình trạng này tiếp diễn? Phần vì các trường đại học không phải là chủ thể trực tiếp chấm điểm. Các giáo sư mới là người chấm điểm, và họ phải đối mặt với những động cơ trái ngược. Là một con người, họ có xu hướng dành cho sinh viên của mình sự quan tâm đặc biệt và vì thế rất dễ ưu ái chúng, đôi lại, những chi phí của hành động này sẽ đổ lên những sinh viên xa lạ vô danh đang ghi tên tham gia lớp học của các giáo sư khác. Bên cạnh đó, những người cho điểm lỏng tay thường được yêu quý hơn trong phạm vi

trường học. Những chi phí của sự dễ dãi – được đo lường bằng uy tín bị suy giảm – lan tỏa ra khắp cả trường, trong khi đó những lợi ích chỉ tập trung trong lớp học của vị giáo sư đó mà thôi. Do đó, vị giáo sư sẽ dễ ngã theo hướng dễ dãi hơn. Vấn đề ở đây là khoảng cách giữa những lợi ích của vị giáo sư và của toàn trường. Bất kỳ giải pháp nào đưa ra cũng cần phải hướng đến thu hẹp khoảng cách này.

Đó là đất dụng võ cho biên chế. Một giáo sư không thuộc biên chế cũng giống như người nắm giữ cổ phiếu công ty – chỉ cần trường đại học vẫn còn ăn nên làm ra trong ngắn hạn là ông ta đã hài lòng rồi. Còn một giáo sư biên chế cũng giống như một cổ đông của công ty – sự

hưng thịnh của trường có quan hệ mật thiết đến lợi ích của ông ta. Các giáo sư nên được đảm bảo về công ăn việc làm bởi chính lý do Hội đồng Dự trữ Liên bang được đảm bảo về công ăn việc làm: giúp kiến tạo một tinh thần tôn trọng lành mạnh trong dài hạn.

Dĩ nhiên, điều đó cũng không chứng minh được biên chế là một thứ tốt, vì rõ ràng nó tác động đến hành vi theo đủ mọi hướng mà chẳng dính dáng gì đến lạm phát điểm số cả. Trong bất kỳ trường hợp nào, biên chế bất quá chỉ là một giải pháp không hoàn chỉnh để giải quyết vấn đề động lực, vì ngay đến một giáo sư trong biên chế cũng chỉ chia sẻ một phần thành công và thất bại của trường đại học

nơi ông ta làm việc mà thôi. Tôi xin được đề xuất một số sáng kiến khác.

Thứ nhất, bảng điểm đại học có thể ghi rõ phần đóng góp của mỗi giáo sư vào điểm số chung, cho phép chủ thuê lao động hiểu được từng điểm riêng biệt trong hoàn cảnh cụ thể. Như vậy, thay vì gây tổn hại đến uy tín của đồng nghiệp, những giáo sư cho điểm rẻ chỉ có thể gây thiệt hại cho chính uy tín của mình. Thứ hai, văn phòng chủ nhiệm khoa có thể phân bổ cho mỗi giáo sư một “ngân sách điểm” gồm một số lượng điểm A, B, C... nhất định. Một khi bạn đã cho 10 điểm A rồi chẳng hạn, bạn không thể cho thêm điểm A nào nữa cho đến năm sau. (Để phòng những trường hợp đặc biệt, tôi sẵn

lòng cho phép các giáo sư được trao đổi điểm với nhau – 3 điểm A đổi lấy 5 điểm B chẳng hạn – và có lẽ thỉnh thoảng còn mượn tạm điểm và trả nợ vào năm sau nữa.)

Một ngân sách điểm cũng không hẳn giống như sợi dây ràng buộc, bởi nó còn để các giáo sư được linh động cho nhiều điểm cao ở một lớp học hơn nếu họ sẵn lòng giảm bớt đầu điểm này ở lớp khác. Tuy vậy, đôi khi sẽ có những lúc một giáo sư có tới bốn sinh viên xứng đáng nhận điểm A trong khi ông ta chỉ còn 3 điểm A trong quỹ điểm mà thôi. Một trong số các sinh viên nói trên ắt sẽ phải chịu cảnh bất công. Nhưng chính các sinh viên thuộc nhóm A lại là những người

phải chịu những bất công mà làm phát điểm số gây nên. Câu hỏi ở đây không phải là làm cách nào để xóa bỏ bất công – vốn là điều bất khả thi – mà là làm sao để giảm thiểu tình trạng đó.

Đối với cá nhân mỗi giáo sư, một ngân sách điểm là sự ràng buộc cứng nhắc. Nhưng không vì thế mà nó là điều xấu. Lý thuyết kinh tế cho chúng ta biết rằng khi tất cả mọi người cùng làm ô nhiễm một dòng suối chung, thì tất cả đều được lợi từ sự tiết chế có hiệu lực chung. Bị kìm kẹp hẳn là khó chịu rồi, nhưng đôi khi như thế cũng đáng chịu nếu những người xung quanh bạn cũng bị kìm kẹp. Với ngân sách điểm, các giáo sư sẽ buộc phải cho ít điểm A hơn, song điểm A đó

sẽ giá trị hơn.

Nếu ngân sách điểm là một ý tưởng tốt đến thế, tại sao chúng ta lại không áp dụng ngay? Đó là một câu hỏi chính trị, chứ không phải kinh tế, vì vậy, có lẽ tốt hơn ta nên chuyển cho một chuyên gia ở lĩnh vực khác. Trong những trường hợp như thế này, nhiệm vụ của nhà kinh tế học là giải thích chúng ta nên hướng đến mục tiêu nào, và nhiệm vụ của nhà khoa học chính trị là giải thích tại sao chúng ta không thể đạt đến mục tiêu đó được.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ RÚT NGẮN DÒNG NGƯỜI XẾP HÀNG?

Bạn mất quá nhiều thời gian xếp hàng. Đó không phải là một đánh giá ước lệ;

mà là một tính toán kinh tế chính xác hẳn hoi. Những người đứng trước bạn đang tiêu phí thời gian của bạn, mà không ai trong số họ thèm đếm xỉa đến. Đó là thứ công thức cho một thảm họa nho nhỏ.

Đứng trước bạn cũng giống như xả lá khô lên bãi cỏ nhà bạn hoặc gọi thêm món tráng miệng khi các bạn chia đều hóa đơn tiền ăn vậy. Vì không cảm nhận được toàn bộ các chi phí, nên chắc chắn tôi sẽ làm việc đó nhiều quá mức. Nếu tôi dành ra nửa phút để uống nước trong khi có tới mười người đang đứng đợi phía sau tôi, tôi đã áp lên những người khác các chi phí trị giá năm phút. Liệu cốc nước tôi uống có thực sự đáng giá đến thế không? Tôi có cố ngồi rón để uống cốc

nước đó không nếu như nó tiêu mất năm phút trong quỹ thời gian của *chính* tôi?

Về mặt nguyên tắc, có một giải pháp thị trường cho vấn đề này. Nếu tôi đứng trước bạn, bạn có thể trả tiền để tôi bỏ đi, hoặc kêu gọi những người đứng sau cùng góp tiền trả cho tôi để tôi rời đi. Nhưng bạn không làm thế bởi quá trình thương thuyết quá phiền phức, hoặc vì bạn lo ngại rằng những kẻ ăn bám sẽ nghiêm nhiên được hưởng lợi từ khoản đầu tư của bạn, hay vì bạn không muốn mình giống một gã lập dị. Vì thế bạn và tôi đã bỏ lỡ một cuộc trao đổi đôi bên cùng có lợi. Thật đáng buồn.

Đây là một giải pháp khác: thay đổi các

quy định sao cho người đến sau sẽ đứng ở đầu hàng thay vì cuối hàng. Như vậy những người đứng phía cuối hàng sẽ bỏ cuộc và về nhà (ờ thì, có thể họ sẽ rời hàng và cố quay lại với tư cách người đến sau, song tạm thời cứ giả định là chúng ta có thể ngăn chặn chuyện đó đi). Nhìn chung, chúng ta dành ít thời gian hơn để chờ đợi và mọi người vui vẻ hơn.

Nếu giải pháp đó nghe có vẻ điên rồ, thì hãy thử xét một ví dụ nhé. Tưởng tượng có một vòi nước trong một công viên thành phố với một dòng người chạy bộ đi qua không dứt, tất cả đều khát cháy cổ. Vì họ đều khát nước như nhau, nên tất cả bọn họ đều có chung một mức trần cho dòng người xếp hàng mà họ sẽ gia nhập;

giả sử con số đó là mười hai đi. Cứ có đủ mười hai người xếp hàng, thì những người đang chạy bộ sẽ bỏ đi ngay lập tức. Mỗi khi độ dài của dòng người giảm xuống còn mười một, sẽ có người lập tức nhảy vào và đẩy nó trở lại mức mười hai.

Thật kinh khủng. Thế có nghĩa là dòng người xếp hàng luôn dài tới mức tối đa mà một người có thể chấp nhận được. Những người đứng trong hàng cũng chẳng sung sướng gì hơn những người đứng ngoài nhìn vào dòng người và chạy đi – nếu họ có sung sướng hơn, dòng người đã kéo dài hơn rồi. Vì vòi nước chẳng khiến ai sung sướng hơn, nên có lẽ nó không nên ở đó ngay từ đầu.

Nếu chúng ta đưa những người đến sau lên *đầu hàng* thì sao? Vì chúng ta đã giả định rằng có một dòng người mới đến đều đặn thì người xếp thứ hai trong hàng không bao giờ có cơ hội được uống nước; khi đến lượt anh ta, sẽ có người nhảy vào chặn ngay trước mặt. Chừng nào còn có người đang uống nước, có lẽ bạn sẽ chạy thẳng luôn. Nếu bạn đủ may mắn để chạy đến đúng lúc có người đã uống xong, bạn sẽ lập tức chiếm chỗ của anh ta.

Một kết quả mỹ mãn, vì không ai sẽ phải tiêu phí thời gian xếp hàng cả. Có thể bạn nghĩ rằng đôi lại có một điểm bất lợi là rất nhiều người sẽ chẳng bao giờ được uống nước, song điểm bất lợi đó chỉ là

ảo tưởng. Trong hệ thống kiểu truyền thống, có rất nhiều người cũng chẳng bao giờ được uống nước – cụ thể là những người không bao giờ đứng nổi vào dòng người đang xếp hàng vì nó quá dài. Dưới hệ thống *nào* vòi nước cũng được sử dụng liên tục, vì vậy, cả hai hệ thống đều phục vụ nước uống cho số người như nhau. Điểm khác biệt duy nhất là độ dài của dòng người xếp hàng.

Giờ hãy cải biến ví dụ nói trên một chút để nó gần với thực tế hơn nhé: giả sử những người đến sau không xuất hiện liên tục mà chỉ đến lác đác và không theo một quy luật nào cả. Như vậy, vì những người đến sau được xếp lên đầu hàng, nên dừng lại để uống nước luôn là việc

đáng làm. Nhưng nếu bất chợt có người mới đến trước khi bạn kịp uống nước, bạn sẽ bị đẩy ra phía sau. Nếu bạn bị đẩy xuống cuối hàng quá xa, bạn sẽ bỏ đi.

Nhờ đó dòng người xếp hàng sẽ ngắn đi, đó là điều tốt. Trên thực tế, còn hơn cả tốt nữa: nó lý tưởng. Chúng ta sẽ luôn có được *chính xác dòng người xếp hàng với độ dài hợp lý nhất* và đây là lý do: xếp vào hàng là chuyện khỏi phải nghĩ. Quyết định khó khăn duy nhất là liệu có nên rời hàng không. Và quyết định đó được đưa ra bởi người xếp ở cuối hàng, nếu anh ta ở lại thì cũng chẳng hại đến ai và việc anh ta bỏ đi cũng chẳng giúp gì cho ai cả.

Nói cách khác, người đưa ra quyết định cảm nhận mọi chi phí và lợi ích phát sinh từ những hành động của anh ta! Và đó đích thực là phương thuốc cho một kết quả hoàn hảo.

Chà, ở đây đã có rất nhiều giả định được đặt ra. Tôi đã giả định rằng mọi người có đầy đủ thông tin để biết được khi nào nên rút lui. Thế có nghĩa là họ biết cả độ dài của dòng người đang xếp hàng lẫn tần suất xuất hiện của những người đến sau. Tôi cũng giả định rằng tất cả mọi người đều khát như nhau; thiếu giả định đó, chúng ta sẽ thu được những kết cục tệ hại khi những người đến sau nhưng không khát nước lắm lại thế chỗ những người đang khát cháy cổ. Và tôi còn giả định

rằng có một biện pháp giúp ngăn mọi người rời vị trí cuối hàng và trở lại đầu hàng – hệt như trong hệ thống kiểu truyền thống chúng ta giả định rằng có một biện pháp giúp ngăn mọi người chen vào giữa hàng.

Những giả định này đều có thể được tái hiện tương đối giống trong dòng người xếp hàng chờ được phục vụ trong dịch vụ chăm sóc khách hàng qua điện thoại.

Cách vận hành như sau: bạn gọi cho Microsoft để nhờ hướng dẫn cách cài đặt Windows. Đầu tiên một hộp thoại sẽ thông báo về tần suất trung bình các cuộc gọi và giải thích rằng mỗi cuộc gọi mới sẽ được xếp lên trước cuộc gọi của bạn. Sau mỗi phút, một hộp thoại khác lại

thông báo bạn đã bị đẩy xuống vị trí nào trong hàng. Nếu bạn gác máy và gọi lại, bộ phận xác định danh tính người gọi sẽ ngăn chặn không cho bạn chen lên đầu hàng. Với những người thực sự gặp tình huống khẩn cấp (như những người khát đến cháy họng ở các vòi nước chẳng hạn), có thể bố trí riêng một hàng khác nơi bạn phải trả tiền mới được tham gia.

Nghe có vẻ điên rồ quá nhỉ? Vì có thể bạn chưa tưởng tượng ra thời gian xếp hàng có thể rút ngắn tới mức nào. Có lẽ là đủ điên rồ để phát huy tác dụng.

Phần III. Kinh tế học thường thức

Nếu bạn có một chiếc máy vi tính trên bàn làm việc của mình ở công sở, có thể bạn có năng suất lao động cao hơn 10 đến 15% – và nhờ đó được trả lương cao hơn 10 đến 15% – so với những người cũng được ăn học tử tế không kém gì bạn và làm việc trong cùng ngành.

Điều này có thể khiến bạn ngạc nhiên, nhất là khi màn hình của bạn đầy nghẹt những cửa sổ chat cùng chen vai thích cánh đến nỗi bạn không tài nào nhìn thấy trò đánh bài đang chơi dở, nhưng đó

chính là điều những con số thống kê đã khẳng định.

Không chỉ một nhà kinh tế học giỏi giang đã liều lĩnh đưa ra kết luận rằng bạn có thể kiếm một gã cù lần nào đó, cho anh ta một chiếc máy vi tính, và khiến năng suất của anh ta tăng thêm 10 đến 15%. Do đó, những nhà kinh tế học nói trên – và một số người khác nữa – đã bị một phen chung hửng khi hai nhà kinh tế học John DiNardo và Jorn-Steffen Pischke phát hiện ra rằng những nhân viên có bút chì đặt trên bàn làm việc cũng có năng suất lao động cao hơn 10 đến 15% (và được trả lương cao hơn 10 đến 15%).

Chẳng ai dám hiên ngang cãi rằng một

cây bút chì có thể tăng năng suất lao động của bạn thêm 15%. Thay vào đó những gì đang diễn ra là các nhân viên có năng suất lao động cao nhất được phát bút chì còn những đồng nghiệp kém nhanh nhẹn hơn của họ thì được phát giẻ lau chẳng hạn. Và tất cả những gì chúng ta có thể nói – chí ít là dựa trên những liệu cứ tôi vừa dẫn ra – đối với máy vi tính, tình hình cũng chẳng khác gì.

Tính luân lý của câu chuyện là: đừng vội vã đưa ra kết luận. Kinh tế học có vô vàn thứ để nói với chúng ta về cuộc sống thường nhật – cách chúng ta cư xử ở nhà và tại nơi công sở – ngay cả khi các sự kiện thực tế đã rõ như ban ngày, thì nguyên nhân sâu xa ẩn bên trong có thể

vẫn chỉ là một đám mây mù mịt. Thi thoảng có một nhà nghiên cứu táo bạo tìm cách hóa giải những mập mờ đó. Những lúc khác, chúng ta chẳng biết làm thế nào ngoài vò đầu bứt tai. Tôi xin được bắt đầu phần này với vài vấn đề “dễ làm rối tóc” kiểu đó.

9. Đoán xem

Trong ba thập kỷ vừa qua, chỉ có một biến số kinh tế duy nhất thể hiện quá trình tăng trưởng đều đặn qua từng năm đó là: kích thước của giỏ hàng ở siêu thị. Theo lời các nhà quản lý cửa hàng bách hóa mà tôi có cơ hội tiếp chuyện, giỏ mua hàng ngày nay lớn gần gấp ba so với các bản sao của chúng năm 1975. Đó quả là một điểm đáng lưu ý, vì đến năm 1975 đợt tăng trưởng bùng nổ đã vào guồng và hiển hiện rõ ràng trong mắt các nhà kinh tế học được vài năm.

Thực ra, người đầu tiên nhận thức được dòng chảy kinh tế ào ạt ấy chính là Ralph

Nader, người đã lấy đó làm ví dụ căn bản để minh họa cho việc người tiêu dùng bị các nhà tư bản vô đạo đức thao túng đến mức nào. Theo Nader, những giỏ mua hàng lớn hơn được thiết kế ra với âm mưu làm người tiêu dùng xấu hổ, do đó phải cố mua nhiều hàng hóa hơn.

Kể cả nếu chúng ta chấp nhận giả định đáng ngờ là một khách mua hàng bình thường sẽ lấy làm hổ thẹn khi hàng xóm nhìn thấy anh ta đứng vào dòng người xếp hàng chờ thanh toán với chiếc giỏ chỉ đầy đến lưng chừng, thì cách giải thích của Nader vẫn thiếu tính logic căn bản. Bất quá nó chỉ lý giải được tại sao giỏ mua hàng lại *to*, chứ không phải tại sao chúng *ngày càng to ra*. Chỉ cần một

chủ cửa hàng tạp hóa khôn ngoan nào đó phát hiện ra rằng giỏ hàng to đồng nghĩa với nhiều hàng hóa được mua hơn, kích thước giỏ hàng lập tức sẽ đồng loạt nhảy vọt, chứ không tăng dần qua thời gian.

Ít lâu sau ngày Nader đưa ra quan điểm, lý do của Nader đã bắt đầu góp mặt trong các bài thi của khoa kinh tế học – Đại học Chicago, đi kèm theo một câu hỏi kiểu như “Giải thích tại sao lập luận của Nader không thể đúng và hãy đưa ra một cách giải thích khác *có thể* đúng.” Các giáo sư mong nhận được những câu trả lời kiểu thế này: cho tới gần đây (hoặc thời điểm được coi là gần đây), đa phần các hộ gia đình đều có một thành viên (thường là “người vợ”) với công

việc toàn thời gian có một phần không thể thiếu là đi chợ hàng tuần. Việc phụ nữ gia nhập lực lượng lao động đã làm thay đổi hoạt động này, vì vậy tần suất các buổi đi chợ trở nên thưa thớt hơn và người mua hàng muốn mua nhiều hơn trong mỗi chuyến đi.

Có một mẩu chuyện cười cũng xưa xưa rồi, về một anh sinh viên phát hiện ra tất cả các câu hỏi trong bài thi năm nào cũng giống nhau, nhưng câu trả lời thì mỗi năm một khác. Khi câu hỏi về giỏ hàng leo dần lên vị thế huyền thoại, các sinh viên bắt đầu hăng hái đua tranh với nhau để có đưa ra những cách biện giải mới sáng tạo hơn. Hiện tôi đang dạy lớp sinh viên năm nhất môn kinh tế học, và tôi

thường đưa ra câu hỏi này ngay từ buổi học đầu tiên. Thật đáng mừng vì dường như qua mỗi khóa sinh viên lại đem tới một câu trả lời hay mà tôi chưa từng được nghe qua bao giờ.

Ví dụ: Ngày nay người dân đã giàu có hơn nhiều so với ba mươi năm trước, vì vậy, họ sẵn lòng trả giá cao hơn để đổi lấy thú vui xa xỉ được mua sắm giữa những gian hàng rộng lớn (gian hàng lớn đẩy giá cả lên vì đòi hỏi đầu tư lớn về đất đai.) Đã có gian hàng lớn, ắt sẽ có giỏ hàng lớn hơn. (Thực ra, đây không phải là cách giải thích của sinh viên, mà là của bố tôi – cảm ơn bố.)

Hay: Ngày nay các ngôi nhà đã lớn hơn

nhiều so với ba mươi năm trước. Điều này đồng nghĩa với kho chứa thức ăn cũng lớn hơn, vì vậy người dân có thể mua nhiều thực phẩm hơn trong mỗi lần đi chợ.

Hay: Ngày nay người dân đã giàu có hơn nhiều, họ dễ có xu hướng nấu nhiều món cho một bữa.

Hay: Ngày nay mọi người bận rộn hơn nhiều, họ dễ có xu hướng ăn riêng hơn là ăn chung với cả gia đình, do đó mỗi nhà phải nấu nhiều bữa hơn cho một ngày. (Dĩ nhiên, câu trả lời này còn phù hợp để lý giải điều ngược lại – các gia đình bận rộn có xu hướng chọn ăn uống ở ngoài hàng hơn.)

Hay: Tiến bộ công nghệ cho phép mỗi thành viên của gia đình được thưởng thức món ăn mình ưa thích. Thức ăn đông lạnh có chất lượng ngày càng cao hơn, vì vậy một gia đình với năm thành viên dễ có xu hướng dùng năm khẩu phần ăn đông lạnh thay vì chia nhau một tảng thịt hơn ngày xưa. (Đôi khi chỉ một cái biến nhỏ cũng gây tác động mạnh mẽ đối với thói quen mua sắm. Khi các ổ bánh đóng gói sẵn chỉ có một loại duy nhất với đường kính 30cm, bánh táo là loại bán chạy nhất. Khi ổ bánh đường kính 15 cm được đưa ra thị trường, lập tức bánh táo tụt xuống vị trí thứ năm. Đó là vì xưa kia, cả gia đình phải ăn chung một ổ bánh, và bánh táo là lựa chọn số hai của tất cả mọi người. Giờ đây khi mỗi người

đều có thể chọn một ổ bánh cho riêng mình, rất ít người chọn vị táo.)

Hay: Ngày nay người mua hàng bằng thẻ tín dụng có thể mua nhiều hàng hơn mỗi lần so với những khách hàng thời xưa thường bị ràng buộc bởi lượng tiền mặt có hạn. (Tốt thôi, nhưng bạn cũng có thể cãi rằng thẻ tín dụng gây một hiệu ứng trái ngược: ngày xưa, bạn phải tới ngân hàng rút tiền rồi mới đi đến cửa hàng bách hóa, quá trình này phiền phức đến mức bạn muốn làm việc đó càng ít càng tốt – vậy là mỗi lần bạn rút ra cả một món tiền lớn và mua thật nhiều hàng. Giờ đây với thẻ tín dụng, bạn có thể tạt vào cửa hàng và mua sữa, trứng bất cứ khi nào bạn cần.)

Bạn cũng có thể gọi thẳng đến công ty sản xuất giỏ hàng và *hỏi* chuyện gì đang xảy ra, nhưng e rằng nếu làm thế bạn chẳng kiếm được thông tin gì đáng kể. Chắc chắn các nhà sản xuất đã nhận ra các khách hàng của họ muốn có những chiếc giỏ lớn hơn, song chẳng có lý gì họ phải biết *tại sao* cả.

Sau khi tôi đề cập đến câu đố giỏ hàng lớn trên tạp chí *Slate*, tôi đã nhận được rất nhiều email thú vị. Độc giả Susan Provan cho rằng các giỏ hàng cần thêm khoảng không cho trẻ em ngồi vì càng ngày càng có thêm nhiều bà mẹ đơn thân. Số khác lại vin vào thực tế rằng các siêu thị giờ bán cả TV, đầu đĩa DVD, thùng đựng rác và các loại hàng hóa khác chứ

không chỉ là thực phẩm – có lẽ vì phụ nữ thời nay không có thời gian để dạo bước qua sáu cửa hàng khác nhau.

Một số độc giả chỉ ra rằng các khách mua hàng thời nay thường đi ô tô, và những người đi ô tô thường dùng xe SUV hoặc xe tải nhẹ, cả hai loại xe này đều có rất nhiều không gian để đặt các túi chứa hàng. Riêng về điểm này tôi đã nhận được những email bày tỏ suy nghĩ rất sâu sắc từ Pamela Nadash và D. Gregg Doyle. Ngài Doyle còn đào sâu thêm vấn đề: nhiều ô tô đòi hỏi bãi đỗ xe phải rộng, vì cần bãi đỗ xe rộng nên các cửa hàng bách hóa buộc phải chuyển ra các vùng ngoại ô nơi giá đất rẻ hơn; cửa hàng bách hóa xa hơn đồng nghĩa với đi

lại tốn thời gian hơn; chuyển đi lâu hơn khiến người mua hàng tranh thủ chất nhiều hàng hóa hơn và đi mua sắm ít thường xuyên hơn.

Giải thưởng cho email hay nhất dành cho Kevin Postelwaite, anh đã gửi cho tôi tổng cộng mười một giả thuyết, bao gồm những giả thuyết sau: có lẽ giỏ hàng ngày càng bền chắc hoặc khó trộm cắp hơn, biến giỏ hàng lớn thành một món đầu tư có lợi hơn đối với các cửa hàng. Có lẽ ngày nay mọi người phung phí thức ăn nhiều hơn trước kia (vì chúng ta đã giàu lên vô khối so với ngày xưa). Có lẽ (lại vì chúng ta đã giàu lên), mọi người đang thay thế các hàng hóa – nước soda và nước quả đóng hộp thay cho nước máy;

tã giấy dùng một lần thay cho tã vải có thể tái sử dụng được. Có lẽ công nghệ chụp quét cũng có liên quan ít nhiều. Có lẽ mọi người từng dắt díu cả bầy con cùng đi mua sắm và để mỗi đứa đẩy một xe hàng; nhưng giờ bọn trẻ ở trường mẫu giáo, nên một người lớn đi mua hàng cần một chiếc giỏ đựng hàng thật bự.

Như vậy, giả thuyết của Susan Provan – rằng mọi người cần giỏ hàng lớn hơn vì dắt theo nhiều trẻ con hơn – đối đầu với giả thuyết của Kevin Postelwaite – rằng mọi người cần giỏ hàng lớn hơn vì dắt theo ít trẻ con hơn.

Rất nhiều giả thuyết trong số đó có khả năng đúng. Nhưng tôi vẫn có thể chỉ ra

rất nhiều giả thuyết mà tôi biết chắc là sai. Nên nhớ rằng không phải chúng ta đang cố gắng giải thích tại sao giỏ hàng lại to, mà là tại sao chúng ngày càng to. Tất cả các giả thuyết liên quan đến những lợi ích của giỏ hàng lớn – có chỗ để túi, có chỗ cho trẻ con ngồi, có chỗ để danh sách hàng cần mua – đều sai cả trừ phi chúng đi kèm với các luận điểm giải thích tại sao những khoảng không đó lại có giá trị hơn trong thời điểm hiện nay so với vào năm 1970.

Học được cách nhận biết những giả thuyết tồi là một kỹ năng quý giá. Nó cũng là một kỹ năng hiếm có. Cứ thử nhìn những kẻ ngớ ngẩn kêu ca về giá xăng dầu mà xem.

Khi giá cả nhảy vọt, không biết bao nhiêu người mù tịt về kinh tế trên khắp thế giới thấy ngay đó là bằng chứng của lũng đoạn hay quyền lực độc quyền của các công ty dầu. Thực chất những đợt tăng giá dữ dội là bằng chứng cho thấy điều hoàn toàn ngược lại. Các nhóm độc quyền và công ty độc quyền tự nhiên chẳng phải chờ đến khi có thay đổi trong cung cầu mới đẩy giá lên; họ bóp nặn người tiêu dùng đến cùng quanh năm suốt tháng. Chắc chắn thay đổi trong cung cầu cũng tạo ra độ trễ nhất định, vì vậy giá cả vẫn dao động – song chỉ một là khoảng tương đối nhỏ.

Một công ty độc quyền luôn có các khách hàng rất nhạy cảm với giá cả – vì nếu họ

không nhạy cảm với giá cả, thì công ty sẽ đẩy giá lên cao mãi, tới chừng nào họ phản ứng với giá thì thôi. Do đó, ngay cả khi các điều kiện thị trường thay đổi, một công ty độc quyền cũng khó có thể tăng giá thêm nhiều. Những dao động mạnh về giá là bằng chứng của cạnh tranh. (Thật tình cờ, giá sách giáo khoa phổ thông cũng diễn biến y như vậy.)

Lần tới nếu có ai nói với bạn rằng đích thị độc quyền nhóm đã gây ra tăng giá xăng dầu vào mùa hè, cứ hỏi anh ta xem cái gì đã giữ giá xăng dầu ở mức thấp suốt mùa đông. Câu trả lời đúng hẵn là cạnh tranh đã kìm giữ giá cả.

Lý do làm cho mọi người hiểu sai vấn đề là vì họ không phân biệt được sự khác nhau giữa giá *cao* và giá *tăng* – cũng như Ralph Nader và một số sinh viên của tôi đã không phân biệt được sự khác nhau giữa giỏ hàng *cỡ lớn* và giỏ hàng *có kích cỡ ngày càng lớn*. Tôi bắt các sinh viên phải suy nghĩ thật kỹ về vấn đề giỏ mua hàng để về sau họ khỏi nói ra những câu ngớ ngẩn về giá độc quyền.

Chẳng phải mỗi giỏ hàng to ra đâu. Mà cả những người đẩy nó nữa.

Lấy người dân Georgia làm ví dụ.
Georgia là quê hương của bánh ngô, thịt

nướng, bánh đào, và rất rất nhiều người to béo – chính xác là có tới 21,1% dân cư mắc bệnh béo phì. Mười năm trước, bánh ngô, thịt nướng, và bánh đào cũng vẫn thơm ngon như ngày nay, nhưng chỉ có 9,5% dân cư Georgia bị béo phì. Cái gì đã thay đổi ở đây?

Bất cứ nhân tố nào thay đổi, nó cũng thay đổi ở khắp mọi nơi. Bệnh béo phì gia tăng chóng mặt trong mọi nhóm tuổi, mọi màu da, ở cả hai giới, và tại tất cả các bang trong Hợp chủng quốc. Khu vực có lắm người thừa cân nhất vẫn là miền Nam: bốn trong năm bang có nhiều dân béo phì nhất đều tọa lạc bên dưới Đường Mason-Dixon. Song bước *tăng trưởng* vượt bậc của nạn béo phì trong thời gian

gần đây lại lan ra toàn đất nước, dẫn đầu là bang Georgia và theo sát phía sau có bang New Mexico, Virginia, California, và Vermont. Năm 1991, chỉ có hơn 12% dân số toàn quốc bị béo phì; thì nay, sau tám năm, con số này đã nhảy lên gần 20%.

Để xem liệu bạn có phải là một thành viên của trào lưu đó không, hãy bình phương chiều cao của bạn (tính bằng inch) lên, rồi lấy kết quả nhân với 4,25%. Nếu cân nặng của bạn vượt quá con số này, bạn đã bị béo phì. Để xem bạn có bị quá cân hay không, chỉ cần lấy kết quả nhân với 3,5% thay vì 4,25%.

Vậy điều gì đã thay đổi trong vòng một

thể kỷ qua? Có một thứ thay đổi, đó chính là kích cỡ phần ăn ở các cửa hàng McDonald's. Vào năm 1970, McDonald's chỉ phục vụ suất khoai tây chiên với một cỡ duy nhất; ngày nay phần ăn cỡ đó được gọi là “nhỏ.” Về sau, họ cho ra mắt một cỡ mới và gọi nó là “lớn”; ngày nay cỡ đó được gọi là “vừa”. Vẫn có một cỡ mới lớn hơn, gọi là cỡ lớn, song chỉ ít là cho tới gần đây, bạn đã không phải bằng lòng với mỗi cỡ đó thôi – bạn luôn có thể tiến một bước xa hơn và nâng nó lên bậc “cỡ siêu lớn”.

Có phải chúng ta béo lên vì bị nhồi nhét thêm quá nhiều đồ ăn thức uống hay không? Đừng vội mừng: phần ăn lớn hơn không nhất thiết đồng nghĩa với bữa ăn

lớn hơn. Khi phần ăn còn nhỏ, bạn có thể mua hai phần và xơi cả; ngày nay khi một phần ăn đã to vật vữa, bạn có thể mua một phần ăn cỡ siêu lớn để cả nhà cùng ăn. Xác suất xảy ra những tình huống như vậy là bao nhiêu? Chúng ta hoàn toàn không nắm được.

Và kể cả khi người dân thời nay *đang* ăn nhiều khoai tây chiên hơn, thì vẫn còn đó câu hỏi cái gì có trước: gà viên chiên hay trứng Muffin; bữa ăn lớn gây béo phì hay béo phì kéo theo bữa ăn lớn? Phải chăng vào một ngày đẹp trời nọ McDonald's chợt nảy ra âm mưu vô béo chúng ta hay chỉ vì các kết quả điều tra thị trường của họ cho thấy các khách hàng to béo hơn muốn có phần ăn lớn

hơn? Tôi đặt tiền vào cửa sau. Nói cho cùng, có lẽ McDonald's của ngày nay cũng chỉ tham lam như McDonald's hồi năm 1970 thôi, vì vậy nếu ngày xưa chúng ta muốn có phần ăn cỡ siêu lớn, hẳn chúng ta đã được thỏa mãn rồi. Như thế có nghĩa là chúng ta vẫn phải tìm hiểu xem tại sao ngày nay mọi người lại *chọn* con đường béo lên so với trước đây.

Còn thứ gì thay đổi nữa nhỉ? Có một hướng khác đây: mười năm trước, bạn thậm chí chẳng thể đọc nổi một tờ báo địa phương nếu không chịu lê xác ra các sạp báo, hoặc chí ít là hộp thư; ngày nay bạn có thể lướt qua tất cả các tờ báo lớn trên thế giới khi ngồi trên chính chiếc

ghé bạn vẫn ngồi để làm việc, rồi tán dóc với bạn bè, và thực hiện phân nửa trong tổng số các cuộc mua sắm cần thiết. Có phải Bill Gates đã khiến chúng ta tăng cân không?

Thực tế lại chỉ ra điều ngược lại: tình trạng béo phì có xu hướng phổ biến nhất tại những bang có tỷ lệ sở hữu máy vi tính thấp nhất, và điều này vẫn đúng ngay cả khi bạn giữ nguyên biến thu nhập. Và *tăng trưởng* về tỷ lệ người dân bị béo phì có xu hướng đạt mức cao nhất ở những bang có *tăng trưởng* về tỷ lệ người dân sở hữu máy vi tính thấp nhất. Như vậy, các bằng chứng đều chống lại giả thuyết máy-vi-tính-là-vũ-khí-của-quỹ-dữ. Thay vào đó, dường như chính

máy vi tính lại giúp chúng ta giữ được phom người mảnh mai – có thể vì chúng ta quá mải mê với nó tới quên cả ăn, hoặc chúng ta đốt cháy vô khối calo trong những cơn cầu giận âm thầm mỗi lần hệ thống gặp trục trặc.

Thế còn thói quen hút thuốc lá thì sao? Gần đây rất nhiều người đã bỏ thuốc lá, và có lẽ việc làm này đã khiến họ béo lên. Nhưng các con số thì lại nói điều khác hẳn. Đúng là ở hai mươi lăm bang nơi tỷ lệ người hút thuốc sụt giảm trong suốt những năm 1990, tỷ lệ người mắc bệnh béo phì tăng 55% - song ở hai mươi lăm bang còn lại nơi tỷ lệ người hút thuốc gia tăng, tỷ lệ người mắc bệnh béo phì tăng còn mạnh hơn, những 59%.

Bang Minnesota, nơi số lượng người hút thuốc tèo tóp đi nhanh hơn bất kỳ nơi nào khác, chỉ xếp hạng 38 xét theo tăng trưởng trong tỷ lệ người béo phì. Bang New Mexico, dẫn đầu toàn quốc về số người hút thuốc mới, lại chễm chệ ở ngay vị trí thứ hai.

Còn điều gì thay đổi nữa không nhỉ? Thu nhập đã tăng, nhưng nhân tố này có tác động theo cả hai hướng: nhờ giàu có hơn, chúng ta có thể mua thêm nhiều thức ăn, song chúng ta cũng có thể mua những thức ăn chất lượng hơn và trả tiền để tham gia các câu lạc bộ sức khỏe tốt hơn nữa. Khi cân đối lại, không có tương quan đáng kể nào về mặt thống kê (theo cả hai hướng) giữa thay đổi trong thu

nhập và thay đổi trong tỷ lệ người mắc bệnh béo phì.

Còn điều gì thay đổi nữa? Điều gì xảy ra vào đầu thập kỷ 1990 lại có khả năng châm ngòi cho một cơn đại dịch béo phì nữa? Phải chăng sự xuất hiện của Rush Limbaugh đã khiến béo phì trở thành một cái mốt hợp thời? Hay chính người Mỹ với Đạo luật Bảo vệ người tàn tật đã giúp béo phì không còn là một đặc điểm bất lợi trên thị trường lao động nữa?

Thế còn điểm này thì sao? Những năm 1990 chứng kiến không riêng gì sự xuất hiện của Rush Limbaugh, mà cả sự xuất hiện của những phương thuốc thực sự kỳ diệu như Pravachol và Lipitor, những vị

cứu tinh có thể nhanh chóng cắt giảm lượng cholesterol trong máu và kéo dài tuổi thọ của bạn. Với những tiến bộ y học như vậy, ai còn cần giữ eo nữa? Dĩ nhiên béo phì vẫn có hại cho bạn – nhưng nó không còn có hại cho bạn *như* trước kia nữa. Cái giá của béo phì (được đo lường bởi những nguy cơ đối với sức khỏe) đã giảm, vì vậy những người tiêu dùng lý trí sẽ chọn nó nhiều hơn.

Với thành công của Dự án hệ gen người, những tiến bộ xa hơn có lẽ chỉ còn cách một tầm tay với, khiến béo phì càng trở thành một món hời hơn. Những vòng eo ngày càng to ra của thời đại ngày nay có lẽ không phản ánh gì hơn ngoài một kỳ vọng hết sức lý trí rằng những tiến bộ

của tương lai sẽ đủ sức đẩy lùi bệnh tim.

Nếu bạn không thích lý do đó, thì còn một lý do khác nữa: chúng ta đang sống trong kỷ nguyên của thực phẩm với hàm lượng chất béo thấp. Với một phần ăn có lượng calo thấp hơn, ăn thêm nhiều phần ăn hơn có vẻ là một hành động hợp lý. Hiệu ứng ròng có thể là tăng cân, cũng có thể là giảm cân.

Nếu một viên kem Ben and Jerry's ăn vào buổi đêm làm bạn tăng thêm 5 cân, có thể bạn sẽ quyết định rằng làm vậy thật không đáng. Song nếu một viên kem có hàm lượng chất béo thấp ăn vào buổi đêm làm bạn tăng thêm 2,5 cân, có lẽ đó là một sự đánh đổi có thể chấp nhận

được. Vì vậy khi kem có hàm lượng chất béo thấp xuất hiện trên thị trường, một con người hoàn toàn lý trí rất có thể quyết định sẽ béo lên. Dĩ nhiên, có cả những người khác cũng chẳng kém phần lý trí quyết định sẽ gầy đi. Như vậy hiệu ứng rỗng của thực phẩm có hàm lượng chất béo thấp có thể là tỷ lệ người mắc bệnh béo phì giảm đi hoặc tăng lên.

Dù sao đó cũng chỉ là giả thuyết của tôi, hoặc nói đúng hơn là cặp giả thuyết của tôi: đại dịch béo phì khởi phát do tác động cộng gộp của tiến bộ y học và thực phẩm với hàm lượng chất béo thấp. Tôi không dám chắc là mình đúng, song biện giải kiểu đó vẫn còn hợp lý hơn là đổ hết tội lỗi cho McDonald's.

Có một thực tế kỳ quặc thế này: tại các nước công nghiệp, tình trạng thất nghiệp và sở hữu nhà ở luôn song hành.

Ở Thụy Sĩ, đất nước với khoảng 1/4 dân cư sở hữu căn nhà mình đang ở, tỷ lệ thất nghiệp chỉ là 2,9%. Ở Tây Ban Nha, nơi tỷ lệ sở hữu nhà ở cao gấp ba lần bình thường, tỷ lệ thất nghiệp leo lên tận con số ngất ngưỡng là 18,1%. Tỷ lệ sở hữu nhà ở của Phần Lan nằm ở khoảng giữa của Thụy Sĩ và Tây Ban Nha, và tỷ lệ thất nghiệp cũng xếp ở mức thấp-tới-vừa: 4,1%.

Hình mẫu tương tự cũng xuất hiện bất cứ khi nào bạn so sánh các quốc gia (như Tây Ban Nha và Thụy Sĩ) hoặc các khu

vực nhỏ hơn (như Đông Anglia và Yorkshire, hay Iowa và Nevada). Nó xuất hiện kể cả khi bạn xem xét từng thời điểm nhất định hoặc nghiên cứu các xu hướng kéo dài suốt nhiều thập kỷ.

Tính trung bình, cứ tăng 10% tỷ lệ người được sở hữu nhà ở đi liền với tăng 2% tỷ lệ thất nghiệp. Con số đó tương ứng với một phần đáng kể trong tổng số người ăn không ngồi rồi của cả thế giới này.

Giáo sư Andrew Oswald thuộc Đại học Warwick, người đầu tiên chú ý đến hiện tượng này, tin rằng sở hữu nhà ở *dẫn đến* thất nghiệp bởi nó bó buộc con người về mặt địa lý. Những người chủ sở hữu nhà không có công ăn việc làm sẽ chỉ tìm

kiểm việc làm quanh khu vực anh ta sống; còn những người thuê nhà không có công ăn việc làm sẵn lòng chuyển tới bất cứ nơi nào có việc làm.

Giả thuyết này có thể kiểm định được, vì nó dự báo rằng các chủ sở hữu nhà ở phải gánh chịu những giai đoạn thất nghiệp *dài hơn*, chứ không phải những giai đoạn thất nghiệp *thường xuyên hơn*. Và trên thực tế, giả thuyết của Oswald đã vượt qua được ít nhất là một phiên bản của phép kiểm định nói trên: khi tỷ lệ sở hữu nhà ở tăng dần trong vài thập kỷ vừa qua, khoảng thời gian thất nghiệp đã tăng lên nhưng tần suất mất việc chỉ biến đổi rất ít.

Có lẽ phép nhân quả này thực chất vận động theo chiều ngược lại. Có lẽ tỷ lệ thất nghiệp cao đã kéo theo tỷ lệ sở hữu nhà ở cao. Mark Bils, người đồng nghiệp thiếu lễ độ của tôi, đã chỉ ra rằng nếu bạn mất việc, bạn sẽ dành nhiều thời gian ở nhà, vì thế bạn sẽ muốn tậu một căn nhà xinh xắn. Đáng tin hơn nữa, ta có thể tưởng tượng rằng khi công ăn việc làm ngày càng ít ỏi, người thuê nhà phải dọn đi, chỉ còn mỗi chủ nhà ở lại. Mặt trái của vấn đề là ở chỗ những khu vực đang phát triển bùng nổ thường thu hút rất nhiều dân cư mới, những người chỉ muốn thuê một nơi trú ngụ trong thời gian ngắn.

Hoặc có thể sở hữu nhà ở và thất nghiệp cũng giống như cây tầm gửi và rượu

trứng, hai thứ có xu hướng xuất hiện cùng lúc mà chẳng cái gì dẫn đến cái gì cả. Vậy thì cái gì đã đóng vai trò trong tiệc Giáng Sinh, lực lượng nền tảng là nguyên nhân khởi phát của cả hai thứ đó? Các ứng cử viên dễ thấy nhất là tuổi tác và của cải, biến nào trong số này cũng có thể làm tăng cả tỷ lệ sở hữu nhà ở và tỷ lệ thất nghiệp dài hạn (những người trẻ tuổi và người nghèo thường tích cực tìm kiếm việc làm hơn.)

Alan Stockman, vị đồng nghiệp hay hoài nghi của tôi, đề xuất một lý do khác, cụ thể là môi trường pháp lý. Anh chỉ ra rằng khi các nhà chức trách vẽ ra đủ thứ luật lệ rườm rà, họ có xu hướng tác động tiêu cực lên đồng thời cả thị trường thuê

mướn nhà đất và thị trường việc làm. Thử xét thị trường nhà đất tại thành phố New York, nơi giá cho thuê các căn hộ đều đắt cắt cổ. Lý do chủ yếu là vì các luật định về nhà đất đã biến việc tống cổ một vị khách thuê nhà khó chịu trở thành một “nhiệm vụ bất khả thi”, vì vậy các chủ nhà thường e dè không dám tùy tiện cho người lạ thuê nhà. Cùng lúc đó, luật lao động lại gây ra muôn vàn khó khăn cho quá trình sa thải một nhân viên kém, do đó, lẽ dĩ nhiên các chủ thuê lao động cũng tỏ ra thận trọng hơn khi tuyển mộ.

Hoặc có lẽ chính những con số bị sai sót bởi một khuynh hướng vô hình nào đó đã chi phối cả quy trình thu thập dữ liệu. Có thể khi tính số lượng người thất nghiệp,

họ rất dễ bỏ qua một người thuê nhà trong thời gian ngắn nhưng lại khó bỏ qua một chủ sở hữu nhà.

Nếu Oswald nói đúng, thì phần lớn những người thất nghiệp trên thế giới là nạn nhân của việc sở hữu nhà ở – thật chẳng khác nào một lời chỉ trích thú vị trước thực tế rằng việc sở hữu nhà ở nhận được hỗ trợ từ chính phủ của hầu khắp các quốc gia châu Âu.

Nhưng như thế cũng chưa chứng tỏ được rằng sở hữu chính ngôi nhà bạn đang sống là chuyện xấu. Thất nghiệp có khi chỉ là cái giá rẻ phải trả để đổi lấy sự an cư, nhất là khi nó có liên quan đến bọn trẻ.

Nếu gia đình bạn chuyển đi đúng thời điểm giữa năm học của bạn (trong độ tuổi 6 - 15), cơ hội tốt nghiệp phổ thông của bạn giảm đi 16%. Cơ hội bạn sẽ rơi vào cảnh “tê liệt về mặt kinh tế” (không được học hành và không có nghề nghiệp) ở tuổi 24 tăng thêm 10%. Và, nếu bạn thuộc giới nữ, cơ hội vượt qua giai đoạn tuổi teen mà không một lần sinh con ngoài giá thú giảm đi 6%.

Tuy nhiên, lại một lần nữa, nguyên nhân tại sao vẫn còn chưa sáng tỏ. Robert Haveman và Barbara Wolfe, hai nhà xã hội học công bố những số liệu thống kê nói trên, đã phát hiện ra rằng những kết quả đó vẫn tồn tại ngay cả khi bạn đã giữ nguyên các biến thu nhập, chủng tộc, tôn

giáo, quy mô gia đình, tình trạng khuyết tật, và tình trạng công việc của người mẹ. Vì vậy, bạn không thể lý giải ngay các thực tế đó bằng một lý do đơn giản kiểu như “các gia đình phải chuyển đi thường nghèo khổ, và trẻ con nhà nghèo thường thất bại trên đường đời.” Dù sao, chỉ lý do đó thôi cũng còn lâu mới giải thích được hiện tượng chuyển nhà gây ra những tác động tiêu cực. Vậy đâu mới là nguyên nhân đích thực?

Tôi không biết tại sao trẻ em phải chuyển nhà lại học hành bết bát như vậy; tôi không biết tại sao những người chủ sở hữu nhà lại dễ bị thất nghiệp đến thế; tôi không biết tại sao chúng ta lại phát tướng thế này và tôi cũng chẳng biết tại sao giờ

mua hàng của chúng ta lại to đến nhường
ấy. Thật không dễ gì để luận ra nguyên
nhân từ hệ quả. Song – như tôi sẽ cố
gắng chứng minh trong các chương tiếp
theo – việc làm này không phải lúc nào
cũng là bất khả thi.

10. Ôi không! Là con gái!

Nếu bạn muốn gìn giữ cuộc hôn nhân của mình, thì ba từ đáng được xếp vào hàng dở nhất bạn có thể nghe thấy là: “Là con gái.” Trên khắp thế giới này, con trai giúp hôn nhân bền vững lâu dài, còn con gái thì phá vỡ nó.

Một người Mỹ với một mụn con gái có nguy cơ ly dị cao hơn 5% so với một người Mỹ với một mụn con trai. Càng có nhiều con gái, hiệu ứng càng mạnh thêm: các cặp vợ chồng có ba đứa con gái phải đối mặt với nguy cơ ly dị cao hơn gần

10% so với các cặp vợ chồng có ba đứa con trai. Ở Mexico và Colombia, khoảng cách này còn lớn hơn; ở Kenya còn lớn hơn nữa. Ở Việt Nam thì khủng khiếp: các cặp vợ chồng có một con gái dễ tan đàn xẻ nghé hơn các cặp vợ chồng có một con trai tới 25%.

Hai nhà kinh tế học Gordon Dahl và Enrico Moretti đã thu thập các số liệu trên từ hơn ba triệu quan sát dân số. Dĩ nhiên, tương quan chưa hẳn hàm chứa quan hệ nhân quả. Song trong trường hợp này có lẽ là có. Lý do đây.

Chọn ba triệu người, đưa đồng xu cho họ tung, và chia họ thành hai nhóm dựa trên kết quả tung đồng xu. Về mặt thống kê hai

nhóm sẽ giống hệt nhau – thu nhập trung bình giống nhau, trí tuệ trung bình giống nhau, chiều cao trung bình giống nhau. Đó gọi là *quy luật số lớn*, và nó phát huy được tác dụng nhờ hai lý do – thứ nhất, quy mô mẫu cực lớn, và thứ hai, việc tung đồng xu hoàn toàn ngẫu nhiên.

Giờ bạn lại làm y như vậy, phân chia ba triệu người bạn vừa chọn theo giới tính của đứa con út của họ. Điều tương tự lại xảy ra – các cặp vợ chồng có con trai về mặt thống kê cũng giống hệt các cặp vợ chồng có con gái, vì bạn vẫn có quy mô mẫu cực lớn và vì giới tính của đứa trẻ cũng có tính ngẫu nhiên như việc tung đồng xu vậy. Hai nhóm sẽ có những áp lực tài chính trung bình như nhau, khoảng

cách trung bình về mặt cảm xúc như nhau, và số lần phản bội bạn đời trung bình như nhau. Tất cả những gì còn phải giải thích sự khác biệt trong tỷ lệ các vụ ly hôn là giới tính của bọn trẻ.

Tỷ lệ giới tính, không như việc tung đồng xu, không hoàn toàn là năm mươi – năm mươi (các bé trai chiếm khoảng 51% tổng số ca sinh nở), song như vậy cũng không sao. Nó chỉ có nghĩa rằng một trong hai nhóm cực đông nhỉnh hơn nhóm còn lại. Nó không thay đổi được thực tế rằng hai nhóm giống hệt nhau về mặt thống kê.

Như vậy, trong trường hợp này sự tương quan thực sự hàm chứa quan hệ nhân quả

- *trừ phi* tôi đã nhầm về chuyện giới tính có tính ngẫu nhiên. Nhưng tại sao nó lại không như vậy? Tại sao những người có cuộc hôn nhân không hạnh phúc lại có số con gái thiếu cân đối? Chà, có thể một nhân tố thứ ba đồng thời tác động đến hạnh phúc hôn nhân của bạn và giới tính của con bạn. Cứ cho là thế, vậy thì nhân tố thứ ba đó có thể là cái gì đây?

Một ứng cử viên là địa vị. Tất cả các tổng thống của Mỹ có số con trai tổng cộng nhiều gấp rưỡi số con gái (95 so với 63). Dễ thấy hơn nữa – vì quy mô mẫu lớn hơn gấp nhiều lần – tất cả những người góp tên trong danh sách *Ai là ai* có tổng số con trai nhiều hơn tổng số con gái 15%. (Số liệu sau tôi dựa vào xác

nhận của nhà sinh học Robin Baker trong cuốn sách của ông *Sperm Wars* (tạm dịch: Chiến tranh tinh trùng).

Tại sao các ông bố bà mẹ có địa vị cao lại có nhiều con trai hơn? Có lẽ vì những đứa con trai có địa vị cao có thể sinh cho bạn rất nhiều cháu chắt (Baker lấy ví dụ là hoàng đế Morocco, ông có tới 888 đứa con). Một đứa con gái sẽ rất ít có khả năng sinh cho bạn số cháu chắt đạt đến mức trung bình. Mặt khác, các cậu con trai có địa vị thấp thường ra đi mà không có một mụn con nối dõi nhiều hơn hẳn các cô con gái có địa vị thấp. (Nhìn chung, con trai và con gái có số lượng con cháu bằng nhau – chắc chắn là thế, thì mỗi đứa trẻ phải có một bố và một

mẹ. Song các cô con gái thì tập trung quanh mốc trung bình, còn các cậu con trai thì phân tán ở cả hai cực.)

Vì vậy, nếu bạn muốn có thật nhiều cháu chắt (và dù bạn có muốn hay không, thì gen của bạn vẫn muốn), bạn sẽ muốn sinh con trai nếu bạn đang ngự ở gần đỉnh của bậc thang địa vị, nhưng sẽ là con gái nếu vị trí của bạn gần với đáy hơn.

Vậy đâu là cơ chế giúp mang lại kết quả này? Một ý kiến đến từ các nhà sinh học – và cũng là một ý kiến tỏ ra có lý trong mắt một nhà kinh tế học – là cơ thể người phụ nữ mang thai, khi quyết định sẽ đầu tư bao nhiêu nguồn lực để nuôi dưỡng bào thai, đã tự động tính toán cả địa vị

của bố mẹ và giới tính của bào thai. Các bà mẹ có địa vị cao chăm chút bào thai nam nhiều hơn; các bà mẹ có địa vị thấp lại nuôi dưỡng bào thai nữ cẩn thận hơn; những bào thai được săn sóc tốt hơn có khả năng sống sót khi sinh nở cao hơn.

Liệu quá trình có bản chất không tự chủ là nuôi dưỡng một bào thai có thể hô ứng với thông tin có ý thức về địa vị hay không? Chắc chắn là có, hiện tượng này vẫn xảy ra thường xuyên. Đồ mờ mờ vì sợ là một quá trình không tự chủ, và nó dễ dàng bị kích thích bởi nỗi sợ hãi có ý thức khi một con hổ tiến gần. Cơ bản hơn, câu hỏi nên dành bao nhiêu nguồn dưỡng chất để nuôi nấng một bào thai là một trong những vấn đề kinh tế quan

trọng nhất mà cơ thể nữ giới từng phải đối mặt. Tại sao nó lại lơ đi một thông tin quan hệ như thế này khi đang phải đưa ra một quyết định trọng đại như vậy?

Vì vậy, đằng sau nhận định rằng các cặp vợ chồng có địa vị cao có nhiều con trai hơn hàm chứa cả chứng cứ thực tế và ít nhiều điểm đáng tin cậy. Nếu các cặp vợ chồng có địa vị cao cũng có xu hướng gìn giữ hôn nhân tốt hơn, có lẽ chúng ta đã có một kiến giải mới về các số liệu thống kê tình trạng ly hôn.

Một ứng cử viên khác cho vị trí “nhân tố thứ ba” là tâm lý căng thẳng. Ở rất nhiều loài động vật, những nhóm vật chịu nhiều căng thẳng sinh ra số con cái nhiều bất

thường. Thậm chí còn có cả bằng chứng cho thấy hiện tượng tương tự cũng xảy ra ở người. Ở Đông Đức, trong những năm tháng hỗn loạn sau mùa thu 1989 và giai đoạn quá độ đau khổ tiến lên kinh tế thị trường, tỷ lệ thất nghiệp đạt mức cao chưa từng có trong lịch sử, và cả tỷ lệ bé gái được sinh ra cũng vậy. (Mặt khác, trong thời gian diễn ra Đại suy thoái, không có thay đổi nào về tỷ lệ giới tính có thể mang ra để so sánh.) Nếu sự căng thẳng là nguyên nhân của cả ly hôn và con gái, thì có lẽ con gái không gây ra ly hôn.

Vấn đề giả thuyết tâm lý căng thẳng – và với giả thuyết địa vị, hay bất cứ giả thuyết tương tự nào bạn có thể dựng lên –

là không đáng tin cậy về mặt số học. Để giải thích dù chỉ là một mối tương quan nhỏ giữa con gái và ly hôn, bạn sẽ phải đặt ra những giả định khá cực đoan về tác động của tâm lý căng thẳng.

Ví dụ: Giả sử một nửa các cặp vợ chồng bị căng thẳng, họ có số con gái chiếm tỷ lệ 55% và có tỷ lệ ly hôn là 50%, còn những cặp vợ chồng không bị căng thẳng có số con gái chiếm tỷ lệ 45% và tỷ lệ ly hôn là 25%. Đó là những hiệu ứng quá mạnh (nhất là đối với tỷ lệ con trai/con gái) đến mức không thể tin nổi. Tuy nhiên, kể cả với giả định cao như vậy, chúng ta chỉ thu được tỷ lệ ly hôn là 36,25% đối với các cặp vợ chồng có con trai và 38,75% đối với các cặp vợ

chồng có con gái – chẳng phải là khác biệt lớn lắm. Vì vậy, giả thuyết tâm lý căng thẳng vẫn chưa đáng được gọi là thuyết phục.

Điều căn bản tôi muốn nói là trước khi định quy nguyên nhân của một mối tương quan cho một nhân tố thứ ba bí ẩn (hoặc không bí ẩn) nào đó, tốt hơn hết là bạn hãy lấy ra một tấm phong bì, lật mặt trái lên, và liệt kê ra vài con số rồi tính toán. Nếu các con số phải rất đặc biệt mới mong đem lại kết quả bạn muốn, thì có lẽ bạn cần một giả thuyết khác.

Nếu tâm lý căng thẳng và địa vị không thể giải thích được các số liệu thống kê,

chúng ta đành quay trở lại vạch xuất phát: con gái thực sự là nguyên nhân gây ly hôn. Khi tôi đưa những nội dung nói trên lên tạp chí *Slate*, một số lượng độc giả lớn đến điên rồ đã hăng hái viết thư gửi đến đề cho tôi hay rằng, mặc xác bằng chứng, họ không bao giờ tin rằng giới tính của con cái lại liên quan đến quyết định ly hôn.

Một trong những phản hồi tôi thích thú là của một bác sỹ vật lý trị liệu ở Iowa – nêu tên vị nữ độc giả này thật không tiện, nên cứ tạm gọi là “Bác sỹ Ngó ngẩn” đi – bà đã lớn tiếng phê phán tôi vì đã tán thành “quan điểm lỗi thời” rằng con cái *có thể* có liên quan *ít nhiều* đến chuyện ly hôn. Trừ phi nữ độc giả thân mến của

tôi đang sống ở hành tinh tên là Iowa thuộc một hệ mặt trời xa tít mù khơi nào đó, chứ không phải bang Iowa của nước Mỹ, còn không thì Bác sỹ Ngó ngẩn xúng đáng được trao giải bác sỹ vật lý trị liệu có óc quan sát kém nhất trong lịch sử nhân loại.

Dĩ nhiên con cái có ảnh hưởng tới quyết định ly hôn. Và trong một phạm vi nhỏ nhưng không phải không đáng kể, có vẻ như con gái gây ra nhiều vụ chia tay hơn con trai. Câu hỏi tiếp theo là tại sao.

Con của các cặp vợ chồng đã ly dị thường ở với mẹ, vì vậy câu hỏi thu hẹp lại là: tại sao các ông bố lại chịu tiếp tục cuộc hôn nhân vì con trai trong khi họ

không chịu tiếp tục cuộc hôn nhân vì con gái? (Hoặc, cách khác, tại sao các bà mẹ cố gắng chịu đựng để con trai có bố trong khi họ không làm điều tương tự vì các cô con gái?) Có phải các ông bố thích được ở bên con trai hơn không? Phải chăng các bậc cha mẹ cho rằng một cậu bé cần có một hình mẫu đàn ông? Có phải họ lo lắng các cậu bé sẽ khó lòng vượt qua những hậu quả từ một cuộc đổ vỡ? Hay họ tin rằng một cô bé bị tổn thương về mặt cảm xúc có lẽ không tội nghiệp bằng một cậu bé?

Dahl và Moretti tin rằng con trai giúp giữ gìn tổ ấm gia đình vì các cặp vợ chồng thích con trai hơn. Dĩ nhiên, điều này lại làm dấy lên câu hỏi: liệu có *thật*

là các cặp vợ chồng thích con trai hơn không? Đương nhiên chúng ta đều biết rõ câu trả lời ở Trung Quốc, với lịch sử chưa có điểm dừng về tình trạng nhiều bé gái bị giết chết ngay từ khi mới chào đời. Còn ở Mỹ thì sao?

Bằng chứng đầu tiên của Dahl và Moretti đây: phụ nữ đã ly dị sống với con gái ít có xu hướng tái giá hơn hẳn so với các phụ nữ đã ly dị nhưng sống với con trai. Con gái không chỉ làm giảm xác suất tái hôn; chúng còn giảm xác suất một cuộc hôn nhân thứ hai, nếu có cơ hội xảy ra. Rõ ràng, con gái là một trở ngại trên thị trường tái hôn, điều này cho chúng ta biết rằng các ông chồng tiềm năng thích vợ có con riêng là con trai hơn.

Hoặc có thể không phải vậy. Có thể nó chỉ cho chúng ta biết rằng các bà mẹ không muốn đem con gái mình ra làm mồi cho ông bố dượng độc ác. Vì vậy, các số liệu thống kê về tình trạng tái hôn có vẻ hàm chứa nhiều ý nghĩa, nhưng tôi vẫn không chắc được ý nghĩa đó là gì.

Nhưng có những bằng chứng dễ thấy hơn, dựa trên những cuộc hôn nhân cưỡng ép do “ăn cơm trước kẻng”: xét một đôi nam nữ chưa kết hôn điển hình đang đón chờ một đứa con sắp ra đời. Giả sử họ đi siêu âm, công nghệ này thường giúp phát hiện sớm giới tính thai nhi. Hóa ra các đôi nam nữ dễ đi đến hôn nhân hơn nếu đứa trẻ là con trai. Rõ ràng, đối với các ông bố còn chưa bị trói buộc bởi tờ

hôn thú, viễn cảnh được chung sống với vợ và một cậu con trai hấp dẫn hơn hẳn so với viễn cảnh được chung sống với vợ và một cô con gái.

Lại một lần nữa, hiệu ứng tỏ ra rất mạnh ở Mỹ, và còn mạnh hơn ở những nơi khác. Ở Mỹ, Colombia, hoặc Kenya, một cặp vợ chồng đã có ba cô con gái thường có xu hướng cố sinh thêm một đứa con nữa nhiều hơn một cặp vợ chồng đã có ba cậu con trai tới 4%; ở Mexico con số này tiến sát ngưỡng 9%, và ở Việt Nam là 18%. Ở Trung Quốc, trước khi chính sách một con được đưa vào thực thi năm 1982, con số trên đạt mức kỷ lục, 90%!

Mặc dù không nhắc đến, nhưng còn có

một bằng chứng khác củng cố thêm giả thuyết “các cặp vợ chồng thích con trai hơn” của Dahl và Moretti: các văn phòng con nuôi gần như đồng loạt công bố rằng nhu cầu đối với con gái nuôi lớn hơn. Đó đích thị là thứ bạn kỳ vọng trong một thế giới nơi các cặp vợ chồng thích con trai hơn. Trong thế giới này, các cậu bé chỉ bị đem cho làm con nuôi chỉ khi chúng có vấn đề gì đó trầm trọng, còn rất nhiều cô bé bị đem cho làm con nuôi chỉ vì là con gái. Vì vậy, nếu tôi mong muốn nuôi một đứa trẻ khỏe mạnh, thông minh, dĩ nhiên tôi sẽ chọn một đứa con gái: tôi hy vọng rằng trong số trẻ được mang ra làm con nuôi, các bé gái nhìn chung khỏe mạnh và thông minh hơn các bé trai. Tôi vẫn chọn phương án này ngay cả khi tôi

thích con trai hơn con gái, chừng nào ưu tiên cho tiêu chí “thông minh và khỏe mạnh” của tôi còn mạnh hơn.

Vậy chốt lại là gì? Dahl và Moretti nhanh chóng thừa nhận rằng họ không tìm ra bằng chứng nào đáng được gọi là không thể chối cãi; nếu bạn đủ thông minh, có lẽ bạn cũng chế ra được vài nguyên nhân khác để biện giải cho những gì họ đã quan sát được. Họ lập luận rằng cách tự nhiên nhất để diễn giải các dữ liệu thu được là nhìn chung, các cặp vợ chồng thích con trai hơn con gái.

Khi tôi viết về những vấn đề này trên tờ *Slate*, rất nhiều độc giả khẳng khẳng không chịu tin các cặp vợ chồng thích

con trai hơn. Một số còn đưa ra các cách lý giải khác cho những số liệu thống kê tình trạng ly hôn, rất nhiều nguyên nhân trong số đó lấy cơ sở từ ngành sinh học tiến hóa. Sáng tạo nhất phải kể đến ý kiến của độc giả Todd Peters: những cậu bé thiếu lòng tự trọng thường e dè và kém hấp dẫn; những cô bé thiếu lòng tự trọng lại lẳng lơ, dâm đãng. Vì vậy, nếu bạn muốn có con đàn cháu đống, bạn phải nâng cao lòng tự trọng cho con trai (bằng cách gìn giữ hôn nhân) và giảm bớt lòng tự trọng của con gái (bằng cách ly hôn).

Rồiiii. Còn đây là một giả thuyết có vẻ thuyết phục hơn: các cặp vợ chồng thường cho rằng con trai cần thừa kế lớn

hơn con gái – có thể vì của cải khiến các cậu trai có lợi thế lớn hơn trong cuộc cạnh tranh giành bạn tình, hoặc vì các cậu trai dễ có những hành động mạo hiểm hơn. Nếu đó là điều họ nghĩ, thì cha mẹ của các cậu con trai sẽ nỗ lực nhiều hơn cha mẹ của các cô con gái hòng giữ đồng của cải của mình. Cụ thể hơn, họ sẽ né tránh ly hôn, vì ly hôn khá đắt đỏ.

Giả thuyết này không chỉ giải thích số liệu thống kê về tình trạng ly hôn, nó còn giải thích tại sao cha mẹ của các cậu con trai lại ít có xu hướng cố sinh thêm con: thêm một đứa trẻ là gia tài thừa kế lại bị chia nhỏ đi một ít.

Vì vậy, trong khi Dahl và Moretti tin

rằng con trai cải thiện chất lượng hôn nhân, thì giả thuyết thay thế này lại cho thấy rằng con trai khiến nỗi đau ly hôn càng thêm trầm trọng. Dù theo cách nào đi nữa, con trai vẫn giúp giữ gìn hôn nhân (và do đó, con gái, vì không phải là con trai, gây ra cảnh tan đàn xẻ nghé). Trong câu chuyện của Dahl – Moretti, một đứa bé trai là một phúc lành; còn trong câu chuyện thừa kế, chính đứa bé trai ấy lại là lời nguyên rủa – hoặc chí ít đe dọa sẽ trở thành lời nguyên rủa nếu cuộc hôn nhân đang đến hồi rạn nứt. Nếu đúng như vậy, thì chương này nên được đổi tên thành “Ôi không! Là con trai!”

11. Cái giá đắt đỏ của việc làm mẹ

Theo Joseph Conrad, “Làm một người phụ nữ là một nhiệm vụ vô cùng gian nan, vì nó chủ yếu là việc ứng phó với đàn ông.” Nó còn bao gồm việc phải đối mặt với những đánh đổi khó khăn giữa gia đình và sự nghiệp. Amalia Miller, một nhà kinh tế học trẻ tuổi tại Đại học Virginia đã dành nhiều tâm huyết để nghiên cứu những đánh đổi đó.

Nhìn chung, một người phụ nữ ở độ tuổi đôi mươi sẽ tăng được thu nhập trọn đời của mình thêm 10% nếu cô ta hoãn sinh

con đầu lòng thêm một năm. Một phần căn nguyên là vì cô ta sẽ kiếm được mức lương cao hơn – khoảng chừng 3% – trong những năm tháng còn lại của cuộc đời; phần kia là bởi cô ta sẽ có nhiều giờ làm việc hơn. Với phụ nữ tốt nghiệp đại học, hiệu ứng này thậm chí còn mạnh mẽ hơn. Với phụ nữ có học vị giáo sư, hiệu ứng còn mạnh mẽ hơn nữa.

Vì vậy, nếu bạn sinh con đầu lòng ở tuổi 24 thay vì 25, bạn đã từ bỏ 10% tổng thu nhập của cả đời mình. Quá trình cắt giảm lương chia thành hai giai đoạn. Đầu tiên là một sự sụt giảm ngay lập tức, tiếp đó là tốc độ tăng lương chậm hơn – cho đến tận ngày bạn về hưu. Một phụ nữ 34 tuổi với một đứa con 10 tuổi sẽ (lại nhìn

chung) được hưởng tỷ lệ tăng lương (tính theo %) thấp hơn trên mức lương cơ bản thấp hơn so với một phụ nữ cũng thông minh sáng láng y như vậy nhưng có đứa con mới lên 9 tuổi. Thật đáng ngạc nhiên, có vẻ như không có hiệu ứng nào trong số trên được diệt bớt sau khi thông qua các điều luật về nghỉ phép vì lý do gia đình.

Làm thế nào Giáo sư Miller biết được những điều đó? So sánh lương bổng của những phụ nữ sinh nở ở các độ tuổi khác nhau thật không hề đơn giản. Một phụ nữ sinh con đầu lòng ở tuổi 24 có thể là tuýp người khác hẳn phụ nữ sinh con đầu lòng ở tuổi 25, và những điểm khác biệt đó có thể ảnh hưởng đến các khoản thu

nhập trong tương lai. Có lẽ người phụ nữ 24 tuổi đó ít tham vọng hơn. Hoặc tệ hơn (nếu xét từ góc độ nhiệm vụ phân tích cái gì đã dẫn tới cái gì), có lẽ người phụ nữ 24 tuổi lập gia đình sớm hơn chính vì cô ta đã thấy trước sự nghiệp của mình rồi sẽ chẳng sáng sủa gì.

Vì vậy, Giáo sư Miller đã làm một việc rất thông minh. Thay vì so sánh các bà mẹ 24 tuổi bất kỳ với các bà mẹ 25 tuổi bất kỳ, cô lại so sánh các bà mẹ 24 tuổi với *các bà mẹ 25 tuổi đã bị sảy thai hồi 24 tuổi*. Giờ thì đã có hai nhóm phụ nữ, các cá nhân thuộc hai nhóm này đều đưa ra lựa chọn về sinh nở như nhau, song một số người trong số đó lại có con đầu lòng muộn hơn do tình huống phát sinh

ngoài dự kiến. Đó là một so sánh công bằng hơn – và nó xác nhận sụt giảm 10% thu nhập.

Nhưng phép so sánh đó vẫn chưa hoàn hảo. Có lẽ sảy thai và lương bổng thấp có chung một nguyên do – sức khỏe kém chẳng hạn. Về điểm này, Giáo sư Miller có hai ý kiến hồi đáp. Thứ nhất, có vẻ như đa phần các ca sảy thai không liên quan đến vấn đề sức khỏe. Thứ hai, cực xác đáng.

Vì vậy, Giáo sư Miller đã tiến hành một thí nghiệm thứ hai cũng tương tự thí nghiệm thứ nhất về mặt thống kê. Hãy so sánh các bà mẹ 25 tuổi với các bà mẹ 24 tuổi đã thụ thai trong khi đang sử dụng

các biện pháp tránh thai. Giờ đã có hai nhóm phụ nữ, không có ai trong đó muốn có thai lúc 24 tuổi. Một số người vô tình có thai ngoài dự kiến, nhờ vậy chúng ta có được thứ gần như một thí nghiệm có kiểm soát.

Một lần nữa, thí nghiệm vẫn chưa hoàn hảo. Lỡ có thai khi đang kế hoạch có thể là một biểu hiện của tính bất cẩn, và tính bất cẩn có thể là một trở ngại nơi công sở. Chúng ta hãy thử lại thêm lần nữa. Chúng ta bắt đầu với một đám phụ nữ, những người cùng nói rằng họ đã cố gắng có thai từ khi mới 23 tuổi. Một số người thành công ở tuổi 24; số khác đạt ước nguyện ở tuổi 25. Trong chừng mực những thành công nói trên là ngẫu nhiên

(hoặc chí ít cũng không có nguồn gốc từ bất kỳ yếu tố nào ảnh hưởng tới lương bổng), chúng ta lại có một thí nghiệm có kiểm soát thứ ba.

Không có thí nghiệm nào trên đây – thí nghiệm sảy thai, thí nghiệm tránh thai, và thí nghiệm “cố gắng có thai” – là hoàn hảo, song cả ba cùng đưa lại một kết luận như nhau. Ba thí nghiệm không hoàn hảo cộng lại không bằng một thí nghiệm hoàn hảo, khi tất cả cùng cho ra một kết quả như nhau, chúng ta có thể ngã theo kết quả đó với ít nhiều tin tưởng. Trong trường hợp này, kết quả là việc làm mẹ sớm không chỉ tương quan với lương bổng thấp mà nó thực sự dẫn đến tình trạng này. Đó là mục tiêu chủ yếu mà

kinh tế học thực nghiệm hữu ích hướng đến – tìm những phương pháp sâu sắc và sáng tạo để phân biệt giữa tương quan và quan hệ nhân quả.

Mỗi lần tôi viết bài về đề tài thực nghiệm đăng trên tạp chí, các độc giả lại gửi email để “giải thích” rằng tương quan và quan hệ nhân quả không phải là một. Tin tôi đi, các nhà kinh tế học hiểu điều đó rõ lắm chứ. Nhắc nhở một nhà kinh tế học rằng tương quan không hàm chứa quan hệ nhân quả thật chẳng khác gì nhắc một nhà hóa học phải kiểm tra xem ống nghiệm đã sạch sẽ chưa. Các nhà kinh tế học chuyên nghiệp luôn luôn đề tâm đến vấn đề quan hệ nhân quả/tương quan, cũng như các nhà hóa học lành

nghề luôn sử dụng ông nghiệm sạch sẽ.
Amalia Miller lại tình cờ làm việc đó
cực kỳ bài bản.

Phần IV. Những câu hỏi lớn

Làm thế nào chúng ta phân biệt được đúng và sai, sự thật và ảo tưởng? Làm thế nào chúng ta quyết định được khi nào thì nên cứu một mạng sống và khi nào thì nên để một người ra đi? Đây là cách hiệu quả nhất để thể hiện lòng hảo tâm, và đây là cách hiệu quả nhất để giúp đỡ người nghèo? Và nhân tố nào ẩn chứa trong bản chất con người đã xui khiến những người ăn kiêng khóa chặt cánh cửa tử lạnh?

Trong những chương còn lại, tôi hy vọng có thể thuyết phục các bạn rằng các lập

luận kinh tế học có thể giúp làm sáng tỏ nhiều điều liên quan tới những câu hỏi nói trên, mặc dù đôi khi chẳng cần đến một nhà kinh tế học cũng có thể cho bạn đáp án cuối cùng.

12. Trao hết cho người

Moses Maimonides là nhà triết học Do Thái có ảnh hưởng sâu rộng nhất ở thời Trung cổ, một trong những tuyên bố gây tiếng vang của ông là một món từ thiện sẽ giá trị hơn nếu nó nhắm đến một người nhận vô danh. Giống như hầu hết các tư duy trung cổ khác, ấn tượng của tôi đối với phân tích của Maimonides là nó khá... ừm, ngu xuẩn. Người nhận vô danh có thể là Bill Gates hay Saddam Hussein hay ai đó đại loại như thế lắm chứ. Xin kiếu, tôi muốn biết chắc rằng mình đã mang cơm ăn nước uống tới cho

một đứa trẻ nghèo đói kia.

Những cử chỉ tử tế ngẫu nhiên rất đẹp, rất tốt, nhưng những cử chỉ đó *có định hướng* còn tuyệt hơn nhiều. Khi tôi đang có hứng làm việc thiện, tôi muốn tìm đến một đối tượng xứng đáng thay vì chỉ rút ra mười đô-la rồi đưa cho một người bất kỳ tôi vô tình chạm mặt trên phố.

CARE chẳng hạn, là một đối tượng xứng đáng. Đó là một tổ chức cao đẹp chuyên đấu tranh chống lại nạn đói. Tổ chức này rất cần sự giúp sức của bạn. Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư Mỹ cũng là một đối tượng xứng đáng. Đó là một tổ chức cao đẹp đang gắng sức đẩy lùi bệnh tật. Nó cũng cần sự giúp sức của bạn. LỜI

khuyến của tôi: nếu bạn đang háo hức làm từ thiện, *đừng* hiến tặng cho cả hai tổ chức.

Bất kỳ cử chỉ từ thiện nào cũng đi kèm một phán đoán đạo đức rõ ràng. Khi bạn tặng 100 đô-la cho CARE, bạn đã xác nhận rằng CARE xứng đáng hơn Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư. Nếu đó là một phán đoán trung thực khi bạn cho đi 100 đô-la *đầu tiên* của mình, thì ắt đó sẽ vẫn là một phán đoán trung thực khi bạn cho đi 100 đô-la *thứ hai*. Hiến tiền cho Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư vào ngày mai đồng nghĩa với việc thừa nhận bạn đã sai khi từ thiện cho CARE ngày hôm nay.

Nhưng khoan đã. Nếu bạn không thể lựa

chọn giữa hai đối tượng xứng đáng đến vậy thì sao? Nếu bạn chắc chắn cả hai đều tốt đẹp, nhưng không biết tổ chức nào tốt đẹp hơn thì sao? Nếu bạn không rõ ai sẽ sử dụng quỹ tiền của bạn hợp lý hơn, hoặc bạn không đủ tự tin vào năng lực xếp loại ưu tiên giữa các bệnh nhân ung thư và các trẻ em nghèo đói thì sao? Tôi thông cảm với tất cả những vấn đề nói trên, song chẳng có lý do nào có thể giúp bạn bào chữa cho bản thân cả. Việc bạn quyên góp cho CARE nói rằng theo phán đoán tốt nhất của bạn (dù rất có thể còn ẩn chứa nhiều khiếm khuyết), và trong chừng mực những thông tin bạn có sẵn (phải thừa nhận là rất không ỏn), CARE xứng đáng hơn Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư. Hẳn rồi, bạn có thể sai

lắm chứ, song đó vẫn là phán đoán tốt nhất của bạn. Và nếu đó là phán đoán tốt nhất của bạn vào hôm nay, thì nó nên là phán đoán tốt nhất của bạn vào ngày mai.

Rồi, nếu bạn không có phán đoán nào tốt nhất thì sao? Nếu, do những hạn chế trong năng lực đánh giá của bạn, CARE và Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư có vẻ đều xứng đáng như nhau, không bên nào hơn, cũng không bên nào kém thì sao? Vậy thì tôi khuyên bạn nên tung đồng xu và dồn hết tiền cho bên chiến thắng. Nếu cả hai đối tượng đều xứng đáng như nhau, thì gửi 200 đô-la cho một trong hai bên cũng chẳng khác gì gửi cho mỗi bên 100 đô-la – và bạn còn tiết kiệm được tiền nữa chứ, vì chỉ phải mua một con

tem thay vì hai.

Tôi thích lập luận đó. Nó giản dị, đầy bất ngờ, và hàm chứa nhiều bài học luân lý sâu sắc. Song nó cũng khiến nhiều người có cảm tưởng họ bị mắc lừa. Kết luận cuối cùng dường như thách thức mọi tư duy thông thường. Bạn sẽ không dồn hết tình cảm của mình cho một người bạn duy nhất, không dành toàn bộ thời gian rảnh rỗi cho một thú vui duy nhất, cũng không đổ hết tất cả vốn liếng để đầu tư vào một mã cổ phiếu duy nhất. Sẽ là quá điên rồ khi nói rằng nếu hôm nay bạn chọn ăn bò bít tết thay vì thịt gà, bạn nên chọn bò bít tết thay thịt gà cho tất cả các ngày còn lại trong đời bạn. Vậy có gì làm từ thiện lại phải khác?

Ừm, thử nghĩ xem tại sao bạn lại dành thời gian để chơi với không chỉ một người bạn. Tôi rất mong được tụ tập với anh bạn Joe của mình. Nhưng sau đó – khi chúng tôi có cơ hội được hàn huyên chuyện xưa chuyện nay – nhu cầu gặp Joe của tôi dường như, chỉ ít là trong thời điểm hiện tại, là việc kém cấp bách hơn trước kia một chút. Tôi đã giải tỏa được phần nào vấn đề “tôi nhớ Joe”, và giờ tôi có thể chuyển sang xử lý vấn đề khác, như “tôi nhớ Gerri” chẳng hạn.

Giờ thì một kẻ quá khích điên rồ có thể gào lên rằng, “A! Hôm qua anh đến thăm Joe, điều đó cho thấy theo phán đoán tốt nhất của anh, thời gian gặp gỡ Joe quan trọng hơn thời gian gặp gỡ Gerri. Hôm

nay, anh lại chôi bỏ phán đoán đó mất rồi!” Tôi có một câu trả lời hoàn hảo dành cho gã điên đó: giờ đây việc gấp gờ Joe đã bớt cấp bách hơn so với ngày hôm qua, vì chúng tôi đã có chút thời gian bên nhau.

Câu trả lời này cũng áp dụng được với các hoạt động giải trí và các khoản đầu tư tài chính. Dành hết thời gian rảnh rỗi để chơi mỗi môn golf là một ý kiến tồi; có thể bạn sẽ vui vẻ hơn nếu thi thoảng bạn xem phim hoặc đi bơi thuyền hoặc nói chuyện với con cái. Bởi vì hai tiếng chơi golf đã giúp giải tỏa khá triệt để vấn đề “chưa chơi golf cho đã”; giờ là lúc xem xem còn điều gì khác trong đời bạn cũng đáng được quan tâm chú ý.

Tương tự như thế, một khoản đầu tư vào Microsoft giúp giải tỏa khá triệt để vấn đề phải đưa một mã chứng khoán ngành công nghệ cao vào danh mục của bạn; giờ là lúc chuyển sang các mục tiêu đầu tư khác.

Nhưng từ thiện lại khác, vì dù bạn hiến cho CARE bao nhiêu tiền, bạn sẽ *không bao giờ* xoa dịu được vấn nạn trẻ em bị đói. Vấn đề đó quá lớn lao; đằng sau mỗi trẻ em bị đói là một đứa trẻ khác, cũng xứng đáng được nhận trợ giúp y như vậy.

Quyên góp cho CARE chắc chắn không phải là một việc làm vô ích; món tiền từ thiện của bạn giúp một đứa trẻ có cơm ăn, và giúp một đứa trẻ có cơm ăn là

chuyện đáng làm kể cả khi vẫn còn hai hay hai trăm hay hai triệu em khác vẫn bị bỏ đói. Khi bạn quyết định có nên gửi tiền cho CARE hay không, câu hỏi đúng là “Tôi có thể đem cơm ăn nước uống đến cho bao nhiêu đứa trẻ?” chứ không phải là “Tôi đã để mặc bao nhiêu đứa trẻ trong cảnh đói khát?” Vì vậy, hãy cứ rộng tay từ thiện đi – cho CARE, hay bất cứ đối tượng nào khác đứng đầu trong danh mục của bạn cũng được. Còn những đứa trẻ vẫn đang bị bỏ đói – dù không liên quan lắm đến quyết định ban đầu của bạn là có từ thiện hay không – chuyển sang giai đoạn trung tâm khi bạn phải quyết định có thể chuyển hướng sang những việc tốt khác không.

Ở trường đại học nơi tôi giảng dạy, có một nhóm sinh viên đã cùng nhau lập nên một tổ chức nhằm mục đích khuyến khích các hoạt động từ thiện. Linh vật của nhóm là chú Sao biển Sammy, và để lý giải hình ảnh đó, họ dẫn lại câu chuyện sau đây:

Có một cô bé đi bộ dọc bờ biển, nơi hàng ngàn con sao biển bị cơn bão khủng khiếp cuốn lên đang nằm la liệt. Cứ gặp con sao biển nào, cô bé lại nhặt lên và ném nó trở lại với biển.

Cô làm như vậy được một lúc thì một người đàn ông bước tới chỗ cô và nói, “Cô bé, cháu làm thế để làm gì? Nhìn cả bãi biển mà xem! Cháu không thể cứu tất

cả số sao biển này. Cháu không thể tạo ra sự khác biệt nào cả.”

Cô bé tưởng như bị dội một gáo nước lạnh, trong phút chốc khuôn mặt xịu xuống. Nhưng chỉ lát sau, cô cúi xuống, nhặt một con sao biển lên, và dùng hết sức quăng nó thật xa về phía đại dương. Rồi cô ngược mắt lên nhìn người đàn ông nọ, và đáp, “Cháu vừa tạo ra sự khác biệt cho con sao biển kia đấy thôi.”

Một điểm cho cô bé. Cứu sống một con sao biển trong hàng ngàn con cũng tốt hết như việc cứu sống con sao biển duy nhất bị kẹt trên bãi biển. Nếu cứu sống một con sao biển là điều đáng để chịu vất vả, vậy thì hãy chịu vất vả vì việc đó đi. Bạn

làm những gì bạn có thể.

Câu chuyện về Sammy hàm chứa bài học luân lý rất hay, và chuyển tải thật sinh động, đến nỗi tôi bị thôi thúc để cầm bút viết thêm phần tiếp theo:

Chừng một tiếng sau, người đàn ông quay lại và hỏi cô bé có nhìn thấy lũ nhím biển mình dợt cũng bị cơn bão hôm qua cuốn lên dải bờ biển cách đây không xa không. Cô bé buồn bã gật đầu.

“Này,” người đàn ông nói, “cháu đã cứu sao biển suốt buổi chiều nay rồi. Nhưng chẳng có ai cứu mấy con nhím biển cả. Cháu cũng nên ra đằng kia một lúc và ném bọn nhím biển ra đại dương đi? Cũng phải đến lượt chúng chứ hả?”

“Nhưng,” cô bé đáp, “vẫn còn nhiều sao biển cần được cứu lắm ạ.”

Cô bé lại ghi thêm một điểm nữa. Cô không thể cùng một lúc có mặt ở cả hai nơi. Cô đã đưa ra lựa chọn đáng buồn nhưng cần thiết, đó là cô muốn cứu một con sao biển hơn là một con nhím biển, và không có yếu tố nào quan trọng thay đổi kể từ khi đưa ra lựa chọn đó. Cô đã cứu được rất nhiều sao biển, và kết quả đó rất xứng đáng với nỗ lực cô bỏ ra. Vấn đề cơ bản ở đây – vô số sao biển và vô số nhím biển – vẫn y nguyên như cũ. Nếu vấn đề là bất biến, thì giải pháp cũng phải là bất biến.

Dĩ nhiên, một cô bé đã quyết tâm sẽ dọn

sạch cả bờ biển đầy sao biển rất có thể chuyển sang cứu nhím biển; điều này cũng đúng với cả một cô bé đã quyết tâm sẽ cứu tất cả những con sao biển “đáng cứu nhất”, dù các tiêu chuẩn về sự xứng đáng mà cô đặt ra là gì – những con khỏe mạnh nhất, hay những con xinh xắn nhất, hay những con dễ ném nhất. Khi bạn đã giải quyết được phần nào một vấn đề, thì đó *có thể* là lúc để chuyển sang vấn đề khác.

Vì vậy, lập luận “tìm một phương án và theo đến cùng” của tôi không áp dụng cho các khoản từ thiện nhỏ. Nếu như đội văn nghệ địa phương cần 100 đô-la để may phục trang và thêm 100 đô-la nữa đã làm kinh phí tổ chức tiệc sau buổi

biểu diễn, có lẽ bạn sẽ muốn góp 100 đô-la thứ nhất chứ không phải 100 đô-la thứ hai. Bạn đã giải quyết phần nào vấn đề họ đang gặp phải và có lý do để biện minh cho việc chuyển sang làm việc khác.

Tương tự như vậy, nếu có mười đứa trẻ đói khát gõ cửa nhà bạn và bạn có mười cái bánh hamburger, bạn sẽ không muốn đưa hết số bánh cho đứa trẻ đứng đầu hàng. Một chiếc bánh hamburger là đủ xoa dịu cơn đói của đứa trẻ đó; giờ là lúc chuyển sự chú ý của bạn sang chỗ khác. Đó là lý do hợp lý để chim mẹ cho cả bầy con trong tổ ăn, chứ không chỉ cho con kêu to nhất.

Nhưng nếu mười ngàn đứa trẻ đói khát đứng trước cửa nhà bạn, trong đó một ngàn em bị bệnh scorbut (một bệnh do thiếu vitamin C trong thức ăn), một ngàn em bị bệnh còi xương, một ngàn em khác lại bị bệnh khác, vân vân và vân vân, và nếu bạn cho một em bị bệnh scorbut ăn trước tiên, thì chẳng có lý do gì để cho một em bị bệnh còi xương ăn thứ hai cả. Nếu bạn cho rằng những em bị bệnh scorbut cần được giúp đỡ nhất, bạn nên tiếp tục cho các em này ăn. Thậm chí ngay cả khi các em bị bệnh còi xương có vẻ như cũng cần được giúp đỡ y như thế, thì cũng chẳng có lý do gì đặc biệt để bạn chuyển hướng cả.

Mang thức ăn cho một trong số mười

ngàn trẻ em là việc làm cũng đáng hoan
nghênh hệt như việc mang thức ăn cho
một em trong số mười trẻ em ăn hoặc chỉ
cho một em đi một mình. Nhưng không
giống như việc cho một em đơn lẻ ăn,
cho một trong mười nghìn trẻ em ăn
không tạo ra sự thay đổi gì đáng kể đối
với vấn đề bạn đang cố gắng giải quyết,
vậy thì bạn chẳng có lý do gì để đa dạng
hóa hoạt động của mình cả.

Ấy vậy mà mọi người vẫn cứ liên tục
phớt lờ lời khuyên chí lý chí tình của tôi
bằng cách quyên góp cùng lúc cho Hiệp
hội Tim mạch Mỹ, Hiệp hội Bệnh nhân
Ung thư Mỹ, CARE và Đài phát thanh
công cộng trong một buổi chiều – như thể
họ đang nghĩ rằng, “Được rồi, tôi đã cơ

bản thanh toán xong bệnh tim; giờ xem tôi có thể làm gì với bệnh ung thư nào.”

Tôi xin hiến một câu trả lời. Một số người cho đi vì họ quan tâm đến người nhận. Những người khác cho đi vì họ thích cảm giác mình là người tốt. Nếu bạn quan tâm đến người nhận, bạn sẽ chọn những người xứng đáng nhất và tập trung nỗ lực vào đó. Còn nếu bạn chỉ nghĩ đến sự thỏa mãn của bản thân, bạn sẽ vô cùng khoái chí khi liệt kê ra cả mười hội từ thiện và hiên ngang tuyên bố rằng, “Qua đã quyên góp cho *tất cả* mấy hội này đây!”

Món quà bạn dành cho CARE giúp giải tỏa phần nào nguyện vọng đóng góp của

bạn, chứ không phải là vấn đề CARE đang cố gắng giải quyết. Vì vậy, nếu bạn chỉ đang chăm chăm lo cho những nhu cầu của mình, có thể bạn sẽ sẵn sàng chuyển sang hội từ thiện khác, còn nếu bạn chỉ dồn hết sự tập trung chú ý cho nhu cầu của trẻ em, bạn sẽ không làm thế.

Mong muốn thỏa mãn bản thân chắc chắn không phải là điều gì xấu, và khi dẫn tới những việc làm tốt đẹp, thì nó hoàn toàn đáng hoan nghênh – nhưng việc đó không đồng nghĩa với lòng từ tâm. Để thấy sự khác biệt – và để nhận ra đa dạng hóa là một triệu chứng của thứ gì đó khác chứ không phải động cơ từ thiện thuần túy – mời bạn xem xét thí nghiệm giả tưởng này. Giả sử bạn định tặng 100 đô-la cho

CARE. Giả sử ngay trước khi bạn chuẩn bị gửi tờ séc của mình đi, bạn biết tin tôi vừa góp 100 đô-la cho CARE. Bạn liền nói, “Trong trường hợp này, tôi có thể bỏ qua vụ hiến tặng cho CARE và chuyển sang Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư không?” Tôi cá là không.

Nếu 100 đô-la *tôi* đóng góp cho CARE không khiến bạn cảm thấy muốn chuyển hướng sang Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư, thì tại sao 100 đô-la *bạn* đóng góp cho CARE lại phải khiến bạn cảm thấy muốn chuyển hướng sang Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư cơ chứ? Đó không thể là một hành động hợp lý trừ phi bạn tin rằng 100 đô-la của bạn có ích hơn hoặc quan trọng hơn 100 đô-la của tôi. Nếu bạn

nghĩ khoản từ thiện của bạn có ích hơn của tôi, thì bạn đang bị ảo tưởng nặng nề về quyền uy của bản thân. Nếu bạn nghĩ khoản từ thiện của bạn quan trọng hơn của tôi, bạn đã đề cao ước muốn thỏa mãn bản thân hơn nhu cầu cơm ăn nước uống của người nhận mất rồi.

Một số câu hỏi và câu trả lời:

Câu hỏi 1: Thế tâm lý sợ rủi ro thì sao? Giả sử tôi biết là một trong hai tổ chức từ thiện A và B sẽ sử dụng tiền của tôi một cách sáng suốt, nhưng tôi không chắc là tổ chức nào. Chẳng lẽ không hợp lý hay sao nếu tôi chia nhỏ khoản hiến tặng của tôi ra, để tránh rủi ro bỏ hết trứng vào chiếc giỏ rách?

Trả lời: Nó chỉ hợp lý nếu bạn tin rằng bỏ hết trứng vào chiếc giỏ rách là một thảm họa thực sự. Đó lại là một ảo tưởng khác về uy quyền của bản thân, vì khoản tiền bạn từ thiện cũng chỉ là một hạt cát trên sa mạc. Thảm họa thực sự là nếu hầu hết trứng của tất cả mọi người bị đặt vào chiếc giỏ rách, còn việc chia nhỏ khoản hiến tặng của bạn về cơ bản chẳng giúp gì để đảo ngược thảm họa đó.

Phép loại suy trứng-trong-giỏ rất hấp dẫn, và trong một số trường hợp, nó còn chính xác nữa. Giả dụ, nói rằng đầu tư tất cả tiền của bạn vào một mã cổ phiếu là sai lầm lớn, điều này sẽ đúng khi rất có thể bạn lựa chọn một cổ phiếu xấu. Nhưng nói rằng trao hết số tiền hiến tặng

của bạn cho một tổ chức từ thiện sẽ là sai lầm lớn vì rất có thể bạn đã lựa chọn một tổ chức từ thiện tồi. Điểm khác biệt ở chỗ bạn là người đóng góp duy nhất cho danh mục đầu tư của mình, nhưng bạn không phải là người đóng góp duy nhất cho tổ chức từ thiện đó. Vì vậy, bạn phải đối mặt với nguy cơ gây tổn thất lớn cho danh mục đầu tư của mình, chứ không phải là cho tổ chức từ thiện của bạn.

Câu hỏi 2: Nếu tất cả mọi người đều thích tổ chức từ thiện A hơn tổ chức từ thiện B một chút, và nếu ai cũng làm theo lời khuyên của ông, thì tổ chức từ thiện A sẽ thu được hết tiền quyên góp. Như thế chẳng phải là một thảm họa hay sao?

Trả lời: Cái gì khiến bạn nghĩ tổ chức từ thiện A sẽ thu hết tiền quyên góp? Khi quyết định nên đóng góp vào đâu, bạn hoàn toàn được tự do tính đến khoản đóng góp của những người khác. Khi tổ chức từ thiện A đã thu được đủ số tiền để thực hiện những mục tiêu chính yếu của mình, rất nhiều nhà hảo tâm sẽ muốn dành sự quan tâm cho tổ chức từ thiện B.

Nói cách khác, mức độ xứng đáng của một tổ chức từ thiện không chỉ phụ thuộc vào việc nó đang làm, mà còn phụ thuộc vào số tiền nó đã nhận được. Không có cá nhân nào có thể giúp giảm nhẹ vấn đề của tổ chức từ thiện A, còn người dân ở cả khu vực bạn sinh sống có thể cùng nhau tạo nên sự khác biệt, và khi họ đã

làm được điều đó, bạn và những người khác sẽ muốn chuyển hướng sang vấn đề khác. Vì vậy, ngay cả khi không một cá nhân nào thực hiện hành động đa dạng hóa, thì cả cộng đồng nói chung sẽ đa dạng hóa, và cũng nên làm như thế.

Câu hỏi 3: Như thế có đồng nghĩa với việc tôi nên trao hết tiền của mình cho tổ chức từ thiện nhận được số tiền quyên góp ít nhất không?

Trả lời: Dĩ nhiên là không. Các khoản quyên góp chỉ là một trong số rất nhiều tiêu chí để xem xét. Nếu tôi buộc phải chọn giữa một quỹ ung thư với số tiền quyên góp lên đến 200 triệu đô-la và một quỹ dùng để xây những chiếc tổ sang

trọng cho giun đất với số tiền quyền góp chỉ vốn vụn có 10 đô-la, tôi sẽ chọn quỹ ung thư.

Ngoài một số hiếm hoi trường hợp ngoại lệ, logic của từ thiện thuần túy loại trừ hoạt động đa dạng hóa. Nhưng chỉ một số ít trường hợp ngoại lệ cũng đáng để được quan tâm rồi.

Thứ nhất, phải kể đến trường hợp ngoại lệ “những món từ thiện nhỏ” mà tôi đã đề cập tới trong ví dụ về đội văn nghệ địa phương. Nếu hàng xóm của tôi đang đói, tôi sẽ thết anh ta một bữa; giờ đây khi anh ta không còn đói khát nữa, tôi nghĩ sẽ để mặc anh ta tự xoay sở.

Thứ hai, trường hợp ngoại lệ đối với

việc hiến tặng thời gian, chứ không phải tiền bạc. Đó là vì các nhiệm vụ thường trở nên nặng nhọc hơn khi bạn đã làm được một thời gian. Sau hai tiếng đồng hồ đứng trong bếp nấu súp, có lẽ bạn sẽ muốn tặng giờ lao động thứ ba của mình cho một hoạt động từ thiện khác, nơi bạn có thể vừa ngồi vừa làm việc.

Thứ ba, trường hợp ngoại lệ khi thông tin mới xuất hiện. Nếu bạn biết được tin gì mới và tích cực về Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư, có thể bạn sẽ muốn chuyển hướng sang Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư và rời bỏ CARE. Sự loại trừ này không áp dụng với những người gửi séc cho ba tổ chức từ thiện khác nhau chỉ trong có năm phút.

Thứ tư, có thể có trường hợp ngoại lệ cho những tình huống khi bạn tin rằng sự đóng góp của chính mình có thể khuyến khích những người khác mở hầu bao.

Như vậy có lẽ bạn sẽ muốn ban phát lòng từ tâm của mình rộng khắp, để khiến nó trở nên nổi bật hơn và nhờ đó dễ dàng khơi gợi mong muốn làm từ thiện của những người xung quanh hơn. Như một độc giả của tôi đã chỉ ra, “Nếu tôi hiến cho Đài Phát thanh Công cộng Quốc gia (NPR), Tổ chức Ân xá Quốc tế, và Liên đoàn Bảo vệ Dân quyền Mỹ (ACLU) mỗi nơi 50 đô-la, tôi có thể nói chuyện đó với bạn bè mỗi khi chúng tôi tranh luận về đài phát thanh công cộng, nhân quyền hay dân quyền.”

Xét đến ngọn ngành logic của vấn đề thì lập luận này gợi ý rằng thay vì tặng 100 đô-la cho CARE, bạn nên gửi tiền đến 10.000 tổ chức từ thiện khác nhau, mỗi nơi một xu. Liệu chiến lược đó có kích thích các động thái cạnh tranh không? Trái lại, nó phát đi thông điệp cho thấy bạn không hề coi trọng bất cứ mục tiêu cao cả nào của những tổ chức nói trên, và thủ tiêu mọi giá trị bạn có thể đạt được với tư cách là một điển hình tiên tiến.

Thứ cơ chế này cũng được kích hoạt khi bạn đa dạng hóa. Gửi 100 đô-la cho CARE và bạn đã phát đi thông điệp đến những người xung quanh rằng CARE là một mục tiêu xứng đáng. Gửi 100 đô-la

cho Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư và bạn có lẽ sẽ phát đi thông điệp rằng xét cho cùng, CARE cũng chẳng xứng đáng lắm.

Như vậy, đa dạng hóa để khuyến khích người khác có thể gây phản tác dụng. Bên cạnh đó, nếu bạn thực sự tin rằng những người khác có thể dễ dàng bị tác động bởi hành vi của bạn đến vậy, thì lúc nào bạn cũng có thể kể với họ rằng bạn đã quyên góp số tiền lớn hơn gấp nhiều lần khoản tiền bạn đã bỏ ra trên thực tế. (Vấn đề còn lại là hầu hết mọi người trong chúng ta lại không thích nói dối.)

Cuối cùng, có thể bạn sẽ muốn đa dạng hóa nếu có người thưởng cho bạn vì việc đó – sếp của bạn chẳng hạn. Có thể sếp

của bạn có một chương trình nào đó có liên quan sẽ được lợi khi bạn đa dạng hóa. Nhưng quan sát này lại thay thế bí ẩn này bằng một bí ẩn khác. Nó lý giải nguyên nhân tại sao bạn đa dạng hóa, chứ không lý giải nổi tại sao sếp lại muốn bạn làm thế. Có lẽ sếp của bạn bị kích thích bởi một nhân tố khác chứ không phải là động cơ từ thiện thuần túy. Khả năng cao là bạn sẽ không quá ngạc nhiên với khám phá đó.

Thực ra, các tập đoàn Mỹ về cơ bản đều miễn dịch trước các động cơ từ thiện. Lý do vô cùng hợp lý và chính đáng là các cổ đông không cần ban lãnh đạo công ty lựa chọn đối tượng từ thiện cho mình. Bạn thuê thợ may cắt quần áo cho bạn,

bạn thuê thợ mộc sửa mái nhà cho bạn, và, nếu bạn là một cổ đông, bạn thuê ban giám đốc để điều hành công ty của bạn. Thợ may của bạn, thợ mộc của bạn, và các giám đốc của bạn có thể rất giỏi chuyên môn, nhưng không có nghĩa là họ cũng giỏi trong việc tìm ra cách bố trí tiền của cho bạn.

Vì vậy, trong hầu hết các trường hợp, các tập đoàn đều tránh từ thiện như tránh tà. Thay vào đó, họ xun xoe quanh cái rập xiếc quan hệ công chúng vẫn được biết đến với cái tên United Way.

Không có hành động nào kém nhân đức bằng việc hiến tiền cho United Way. Trong số vài chục cơ quan nhận được tài

trợ của United Way, chắc chắn bạn có thể chỉ mặt đặt tên – mà gần như chẳng phải tốn một hột sức nào – chỉ ít một cơ quan, mà theo những chuẩn giá trị và niềm tin của riêng bạn, sẽ sử dụng một đồng đô-la hữu ích hơn mức bình thường. (Nếu bạn không thể tìm ra một cơ quan như thế, có thể bạn sẽ giành được kỷ lục thế giới vì là người hoàn toàn mù tịt về nhu cầu của những người khác.) Cho phép United Way chia nhỏ khoản tiền từ thiện của bạn cho hàng ngàn tổ chức kém xứng đáng hơn là điều vô cùng trái ngược với từ thiện. Phòng quan hệ công chúng của sếp có thể sẽ yêu quý bạn vì hành động đó, nhưng bạn đã mua sự quý mến đó bằng cách rút các nguồn lực khỏi những đối tượng xứng đáng nhất, một sự xuyên tạc

hoàn toàn mọi mục tiêu, ý nghĩa của việc từ thiện.

Các nhà khoa học xã hội thường phân biệt rõ giả thuyết *mô tả*, tức là giả thuyết mô tả con người *thực sự* xử sự ra sao, và giả thuyết *mệnh lệnh*, tức là giả thuyết mô tả con người *nên* xử sự ra sao. Các nhà kinh tế học từ xưa tới nay vốn tính khiêm tốn dè dặt, chỉ dám tự đo khuôn mình trong phạm vi công việc mô tả thuần túy mà thôi.

Vì vậy, đây là phiên bản mang tính mệnh lệnh thuần túy của chương này: những con người hảo tâm sẽ không đa dạng hóa các khoản đóng góp của mình; đa phần mọi người do đó đều bị lôi kéo bởi nhân

tổ nào đó khác chứ chẳng phải lòng từ tâm.

Kinh tế học truyền thống can ngăn tôi hãy dừng lại tại đây. Chúng ta đã học được ít nhiều về bản chất con người, và đó là một thành quả đáng kể rồi. Công việc của chúng ta là cố gắng hiểu được con người, chứ không phải là thay đổi họ.

Nhưng trong trường hợp này, tôi lại thích đi chệch hướng con đường của các đồng nghiệp và xin mạo muội đưa ra một phiên bản *mệnh lệnh* của giả thuyết này. Thứ gì đó đại loại thế này: nếu bạn đang cố gắng thể hiện lòng hảo tâm của mình, thì bạn cần phải nhắm đến một tổ chức từ thiện duy nhất thay vì đa dạng hóa các

khoản quyền góp của mình.

Tại sao giả thuyết này lại khác biệt tất cả các giả thuyết khác? Phần vì luận điểm này đi theo hướng hoàn toàn trái ngược với những gì trực giác mách bảo, tới mức tôi ngờ rằng đa phần mọi người chưa bao giờ nghĩ đến. Vì vậy tôi tin rằng khi nó được công bố, một số người sẽ muốn suy xét lại hành vi của mình.

Tôi là một trong những người như thế. Khi được nghe lập luận này lần đầu – giữa một cuộc chuyện gẫu trong bữa trưa – theo bản năng, tôi đã giãy nảy lên như đĩa phải vôi, một cách khác để nói rằng tôi đã không hiểu được vấn đề. Tôi viện ra cả chục luận điểm sai lầm để phản

đôi, và phải mất một thời gian rất dài tôi mới biết chúng sai ở đâu. Ngay cả khi đã nắm được logic đó, tôi lại mất một thời gian dài hơn nữa để nạp nó vào các quy trình tư duy tự nhiên của mình. Chỉ tới lúc này tôi mới điều chỉnh được thói quen cho đi của bản thân. Vì vậy, tôi đánh bạo đưa ra một giả thuyết mệnh lệnh, khi nhiệt tâm cải biến trong tôi đang đến hồi sôi sục.

Cho đi vì mục đích tự tung hô bản thân vẫn là cho đi, và hành động đó chắc chắn vẫn được hoan nghênh, nhưng quá nhân từ nếu gọi đó là từ thiện. Dựa trên những căn cứ vững chắc, chúng ta biết rằng lòng hảo tâm chân chính không cần khoe khoang, chẳng màng tâng bốc. Bạn có thể

tâng bốc bản thân bằng những tấm thiệp cảm ơn của hàng chục tổ chức khác nhau, hoặc bạn có thể trở thành một nhà hảo tâm chân chính bằng cách tập trung mọi nỗ lực của mình vào nơi bạn tin sẽ làm được nhiều việc có ích nhất.

PHỤ LỤC: MỘT LỜI BIỆN HỘ CHO LÝ TRÍ THUẦN TÚY

Khi tôi cho đăng tải một phiên bản rút gọn của chương này trên tạp chí *Slate*, tôi nhận được cả một cơn lũ email phản hồi. Dĩ nhiên, một số độc giả suy nghĩ sâu sắc hơn những người khác, và tôi trân trọng việc lắng nghe ý kiến của hầu hết mọi người. Những ngoại lệ khiến tôi

nản lòng là các độc giả tỏ ra cực kỳ dị ứng ngay với chính *viễn cảnh* của tư duy.

Chẳng hạn, có một độc giả bác bỏ toàn bộ vấn đề bằng câu hỏi: “Chẳng lẽ tôi không được phép tin rằng cả CARE và Hiệp hội Bệnh nhân Ung thư đều là những tổ chức từ thiện tốt, và xứng đáng nhận tiền hiến tặng của tôi hay sao?” À, dĩ nhiên bạn được phép tin tưởng điều đó; bản thân tôi cũng tin thế, và đa phần những người tôi muốn kết bạn cũng tin thế. Câu hỏi đặt ra là: với niềm tin của bạn là cả hai tổ chức từ thiện đều xứng đáng, chẳng lẽ bạn không có chút nghĩa vụ, hay chí ít là nguyện vọng, để *nghĩ* xem đâu là cách tốt nhất để biến niềm tin đó thành hành động hay sao?

Bạn có thể tránh đôi mắt với tình huống tiến thoái lưỡng nan đó một cách chính đáng chỉ trong trường hợp bạn là một trong những cá nhân cực kỳ hiếm hoi chỉ nghĩ ra duy nhất một tổ chức từ thiện đáng được để mắt đến. Những người còn lại trong chúng ta – bao gồm cả vị độc giả nói trên của tôi – bằng cách này hay cách khác, đều phải điều hòa những giá trị xung đột lẫn nhau của chính mình. (Đúng như thế, những đứa trẻ đói khát và nghiên cứu về bệnh ung thư đích thị là những giá trị xung đột, vì mỗi đồng bạn hiến cho hoạt động này là một đồng bạn không hiến cho hoạt động kia.) Khi các giá trị của chính bạn xung đột lẫn nhau, chỉ có hai con đường. Bạn có thể hành động theo bản năng mù quáng, hoặc bạn

có thể cố gắng sử dụng chút ít logic để xác định xem những giá trị đó đòi hỏi gì ở bạn. Tôi ủng hộ con đường thứ hai.

Thông thường cách tốt nhất để chắc rằng mình đang suy nghĩ logic là biểu diễn lập luận của bạn bằng toán học. Vào đầu thế kỷ, nhà kinh tế học nổi tiếng Alfred Marshall đã cho các đồng nghiệp một lời khuyên: khi phải đối mặt với một vấn đề kinh tế, đầu tiên hãy trình bày nó dưới dạng một bài toán, giải bài toán đó, rồi diễn lại dưới dạng văn xuôi, sau đó đốt bỏ bài toán. Tôi cũng là một người rất hâm mộ Marshall và thường xuyên làm theo lời khuyên của ông. Một số độc giả sẽ muốn xem tận mắt bài toán đó để có thể tự đánh giá những gì câu chữ không

thể chuyển tải được; vì lợi ích của họ, tôi đã đưa phép toán vào phần phụ lục cuốn sách.

Chống lại logic thường được biểu hiện ở thái độ thù ghét toán học. Một số độc giả *Slate* của tôi thậm chí còn ngoan cố cãi rằng không thể có chuyện một lập luận diễn giải được bằng toán học lại có mối liên quan gì đó với một tình huống tiến thoái lưỡng nan về mặt đạo đức. Mà “diễn giải được bằng toán học” cũng đồng nghĩa với “có tính nhất quán nội tại”, như vậy rõ ràng các độc giả kia tin rằng không có cách gì tham gia vào một cuộc đàm luận các vấn đề đạo đức trừ phi bạn cố tình phủ nhận chính mình.

Nói như thế không có nghĩa là bạn nên để bản thân bị chi phối bởi những phép toán loằng ngoằng rắc rối, hay là cả những phép toán hợp lý mà vốn kiến thức của bản thân chưa cho phép bạn hiểu hết.

Nếu phép toán không thể thu tóm được ý nghĩa của lập luận, hoặc nếu bản thân lập luận còn khiếm khuyết, thì thêm phép toán vào cũng chẳng giải quyết được vấn đề gì. Trong trường hợp này, tất cả những thành tố tạo nên phép toán đều xuất hiện trong kho từ vựng tiếng Anh. Phép toán được đưa ra chỉ để đảm bảo chúng ta luôn trung thực, và tránh đi mọi điểm thiếu nhất quán dù nhỏ nhất.

Điều quan trọng là phải phân biệt được những gì một nhà toán học gọi là “lợi ích

số một” (như cứu một em bé đang đói) với “lợi ích số hai” (như giảm mạnh số trẻ em bị đói trên thế giới). Lợi ích số một điều chỉnh hành động quyền góp từ thiện, còn chính lợi ích số hai mới điều chỉnh hoạt động đa dạng hóa từ thiện. Thật tình cờ môn giải tích lại là thứ ngôn ngữ đặc biệt tiện dụng giúp theo dõi những điểm khác biệt tinh vi này. Ai lại có thể phản đối việc áp dụng một thứ ngôn ngữ chính xác vào một lập luận đạo đức phức tạp đòi hỏi tính chính xác kia chứ?

Các vấn đề đạo đức cần nhận được sự quan tâm nghiêm túc. Đó là lý do tại sao những cuộc thảo luận về vấn đề đạo đức không thể bỏ qua sức mạnh to lớn của

toán học nếu nó muốn xác định những nhân tố cốt yếu và loại trừ các yếu tố không liên quan (như tôi đã làm trong phần Phụ lục). Khi bạn có thể chọn ra tất cả những thứ bạn quan tâm, gọi chung chúng là F , và chứng minh được một sự thật quan trọng và bất ngờ không phụ thuộc vào F là gì – để phát hiện của bạn cũng cho bạn hiệu quả y như với ông anh rể, người bạn chưa bao giờ có chung ý kiến trong bất cứ vấn đề gì – vậy là bạn đã học được điều gì đó thâm thúy sâu sắc rồi đấy. Khi chúng ta đang cố gắng làm rõ những nghĩa vụ đạo đức của mình, thì hiểu biết sâu sắc là thứ rất đáng để lao tâm khổ tứ.

13. Vị thống đốc ngân hàng của tâm hồn

Tôi luôn có cảm giác dường như hai bí ẩn lớn của vũ trụ là “Tại sao luôn có cái gì đó thay vì không có gì?” và “Tại sao mọi người lại khóa chặt cánh cửa tủ lạnh nhà mình?” Cách đây rất lâu, tôi đã đi đến một kết luận miễn cưỡng là chẳng có gì khả dĩ được gọi là dễ hiểu để nói về một trong hai vấn đề này cả. Ngày nay, nhờ những sáng kiến mới trong ngành vật lý học, triết học, và kinh tế học, tôi đã bắt đầu thay đổi suy nghĩ.

Chúng ta cần những sáng kiến mới bởi vì không có sáng kiến cũ; chỉ có những né tránh lỗi thời phải viện đến ý chí của Chúa và những gian nan trong việc kiên khem. Nói cho cùng, hà có gì một sinh vật có lý trí lại muốn dựng lên những trở ngại chần giữa bản thân mình và một bữa ăn nhẹ lúc nửa đêm? Những bữa ăn nhẹ lúc nửa đêm đi kèm cả chi phí và lợi ích. Các chi phí thường được đo lường bằng calo, hoặc số gam chất béo, và với lợi ích - ừm, ăn nhẹ chắc chắn có những lợi ích của nó; nếu không nó đã chẳng cảm dỗ chúng ta đến thế. Chúng ta ăn nhẹ khi chúng ta tin rằng lợi ích vượt quá chi phí; nói cách khác, chúng ta ăn nhẹ khi tin rằng đã cân đối mọi mặt và theo phán đoán sáng suốt nhất của chúng ta thì nó là

một điều tốt. Gây khó dễ cho một điều tốt phỏng có ích lợi gì cơ chứ?

Ấy vậy mà nhiều người vẫn khóa cửa tủ lạnh nhà mình lại. Họ còn giấu cả thuốc lá đi để không nhìn thấy, gửi các khoản tiết kiệm vào những tài khoản ngăn chặn hoạt động rút tiền, và làm theo những kế hoạch tỉ mỉ công phu đến nực cười hòng ép bản thân tuân thủ. Odysseus cưỡng lại lời mời gọi quyến rũ của các nàng tiên cá bằng cách trói mình vào cột buồm. Chính tôi cũng từng có đặn cứ đến mỗi buổi chiều lại cắt máy vi tính vào ngăn kéo, khóa lại rồi nhờ cô thư ký giấu biến chìa khóa đi để tôi không cách nào lướt net cả ngày nữa.

Dường như chẳng có hành động nào trong số trên có vẻ có lý cả. Nếu tôi sẵn lòng hy sinh công việc của cả một buổi trưa để lướt net, vậy lướt net ắt là việc đáng để hy sinh – thế thì tại sao tôi phải ngăn mình lại? Tôi ăn kem rưới nước sốt chocolate nóng hổi khi tôi thêm nó tới mức đủ biện minh cho số calo nó mang lại. Nếu tôi thêm đến mức ấy, thì tại sao tôi phải bóp mồm bóp miệng cơ chứ?

Câu trả lời dở tệ đây: “Món kem đó *không* đáng với lượng calo mà tôi phải nạp vào người (hay điều thuốc đó không đáng với những rủi ro sức khỏe mà tôi phải chịu, hay cuộc vui đùa với các nàng tiên cá không đáng với tai họa đắm tàu), nhưng tôi biết rằng khi hoàn cảnh bức

bách, tôi sẽ đánh mất lý trí và đưa ra quyết định sai lầm.” Bạn tôi, David Friedman – một trong những người có tư duy kinh tế học sắc bén và vững vàng nhất mà tôi từng biết – chấp nhận câu trả lời đó. David giảng dạy ở Đại học Santa Clara, anh đã từ chối nhận suất đỗ xe hơi vì muốn ép mình đạp xe đi làm. Khi bị mắng là phi lý trí (xét cho cùng, những sinh vật lý trí đều biết rằng chẳng lẽ họ cũng sẽ đi xe đạp vào tất cả những thời điểm thích hợp, vậy tại sao không nhận cả suất đỗ xe hơi để phòng những ngày mưa gió nhỉ?), David vui vẻ tán thành ngay. Anh giải thích rằng có hai loại hành vi của con người: lý trí và phi lý trí. Khi phải dự báo hành vi của những người khác (nói cách khác, khi nghiên

cứu kinh tế học), anh chỉ tập trung vào phần lý trí, vì phần phi lý trí có tính bất khả tiên lượng cố hữu. Khi phải dự báo hành vi của *chính mình*, anh nghĩ rằng mình có chút hiểu biết đặc biệt về sự phi lý trí của bản thân, vì vậy anh có thể thừa nhận và lên các kế hoạch phù hợp với nó.

Nói cách khác, David đã quy hàng mà không đánh trả dù chỉ một lần – có thể đây là lần duy nhất trong toàn bộ sự nghiệp học thuật của anh. Khi đề cập đến lý giải hành vi của con người, “tính phi lý trí” hẳn chỉ nên là giải pháp tuyệt vọng cuối cùng – không phải vì con người không bao giờ cư xử phi lý trí, mà vì nỗ lực hòng tìm kiếm những cách biện

giải lý trí sẽ giúp mang lại nhiều thông tin hữu ích. Nếu có người làm điều gì đó không hiểu, bạn có thể gạt đi, coi đó là sản phẩm của sự phi lý trí, hoặc cố gắng tìm ra mục đích của nó. Phương án thứ nhất cho ta một cơ hội để tận hưởng cảm giác kẻ cả tự phụ; phương án thứ hai cho ta một cơ hội để học hỏi được điều gì đó.

Không như David, tôi muốn xuất phát bằng giả định là khi con người ăn kem, hút thuốc, và lái ô tô thay vì đạp xe, họ đang cân đong một cách lý trí (dù không hẳn sáng suốt) giữa chi phí và lợi ích và đưa ra lựa chọn tốt nhất trong phạm vi khả năng cho phép. Rắc rối là ở chỗ: có gì lý trí trong việc cố gắng ngăn trở bản

thân đưa ra những lựa chọn lý trí?

Giải pháp dễ dàng – và ngu ngốc nhất – là thừa nhận cái gọi là “sở thích” kiểm chế bản thân. Nếu mọi người tình cờ thích khóa chặt cửa tủ lạnh nhà mình hơn là thích ăn kem rưới nước sốt chocolate nóng, thì việc nuông chiều sở thích đó bằng cách khóa cửa tủ lạnh là hoàn toàn lý trí. Song khi bạn cho phép mình áp đặt “sở thích” cho tất cả mọi thứ dưới ánh sáng mặt trời, bạn đã vứt bỏ mọi quy tắc tri thức – bất kỳ hành vi nào cũng có thể được “giải thích” bởi lời khẳng định rằng có người có sở thích như thế. Thầy giáo kinh tế đầu tiên của tôi, Deirde McCloskey, đã từng cảnh báo về những thắng lợi thiên cận kiêu như “Tại sao

người đàn ông kia lại uống dầu bôi trơn xe máy? Vì anh ta có *sở thích* uống dầu bôi trơn xe máy chứ sao!” Nếu bạn có thể giải thích tất cả mọi thứ, thì thật ra bạn chẳng giải thích được điều gì cả.

Trong cuốn sách tuyệt vời của mình về đề tài *How the Mind Works* (Trí não vận động ra sao), nhà khoa học nhận thức Steven Pinker đã gợi ý rằng chúng ta có thể thừa nhận sở thích kiểm chế bản thân mà vẫn tránh động chạm tới cánh cửa cho phép chúng ta thừa nhận sở thích uống dầu bôi trơn xe máy. Lý do là không như sở thích uống dầu bôi trơn xe máy, sở thích kiểm chế bản thân mang lại lợi thế về sinh sản.

Khi bạn ăn nhẹ vào lúc nửa đêm, bạn thu được hầu hết các lợi ích, còn bạn đòi của bạn (người có những lý do cực kỳ chính đáng để quan tâm đến sức khỏe và bề ngoài của bạn) lại phải chia sẻ với bạn rất nhiều chi phí. Vì vậy, sở thích kiểm chế bản thân khiến bạn hấp dẫn hơn trên thị trường hôn nhân. Do đó, chúng ta không nên bất ngờ nếu quá trình chọn lọc tự nhiên tỏ ra ưu ái những người có sở thích khóa cửa tủ lạnh lại.

Nói cách khác, chiếc tủ lạnh bị khóa chặt là một thời nam châm thu hút những cô em xinh đẹp. Chỉ kiêng khem thôi vẫn chưa ăn thua, bởi vì dù bạn có thanh mảnh đến đâu, thì các cô gái vẫn đủ khôn ngoan để nghi ngờ rằng bạn sẽ quay về

với bản chất phàm ăn tục uống nếu họ sẽ
ngờ ngêch mà “theo bạn về dinh”. Bạn
có thể vận dụng chút mưu mẹo để xử lý
vấn đề này bằng một thỏa thuận tiền hôn
nhân, trong đó buộc bạn chỉ được xơi
không quá hai món tráng miệng một ngày,
dù việc thực thi sẽ là một cơn ác mộng.
Nếu các cô nàng thấy bạn thực sự có *sở*
thích kiềm chế bạn thân, họ sẽ an tâm mà
thử vận may với bạn.

Với thuốc lá cũng tương tự. Cứ cho rằng
bạn đã so sánh giữa khoái lạc của thú hút
thuốc và những rủi ro về bệnh phổi, và
quyết định là nên hút thuốc. Quyết định
đó sẽ gây thêm khó khăn cho bạn trong
việc lôi kéo một đối tác sẵn lòng kề vai
sát cánh bên bạn lúc khỏe mạnh cũng như

khi ốm yếu. Vì vậy, bạn sẽ “đặt hàng” hơn trên thị trường hôn nhân nếu bạn bộc lộ thiên hướng kiểm chế bản thân không hút thuốc lá một cách rõ rệt *mặc dù, với bạn, hút thuốc là lựa chọn đúng đắn.*

Và điều tương tự cũng áp dụng với David Friedman, việc anh từ chối không nhận suất đỗ xe hơi. Với một số người – và có lẽ với cả David – lái xe hơi đi làm hàng ngày là quyết định khôn ngoan, dù chi phí là thân hình mất cân đối. Nhưng sự mất cân đối đó sẽ khiến Betty, vợ David, phật ý. Vì vậy, giả thuyết của tôi là David từ bỏ suất đỗ xe hơi của mình để trấn an Betty rằng, trái với sở thích của cá nhân anh, anh sẽ chăm chỉ đạp xe đi làm. Điều đó biến David thành một

ông chồng đáng ao ước hơn, thế nên Betty sẽ cố gắng chiều chuộng chồng hơn.

Giờ bạn có thể bẻ lại rằng không phải ai cũng đang tìm kiếm một bạn đời. Tất cả mọi người đều có *những vị cha ông*, vào lúc này hay lúc khác, đã tìm kiếm (và tìm kiếm thành công!) một người bạn đời. Một sở thích giúp cha ông bạn duy trì nòi giống rất có thể sẽ được truyền lại cho đời sau. Xét từ góc độ đó, sở thích kiếm chế bản thân cũng chẳng có gì huyền bí hơn sở thích tình dục.

Trong trò chơi Mỹ kinh điển “chọi gà”, hai gã khùng lái xe đấu đầu nhau cho tới khi một trong hai lái chệch hướng và thua

cuộc. Chìa khóa để thành công trong trò chơi này là thuyết phục đối thủ rằng dù có bất cứ điều gì xảy ra, bạn sẽ không bao giờ đổi hướng. Do đó, chiến lược giành chiến thắng là tháo vô lăng trong xe bạn quăng đi và làm sao để đối thủ nhìn thấy bạn làm việc đó. Bài học là tự do không phải bao giờ cũng tốt. Quyền tự do chuyển hướng là quyền tự do thua cuộc. Hãy vứt bỏ quyền tự do đó, và bạn sẽ dễ giành chiến thắng hơn.

Nếu bạn từng đi vay thế chấp tài sản, thì bạn đã vứt bỏ ít nhiều tự do khi chấp nhận trả tiền lãi hàng tháng và bảo chứng thỏa thuận đó bằng một bản hợp đồng. Sự hy sinh được biện minh là nếu không có nó, khoản vay của bạn sẽ không bao giờ

được phê chuẩn. Trên thực tế, ký hợp đồng không thôi vẫn chưa đủ; khoản vay của bạn sẽ không được phê chuẩn trừ phi nhân viên ngân hàng tin rằng bạn sẽ thực hiện hợp đồng nghiêm túc. Chìa khóa để thành công là thuyết phục nhân viên ngân hàng rằng dù có bất kỳ chuyện gì xảy ra, bạn cũng sẽ không bao giờ quịt nợ. Do đó, chiến lược giành chiến thắng là hứa chắc như đinh đóng cột bạn sẽ mổ bụng tự sát nếu chậm trả nợ. Nhưng nói suông thôi chưa đủ. Một lời hứa uy tín đòi hỏi phải có một người thực hiện uy tín. Nếu chính phủ muốn cung cấp những biện pháp hỗ trợ hữu ích cho những người mua nhà lần đầu, có lẽ họ nên xem xét áp dụng án tử hình cho tội chậm trả nợ.

Các chính phủ cũng gặp phải những vấn đề uy tín của riêng mình. Ví dụ, chính phủ các nước thường thích hứa hẹn với các nhà đầu tư rằng cung tiền sẽ tăng trưởng ổn định và dễ tiên lượng; một lời hứa hẹn kiểu đó giúp khuyến khích đầu tư và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Thật không may, các chính phủ thường xuyên phải đối mặt với cám dỗ phá bỏ lời hứa đó bằng việc thao túng cung tiền nhằm phục vụ các mục tiêu ngắn hạn. Các nhà đầu tư cũng đủ khôn ngoan để thấy trước sự cám dỗ đó và có đủ lý do chính đáng để nghi ngờ lời hứa nói trên. Để xử trí vấn đề này, đa phần các chính phủ phương Tây đã cố tình tước bỏ phần nào tự do của chính mình trong việc kiểm soát cung tiền, bằng cách bổ nhiệm các

thống đốc ngân hàng trung ương độc lập, những người không có nghĩa vụ phải giải trình trực tiếp trước chính phủ.

Bổ nhiệm một thống đốc ngân hàng trung ương, cũng như ký vào một hợp đồng cho vay thế chấp hay tháo vô lăng trong xe ô tô của mình, là một chiến lược có ý thức, được thiết kế nhằm mục đích hạn chế sự tự do của chính bạn để giúp tăng thêm uy tín cho lời hứa của bạn. Trái lại, sở thích khóa chặt cửa tủ lạnh hoặc giấu thuốc là đi lại là một bản năng vô thức, sản phẩm không phải do ý đồ tự thân mà là do những đột biến ngẫu nhiên được sàng lọc qua quá trình chọn lọc tự nhiên. Do đó, mục đích của nó bị ẩn đi; trong suy nghĩ của chúng ta, khóa cửa tủ lạnh không có

vẻ gì giống một chiến lược tìm bạn tình cả. Song chẳng có gì khác thường cả. Nói cho cùng, niềm say mê chúng ta dành cho hoa quả tươi và thịt bò nướng cũng chẳng có vẻ gì giống một chiến lược nhằm thu nạp những chất dinh dưỡng cơ bản cả; tuy nhiên, nó đã tiến hóa vì đã có thời điểm khi những kẻ thích ăn uống là những kẻ sống sót. Khoái lạc tình dục chẳng có vẻ gì giống một phần của bản năng sinh sản cả; tuy nhiên, nó đã tiến hóa bởi đã có thời điểm khi những kẻ yêu thích tình dục là những kẻ có con cháu nối dõi.

Về nguyên lý, Tự nhiên có lẽ đã đi theo một tiến trình rất khác. Thay vì biến thức ăn và tình dục thành những lạc thú, lẽ ra

nó đã có thể phú cho con người chúng ta một bộ não đủ thông minh để nhận ra rằng thức ăn và tình dục là những nhân tố rất cần thiết cho sinh tồn và sinh sản.

Thay vì nghĩ “Ôi chà chà, miếng thịt bò kia trông ngon nhỉ,” bạn sẽ nghĩ “Mình đang thiếu một ít amino axit; phải ăn thịt bò mới được.” Thay vì nghĩ “Ô ồ, em kia xinh thế,” bạn sẽ nghĩ “Cô nàng kia có một vài đặc điểm có thể có lợi cho con cháu mình đây; đến lúc trao đổi vài DNA rồi.” Xét trên nhiều phương diện, như vậy lẽ ra sẽ hiệu quả hơn – chúng ta sẽ không ăn những loại thức ăn có hại cho mình, và cũng sẽ không phí phạm thời gian và công sức để theo đuổi những cuộc mây mưa không giúp sinh ra con cái. Bù lại những lợi ích nói trên sẽ là

nhu cầu đối với một bộ não đủ khả năng tính toán khi nào thì nên ăn. Vì lý do này hay lý do khác, chúng ta đã tiến hóa theo hướng thiên về những bản năng vô thức nhiều hơn. Vì vậy, thay vì nói rằng “Tôi sẽ khóa cửa tủ lạnh vì nó giúp cải thiện triển vọng của tôi trên thị trường hôn nhân,” bạn chỉ cảm thấy có một nguồn nội lực kỳ dị thôi thúc bạn khóa chặt cánh cửa tủ lạnh mà thôi.

Trên thực tế, không giống như ăn uống và quan hệ tình dục, hành động khóa cửa tủ lạnh *phải* là một bản năng vô thức thì mới phát huy được tác dụng. Nếu nó là một phần của một chiến lược tìm kiếm bạn tình có ý thức, không khó để thấy trước bạn sẽ vứt bỏ nó ngay khi kiếm

được một bạn tình. Chỉ bằng cách loại bỏ hành vi đó ra khỏi tầm kiểm soát có ý thức của mình, bạn mới có thể thuyết phục được các bạn tình tiềm năng của mình rằng nó sẽ vẫn được duy trì cả sau lễ cưới.

Đưa ra những lời cam kết vừa dễ dàng lại vừa vô nghĩa; nhưng đưa ra những lời cam kết có thể thực hiện được mới khó khăn và ý nghĩa. Vì vậy loài người, bằng ý định và tự nhiên, thông qua sàng lọc tự nhiên, đã bỏ ra không ít công sức để xây dựng những cơ chế thực thi. Con người phát minh ra ngân hàng trung ương; Tự nhiên phát minh ra bản năng. Các bản năng là những cơ chế thực thi rất hữu hiệu bởi vì rõ ràng chúng ta mang ơn

chúng rất nhiều.

Xét bản năng trả thù chẳng hạn. Trả thù được gọi là một món nợ luôn được thanh toán ngay lập tức và với khoái lạc tuyệt vời. Mĩa mai thay, nó cũng là món nợ hoàn toàn có tính tự nguyện. Cứ sổ toẹt khoản vay của mình đi rồi bạn sẽ được ngân hàng nhắc nhở đến nơi đến chốn; nhưng sổ toẹt một lời sỉ nhục thì lại chẳng có ai thèm đả động đến bạn nữa.

Trả một món nợ tự nguyện có thể là một sự hoang phí đắt đỏ. Hai dòng họ hùng mạnh Lancaster và York đã bị hủy hoại trong cơn lốc hận thù giết chóc đã tàn phá cả nước Anh hồi cuối thế kỷ XV; bốn thế kỷ sau, hậu duệ của hai gia đình

Hatfield và McCoy lần lượt đổi mạng mình lấy thứ đặc quyền được giết chết kẻ thù trong mỗi cửu thù huyền thoại vùng Appalachia. Tại sao tất cả bọn họ không thể bỏ qua hận thù?

Francis Bacon, vị cận thần dưới triều đại Tudor đã đi lên từ tro tàn của cuộc chiến giữa hai dòng họ Lancaster và York, từng lý giải tại sao nên khép lại quá khứ:

Những gì thuộc về quá khứ đã qua đi và không thể đảo ngược nữa, và những người sáng suốt đã có quá đủ việc phải lo nghĩ cho hiện tại và trong tương lai rồi... Con người đã rút được bài học rằng hận thù khiến vết thương của chính anh ta luôn nhức nhối, trong khi lẽ ra nó

đã có thể liền miệng và lành lặn trở lại rồi.

Với tư cách là một cây viết, tôi hoảng hốt nhận thấy rằng mặc dù lời khuyên nhủ của Bacon rất sáng rõ, cô đọng, thâm thúy, và hiển nhiên vô cùng chí lý, nhưng nó đã được in trong đủ loại sách vở suốt hơn ba trăm năm nay mà chẳng mấy may có chút tác động nào rõ rệt đối với hành vi của con người cả.

Làm thế nào một thứ bản năng có tính tự hủy hoại ghê gớm đến thế lại có thể sống sót trước những diễn biến đột ngột thất thường của quá trình chọn lọc tự nhiên? Từ lâu các nhà khoa học chính trị đã nhận ra rằng mặc dù bản thân sự trả thù

rất đắt đỏ và vô nghĩa, song *đe dọa* trả thù lại là một biện pháp răn đe hiệu quả. Thật không may, xuất phát từ một sinh vật lý trí máu lạnh, đe dọa chẳng có một kí lô giá trị nào cả. Nó chỉ đáng tin cậy khi bị chi phối bởi bản năng thuần túy – nói cách khác, nếu bạn muốn hù dọa kẻ thù, bạn cần phải có *sở thích* trả thù.

Trong một đoạn trích lôi cuốn tuyệt vời, tới mức tôi ước sao mình có thể cướp toàn bộ đề lấy làm văn của mình, Steven Pinker đã quan sát thấy rằng chúng ta phát đi tín hiệu giận dữ chủ yếu qua những rung động cơ bắp không thể bị kích thích một cách cố ý – nhờ đó những người xung quanh biết rằng những cảm xúc của chúng ta là hoàn toàn chân thực,

và rằng khả năng lấn át chúng là rất hạn chế. Cũng như chính phủ gia tăng uy tín cho mình bằng cách nhường quyền kiểm soát cho ngân hàng trung ương, chúng ta chiếm được lòng tin bằng cách nhường quyền kiểm soát cho những cảm xúc của mình. Niềm đam mê trả thù chính là Vị thống đốc ngân hàng của tâm hồn.

Các nhà kinh tế học còn có hẳn tên riêng cho hiện tượng này; người ta gọi nó là vấn đề *phi nhất quán về thời gian* – khó khăn trong việc cam kết thực hiện một mô thức hành động mà ai cũng biết bạn sẽ muốn vứt bỏ trong tương lai. Lý do duy nhất để đưa ra những cam kết kiểu đó là vì nó ảnh hưởng đến mối quan hệ của bạn với những người khác. Nếu bạn

không bao giờ quan hệ với bất cứ ai, bạn sẽ không bao giờ phải đối mặt với vấn đề phi nhất quán về thời gian. Phi nhất quán về thời gian sản sinh chính từ mâu thuẫn.

Người chúng ta có quan hệ mật thiết nhất chắc chắn chính là bản thân chúng ta trong tương lai. Đặc điểm mấu chốt của quan hệ đó là mức độ vị tha rất cao; chúng ta chịu đựng những hy sinh trong hiện tại để đổi lấy những phần thưởng trong tương lai. Song chúng ta bày tỏ lòng vị tha kiểu nào? Đó có phải lòng vị tha thuần nhất tới mức không có chỗ cho mọi mâu thuẫn không? Hay đó là lòng vị tha bất toàn giúp đưa đường dẫn lối cho sự phi nhất quán về thời gian?

Khi anh bạn Ralph Cohen của tôi thông báo vợ anh đã có bầu, tôi bèn hỏi rằng anh mong sau này con mình sẽ theo nghiệp gì. “Chẳng quan trọng,” Ralph đáp. “Nếu nó vui, tôi cũng vui.” Rồi, sau một hồi ngẫm nghĩ, anh đề thêm, “Cá nhân tôi thích vị trí chặn ngăn nhất. Nhưng nó thích vị trí nào tôi cũng ủng hộ hết.” Rồi, sau một hồi ngẫm nghĩ lâu hơn: “Miễn thuộc phạm vi sân trong là được.”

Đó là sự khác biệt giữa lòng vị tha thuần túy, khi bạn quan tâm đến hạnh phúc của những người khác (dù có thể không cấp bách như bạn quan tâm đến chính mình) và cái mà tôi gọi là “lòng vị tha bất toàn,” khi bạn bảo lưu quyền được quan

tâm đến cách những người khác *đạt được* hạnh phúc của họ.

Đối với chính bản thể tương lai của mình, giả thuyết kinh tế học truyền thống khẳng định rằng chúng ta là những kẻ thuần túy vị tha – chúng ta muốn được hạnh phúc trong tương lai, dù rằng có thể không cấp bách bằng việc chúng ta muốn được hạnh phúc trong hiện tại. Giáo sư Harvard David Laibson là một trong số ít những người mang tư tưởng phá cách mới mẻ không tán thành ý kiến đó. Không ai nghi ngờ rằng chúng ta thể hiện lòng vị tha bất toàn đối với những người khác; nhưng Laibson cho rằng chúng ta còn có thể vị tha theo cách bất toàn đối với chính bản thân mình – khi không chỉ quan

tâm đến hạnh phúc tương lai của chính mình, mà còn chú trọng đến cách đạt tới hạnh phúc đó ra sao nữa. Và cũng như lòng vị tha bất toàn đối với con cái có thể gây mâu thuẫn trong gia đình, lòng vị tha bất toàn đối với bản thân mình trong tương lai có thể gây mâu thuẫn trong tâm hồn chính bạn.

Ví dụ: Ai cũng biết rằng niềm đam mê những thú vui xa xỉ có thể phá hỏng cuộc đời bạn. Nếu bạn là một người vị tha bất toàn, thì sở thích mong chờ những thú vui xa xỉ có thể phá hỏng cuộc đời theo một cách kỳ thú hơn nhiều. Nếu như lạc thú lớn nhất cuộc đời bạn là trông đợi những trò ăn chơi hoang tàng của ngày mai, bạn gặp phải một vấn đề: ngày mai là một

mục tiêu di động. Vào thứ Hai, bạn lên kế hoạch cho một bữa tiệc thịnh soạn cho thứ Ba; khi thứ Ba tới, bạn nuông chiều sở thích mong chờ của mình bằng cách dời bữa tiệc sang thứ Tư. Trò khất lần khất lữa cứ tiếp diễn mãi cho tới ngày bạn lìa đời và để lại một khối tài sản kèch xù.

Bi kịch ở đây không phải là bạn không bao giờ có cơ hội tiêu tiền của mình; bi kịch là ở chỗ bạn thậm chí còn không bao giờ có cơ hội *mong chờ* được tiêu tiền của mình, vì bạn đủ khôn ngoan để thấy trước toàn bộ chuỗi sự kiện trước cả khi nó diễn ra. Nếu bạn thích trông đợi các bữa tiệc, và nếu bạn biết rằng mình thích trông đợi các bữa tiệc, vậy thì

bạn không bao giờ có thể trông đợi một bữa tiệc. (Có lẽ đó là điều Bertolt Brecht muốn gửi gắm khi ông nói cuộc đời ông đã bị phá hỏng bởi chính trí thông minh). Giải pháp, nếu bạn có thể xoay sở được, là lên kế hoạch cho một bữa tiệc không thể bị trì hoãn. Trả trước cho người cung cấp thực phẩm thật nhiều tiền, và nhớ phải chọn người nào sẽ phạt bạn thật nặng trong trường hợp bạn hủy giao kèo vào phút cuối.

Tôi cũng phải chịu đựng một nỗi đau khổ kiểu như vậy, tuy chẳng phải chuyện gì to tát nhưng khá trầm trọng: tôi luôn tránh đọc những cuốn sách thực sự hay, vì việc làm này đánh cắp của tôi thú vui trông đợi chúng. Dĩ nhiên, vì đã biết tổng cái

tính này của mình, tôi chẳng bao giờ có cơ hội để mong chờ chúng nữa. Các chuyến đi bằng đường hàng không đã cứu đời tôi: tôi tự ép mình phải đọc những cuốn sách hay bằng cách nhốt cả người lẫn sách trên máy bay. Nếu người ta chịu bỏ công sức biến mấy tờ tạp chí phát không trên máy bay thành một ấn phẩm có chất lượng đáng đọc, thì đời tôi đến hỏng mất.

Anh bạn tôi Ray Heitmann lại khổ sở vì vấn đề hoàn toàn trái ngược: thay vì mong chờ những trò hoang tàng lãng phí, anh lại thích mừng tưng ra cuộc sống đậm bạc của chính mình trong tương lai. Anh đặc biệt thích thú với niềm tin rằng sau một độ tuổi nhất định, anh sẽ không

còn dành các nguồn lực hòng kéo dài cuộc sống cho mình nữa. Nhưng anh cũng đau đớn nhận ra rằng “độ tuổi nhất định” ấy cứ bị thay đổi liên tục thế nên lúc nào nó cũng nằm ở thì tương lai. Do đó, anh đang cố tìm kiếm những biện pháp để giới hạn sự tự do lựa chọn của bản thân trong tương lai.

Nếu Ray chỉ quan tâm đến hạnh phúc trong tương lai của mỗi anh ta (tức là, nếu Ray hoàn toàn vị tha đối với bản thể tương lai của mình), thì bạn rất có thể lên án anh ta là tiền hậu bất nhất: giới hạn các lựa chọn của bạn không thể khiến bạn hạnh phúc hơn. Nhưng Ray còn quan tâm đến cả cách anh ta đạt đến hạnh phúc tương lai của mình, điều đó biến anh ta

thành một kẻ vị tha bất toàn, mà vẫn là một con người nhất quán. Nếu lòng vị tha của bạn không hoàn hảo, bạn có thể muốn bản thể tương lai của mình tổ chức một bữa tiệc linh đình (hoặc đọc một cuốn sách, hoặc bỏ qua các dịch vụ chăm sóc y tế đắt tiền, hoặc tương tự như vậy để tiết kiệm tiền, hoặc bỏ thuốc lá), mặc dù bạn biết bản thể tương lai của mình sẽ mong muốn điều ngược lại.

Khi Dorothy Parker than vãn rằng “Tôi ghét viết lách, nhưng tôi thích cảm giác đã viết xong,” cô đã thể hiện kiểu đánh đổi thường thấy giữa các chi phí hiện tại và những lợi ích tương lai rất ăn khớp với lối tư duy kinh tế học truyền thống. Những con người có lòng vị tha bất toàn

của Liabson phải đối mặt với một vấn đề tinh vi phức tạp hơn nhiều – họ không chỉ cân đo những chi phí và lợi ích, họ còn vướng vào trò chơi chiến lược với chính bản thể tương lai của mình.

Điều đó gợi ý một câu trả lời mới mẻ và khác biệt cho câu hỏi của tôi về hành động khóa cửa tủ lạnh. Tôi đã dành phần lớn thời lượng của chương này để biện luận rằng chiếc khóa giúp giải quyết mọi mâu thuẫn giữa bạn (người tin rằng kem rười nước sốt sô cô la nóng đáng với số calo nó mang lại) và bạn đời của bạn hoặc bạn đời tiềm năng (người tin tưởng điều ngược lại). Theo Laibson, mâu thuẫn không phải là giữa bạn và bạn đời, mà là giữa bạn-hôm-nay và bạn-ngày-

mai.

Dù giả thuyết nào đúng, thì có một điều chúng ta có thể khẳng định chắc chắn: không có cách gì giải thích được về chiếc khóa cửa trừ phi bạn đang xung đột với *ai đó*. Nếu tất cả những gì bạn mong muốn cho bản thể tương lai của mình là hạnh phúc, và nếu không có dính líu một bên thứ ba nào, thì chẳng có lý do gì chính đáng để hạn chế những lựa chọn tương lai của bạn.

Giả thuyết của Liabson đáng tin cậy tới mức nào? Chúng ta sẽ không biết được cho tới khi chúng ta tìm hiểu những hệ quả của nó. Giáo sư Per Krusell và Anthony Smith đã bắt đầu quá trình đó

bằng việc tự vận bản thân mình liệu chúng ta sẽ được thấy kiểu hành vi tiết kiệm như thế nào trong một thế giới đầy những con người kiểu Liabson. Giả thuyết kinh tế học chính thống dự báo rằng nếu hai người có những sở thích và cơ hội giống hệt nhau, họ sẽ hình thành thói quen tiết kiệm giống hệt nhau. Krusell và Smith chỉ ra rằng trong một thế giới của những sở thích kiểu Laibson, điều này đã không còn đúng nữa.

Lý do thì đây: thử tưởng tượng có hai người vị tha bất toàn, Albert và Alvin, cả hai đều muốn bản thể tương lai của mình không chỉ hạnh phúc, mà còn cần kiệm. Albert là một người bi quan luôn tin rằng bản thân mình trong tương lai sẽ

là một kẻ ăn tiêu hoang tàng; Alvin lại là một người lạc quan với mong muốn sẽ tự tiết chế bản thân trong suốt phần đời còn lại. Albert không muốn tiền của của mình bị phá tán bởi kẻ hoang tàng mà anh ta tin chính là mình ở thì tương lai, vì vậy anh ta tính toán rằng có lẽ mình nên tiêu hết tiền luôn từ bây giờ. Alvin, trái lại, đối mặt với viễn cảnh ám lòng là sẽ đặt hết những món tích góp của mình vào bàn tay tin cậy của bản thể tương lai, do đó càng có thêm quyết tâm để tiết kiệm.

Hành vi của cả Albert và Alvin đều được tự củng cố thêm qua mỗi năm. Họ có những sở thích và cơ hội giống hệt nhau, song một người chết trong cảnh bần hàn còn người kia chết trên đồng gia tài

không lồ.

Những hệ quả khác thậm chí còn kỳ quặc hơn. Alice là một người vị tha bất toàn thích trông đợi những trò ăn chơi xa xỉ của chính mình trong tương lai (trái ngược với Albert và Alvin, những người hy vọng mình sẽ trở nên cần kiệm). Ban đầu Alice lạc quan rằng mình sẽ ăn tiêu xả láng, vì vậy cô dành dụm hết tiền bạc để có thể chi dùng cho những bữa tiệc linh đình trong tương lai. Rồi ngay khi nhận ra rằng mình đã trở thành một “người tiết kiệm,” cô mất hết niềm tin vào sự hoang phí của mình trong tương lai và tính toán rằng có lẽ nên tiêu tiền luôn từ bây giờ – đến lúc đó cô lại nhận ra mình là một “kẻ tiêu tiền” và quay về

với việc tiết kiệm. Những kỳ vọng của cô – và hành vi nảy sinh từ kỳ vọng đó – nhảy từ thái cực nọ sang thái cực kia không bao giờ dứt.

Khám phá các hệ quả là một cách kiểm định giả thuyết của Laibson. Có một cách khác nữa là đặt câu hỏi liệu bản thân các sở thích kiểu Liabson có đáng tin cậy hay không. Phải chăng giả định về lòng vị tha bất toàn là quá dễ dãi và tầm thường, giống như giả định về sở thích uống dầu xe máy? Hay nó có thể được biện hộ bởi một khuynh hướng chọn lọc tự nhiên, giống như sở thích trả thù?

Tôi xin mạn phép suy đoán thế này: Có lẽ các sở thích kiểu Liabson đã dẫn đến

các nỗ lực hữu hình nhằm tự kiềm chế bản thân, và các nỗ lực hữu hình nhằm tự kiềm chế khiến những bạn tình tiềm năng cảm thấy yên tâm, do đó được quá trình chọn lọc tự nhiên ưu ái. Nếu như suy đoán nói trên vượt qua được một số phép kiểm định thích hợp (một mô hình mô phỏng chạy trên máy vi tính về sự cạnh tranh nguồn lực giữa các cá nhân với sở thích tiến hóa dần dần chẳng hạn), nó có thể tích hợp hai giả thuyết về chiếc khóa cửa tử lạnh thành một khối duy nhất.

Giờ đây, khi nghĩ về nguồn gốc của Vũ trụ – hay như tôi thích đặt thành câu hỏi, “Tất cả những thứ này từ đâu ra?” – tôi tin rằng: Vũ trụ là một khuôn mẫu toán học thuần túy – không phải là một khuôn

mẫu trong bất kỳ thứ gì, mà là bản thân khuôn mẫu mà thôi. Các khuôn mẫu không cần phải sinh ra từ bất cứ đâu; nó là như thế, chỉ vậy thôi. Tình cờ là chính khuôn mẫu đặc biệt đã tạo ra Vũ trụ lại chứa những tiểu khuôn mẫu đủ phức tạp để tự ý thức được sự tồn tại của mình. Đó là chúng ta.

Với tôi, cách hiểu này có vẻ hoàn toàn đúng đắn, mặc dù phân nửa số bạn bè của tôi cho rằng nó sai lẽ còn nửa còn lại thì chẳng hiểu tôi đang nói về cái gì.

Có lẽ có một nguyên nhân kinh tế thích đáng có thể lý giải được điều đó. Steven Pinker chỉ ra rằng hiểu được nguồn gốc của Vũ trụ chẳng phải là kỹ năng gì hữu

dụng lăm; nó chẳng mang lại lợi thể sinh sản nào, vì vậy chẳng có lý gì chúng ta phải có bộ não tiến hóa đến mức đủ khả năng tư duy một câu hỏi như thế. Tự nhiên là một nhà kinh tế học đã quá già đời nên chẳng dại gì đầu tư vào những thứ phù phiếm kiểu đó. Mặt khác, với một động vật có tính xã hội như *người tinh khôn*, khả năng thấu hiểu hành vi của con người đi kèm những thưởng phạt rất phân minh. Vì vậy chẳng có mấy hy vọng rằng chúng ta sẽ xây dựng được một giả thuyết chi tiết và thuyết phục về chiếc khóa cửa tủ lạnh đầu.

14. Đọc tin tức như thế nào

Vấn đề của tin tức là ở chỗ thường được các nhà báo chuyển tải lại. Như thế có lẽ còn đỡ nguy hại hơn là để họ đi xây cầu làm đường, song nó đòi hỏi một sự hoài nghi nhất định từ phía độc giả.

Ngay cả khi các sự kiện thực tế đã chính xác, nhưng sự diễn giải vẫn có thể lệch lạc trầm trọng – nhất là với các đề tài nóng như kỳ thị sắc tộc hay thuê làm bên ngoài, những lĩnh vực mà thành kiến đã ăn sâu bám rễ từ bao lâu nay. Nếu bạn

muốn biết điều gì đang thực sự diễn ra, một chút phân tích kinh tế có thể giúp ích được rất nhiều. Dưới đây là một số ví dụ:

KỶ THỊ SẮC TỘC

Nếu bạn lái xe dọc tuyến đường I-95 thuộc địa phận bang Maryland vào thời điểm cách đây vài năm, rất có thể bạn sẽ bị buộc phải dừng xe để soát tìm ma túy. Đặc biệt nếu bạn là người da đen. Tần suất bị chặn xe và khám xét của người da đen nhiều gấp ba lần rưỡi so với người da trắng.

Vì sao vậy? Giả thuyết Một là cảnh sát tập trung vào người da đen vì người da đen thường tàng trữ và vận chuyển ma

túy hơn. Giả thuyết Hai là cảnh sát không ưa người da đen.

Thử xem xét các bằng chứng nhé. Trong số những người da trắng bị dừng xe, khoảng 1/3 của 1% bị phát hiện có trữ hàng trắng. Trong khi những người da đen bị dừng xe, tỷ lệ này... gần như y hệt. A ha! Vậy là xu hướng vận chuyển ma túy của người da đen và người da trắng là như nhau. Cảnh sát ắt hẳn là những kẻ phân biệt chủng tộc rồi. Lại còn không à?

Nghĩ lại đi. Nên nhớ rằng những người da đen vận chuyển ma túy thường xuyên không kém gì người da trắng *mặc dù xác suất họ bị chặn xe cao hơn tới ba lần*

ruồi. Thử tưởng tượng xem họ sẽ còn vận chuyển biết bao nhiêu ma túy nữa nếu họ được đối xử bình đẳng!

Kết luận đúng đắn là trong thời gian đó và tại địa điểm đó và vì lý do nào đó, người da đen có khuynh hướng vận chuyển ma túy cao hơn người da trắng – một khuynh hướng chỉ bị kiềm chế bởi các hoạt động thực thi pháp luật. (Dĩ nhiên, lập luận này chỉ hợp lý nếu người da đen ý thức được rằng họ bị chặn xe thường xuyên hơn so với người da trắng – song với tình trạng người người nhà nhà đều ra sức than phiền về vấn đề kỳ thị chủng tộc, có vẻ như đây là một giả thiết tự nhiên.) Một kết luận khác là cảnh sát chẳng có động cơ gì đối với người da

đen cả.

Lý do thì đây: thử nghĩ xem điều gì sẽ xảy ra nếu như cảnh sát chỉ chăm chăm cố gắng làm sao để tối đa hóa số can phạm bị kết án tàng trữ và vận chuyển ma túy. Họ bắt đầu bằng cách dồn mọi sự chú ý vào nhóm có khuynh hướng vận chuyển ma túy cao hơn – trong trường hợp này là người da đen. Nhờ đó những kẻ vận chuyển ma túy da trắng dễ bề lọt lưới hơn còn các “đồng nghiệp” da đen của họ lại khó làm ăn hơn. Vì con người phản ứng phù hợp với các tác nhân kích thích, nên số kẻ vận chuyển ma túy da trắng tăng còn số kẻ vận chuyển ma túy da đen thu lại.

Hiện tượng này tiếp diễn cho đến khi người da trắng và người da đen vận chuyển ma túy với tỷ lệ bằng nhau. Ở điểm này (có thể đã đạt đến từ rất lâu trước khi dữ liệu lần đầu tiên được thu thập vào năm 1994), chẳng còn lý do gì để làm gắt hơn với người da đen, song cũng chẳng có lý do gì để nới lỏng cho họ cả. (Và bất cứ động thái nương nhẹ tạm thời nào cũng sẽ nhanh chóng dẫn đến sự chênh lệch giữa tỷ lệ can phạm người da đen và da trắng và lại dần trở về điểm cân bằng.)

Nếu cảnh sát thực sự áp ử động cơ nào đó đối với người da đen, bạn sẽ kỳ vọng họ tiến xa hơn – kiểm soát người da đen cực kỳ gắt gao tới mức chỉ còn vô cùng

ít người da đen dám liều mình mang hàng trắng. Như vậy, chúng ta sẽ thấy tỷ lệ can phạm người da đen tụt xuống thấp hơn so với người da trắng. Thay vào đó chúng ta lại thấy tỷ lệ can phạm là *như nhau*, điều đó chứng tỏ cảnh sát chỉ tập trung chặn xe người da đen đến điểm giúp họ tăng tỷ lệ can phạm chứ không hơn.

Với tiêu chí đó, thì không phải dân da đen, mà là dân Hispanic (nhóm dân gốc Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha) mới có lý do để phàn nàn. Những người Hispanic bị giữ lại thường chỉ mang ma túy với tần suất bằng 1/3 so với những người da đen hay da trắng bị giữ lại. Tại sao cảnh sát lại giữ một người Hispanic với xác suất mang hàng trắng là 1/10 của 1%

thay vì một người da đen hay một người da trắng với xác suất mang hàng trắng là $\frac{1}{3}$ của 1%? Chúng ta có thể phỏng đoán là vì họ có thành kiến gì đó đối với người Hispanic lắm chứ.

Nếu loại bỏ người Hispanic, thì chúng cứ củng cố mạnh mẽ giả thuyết cho rằng cảnh sát đang cố gắng bắt giữ và kết án càng nhiều kẻ buôn bán ma túy càng tốt, dù là sắc tộc nào. Như thế là tốt, phải không? Không, tệ là đằng khác. Chính xác là *tại sao* nó tệ còn tùy vào quan điểm của bạn đối với Cuộc chiến chống ma túy.

Nếu, cũng như tôi, bạn coi Cuộc chiến chống ma túy là biểu hiện của sự phản nộ

hoàn toàn chính đáng, chắc bạn sẽ rất đau lòng khi biết rằng cảnh sát đang tối đa hóa số can phạm bị kết án với tội danh tàng trữ và vận chuyển ma túy.

Chặn những người đi xe lại vì bạn không ưa sắc tộc của họ là chuyện đáng trách, song ít ra nó cũng không gây cản trở các hoạt động kinh tế. Nếu cảnh sát định làm phiền mười hai tài xế xe máy một ngày, dù nhắm vào người da đen, da trắng, hay một đại diện nào đó cũng chẳng quan trọng gì; mười hai tài xế xe máy bị làm phiền là mười hai tài xế xe máy bị làm phiền. Còn nếu họ nhắm vào dân buôn ma túy thì lại có vấn đề đấy, vì nó sẽ cản trở hoạt động buôn bán ma túy và đẩy giá ma túy lên. Theo quan điểm của tôi, đó là một hệ quả rất tệ – và trên thực tế, còn

tê hơn cả nạn phân biệt chủng tộc nữa.

Dĩ nhiên, nếu, không như tôi, bạn là một Chiến sỹ chống ma túy tận tụy, bạn sẽ cho rằng cản trở hoạt động buôn bán ma túy là một điều tốt. Vì vậy có thể bạn sẽ nghĩ rằng một Chiến sỹ chống ma túy tận tụy nên hoan nghênh một cảnh sát giúp tôi đa hóa số can phạm bị kết án các tội danh liên quan đến ma túy. Nghĩ lại đi. Nếu bạn thực sự muốn kìm hãm hoạt động buôn bán ma túy, thì thứ bạn nên tối đa hóa không phải số can phạm, mà là tính rắn đẽ kia. Và để tôi đa hóa sự rắn đẽ, có lẽ bạn nên chặn thêm nhiều người da trắng hơn, vì trong dân cư có nhiều người da trắng đẽ rắn đẽ hơn.

Khám xét chủ yếu người da đen có thể vừa là một cách rất tốt để bắt giữ thật nhiều kẻ tàng trữ ma túy lại vừa là một cách rất tồi để kiềm chế hoạt động buôn bán ma túy. Bởi vì hành động đó đã vô tình báo cho người da trắng rằng họ chẳng cần phải bận tâm mấy về cảnh sát nữa, nhờ thế khuyến khích thêm nhiều người da trắng khác đi buôn ma túy. Và vì số lượng người da trắng rất nhiều, nên hiệu ứng này có thể lan ra trên phạm vi khá rộng. Nói cho cùng, $\frac{1}{3}$ của 1% người da trắng đại diện cho một số lượng tài xế xe máy lớn hơn nhiều – và lượng ma túy lớn hơn nhiều – hơn là $\frac{1}{3}$ của 1% người da đen.

Vì vậy, dù bạn ủng hộ hay phản đối Cuộc

chiến chống ma túy, bạn có lý do hết sức chính đáng để noi gương ACL và kêu gọi một chính sách dừng-và-khám với cơ cấu sắc tộc cân đối hơn. Như vậy số vụ bắt giữ sẽ giảm (để làm đẹp lòng những người có tư tưởng tự do) và sức răn đe mạnh hơn (để thỏa mãn những người theo trường phái cấm đoán).

Khi các số liệu Maryland lần đầu tiên được đưa lên báo chí, hầu như mọi bình luận viên đều hiểu sai ý nghĩa của nó. Một số người xem đó là bằng chứng của nạn phân biệt chủng tộc, số khác lại cho đó là bằng chứng của hoạt động chống ma túy có hiệu quả. Và tất cả đều sai lầm. Những cảnh sát kỳ thị chủng tộc sẽ chặn nhiều người da đen lại hơn; còn

những cảnh sát quan tâm đến việc rắn đe (chứ không phải số can phạm) sẽ chặn nhiều người da trắng hơn. Một chút lập luận kinh tế sẽ giúp ích cho tất cả mọi người.

KHẮC PHỤC HẬU QUẢ THIÊN TAI

Phải có một tâm hồn chai sạn lắm người ta mới dám nhìn hình ảnh những nạn nhân thiên tai trên TV và cầu mong sao chính phủ ra tay cứu giúp họ. Nhất là khi các nạn nhân lại rất nghèo khổ.

Sau khi bão Katrina tàn phá New Orleans, chính phủ liên bang nhanh chóng vào cuộc với 200 triệu đô-la nhằm phục vụ công cuộc tái thiết và hỗ trợ các nạn nhân. Chỉ với hành động thiếu suy

ngũ đó, chính phủ đã khiến cuộc sống thêm phần khắc nghiệt đối với biết bao người nghèo trên khắp đất nước đang gắng gượng để sinh nhai.

Lý do đây: người nghèo phải cân đo hâu bao của mình kỹ lưỡng hơn nhiều so với người giàu. Họ mua quần áo rẻ hơn, thực phẩm rẻ hơn, và nhà cửa rẻ hơn. Thậm chí họ còn sẵn lòng định cư ở những vùng đất trũng và chấp nhận rủi ro là những đợt mưa bão bất chợt, nếu giá nhà đất đủ thấp. Đó là lý do tại sao ở New Orleans, những đối tượng chịu ảnh hưởng nhiều nhất bởi bão Katrina phần lớn là người nghèo – họ là những người sống dưới mực nước biển.

Mỗi thành phố, và mỗi khu vực trong một thành phố, lại đi kèm với một gói tiện nghi, rủi ro, và giá cả nhà đất riêng. Vì vậy mọi người có nhiều lựa chọn khác nhau. Họ có thể sống rẻ mạt nhưng nguy hiểm, hoặc họ có thể trả thêm tiền và được sống an toàn hơn. (Dĩ nhiên, rủi ro chỉ là một trong những nhân tố tác động đến giá nhà đất. Mặc dù được xây dựng trên một đường đứt gãy của vỏ trái đất, nhưng San Francisco với những tiện nghi tuyệt vời của nó, là một địa điểm vô cùng đắt đỏ - song vẫn còn rẻ chán so với chính nó nếu không có mấy trận động đất. Và những vùng tâm chấn của thành phố cũng là những khu vực có giá rẻ nhất.)

Một chính sách khắc phục hậu quả thiên tai liên bang thường có xu hướng xóa bỏ lựa chọn đó bằng việc ép buộc tất cả mọi người phải cùng chia sẻ rủi ro bão lụt – và hệ quả tất yếu là thu hẹp chênh lệch giá cả nhà đất. Nếu chính phủ chuẩn bị sẵn sàng cho việc cứu trợ (theo đúng nghĩa đen) New Orleans thông qua quyết định tăng thuế ở Kansas City, vậy thì giá nhà đất ở New Orleans sẽ tăng lên còn giá nhà đất ở Kansas City lại giảm. Bạn không thể trốn tránh nguy cơ một trận lũ lụt bằng cách chuyển sang Kansas City sinh sống nữa; mà bạn cũng không thể gạt hái những lợi ích từ việc chấp nhận toàn bộ mọi rủi ro bằng cách định cư ở New Orleans nữa.

Cuối cùng chẳng ai có vẻ được lợi cả. Những người thích chấp nhận ít nhiều rủi ro thì nay buộc phải tốn kém thêm cho chỗ ở của mình; những người muốn sống ở nơi an toàn và trả tiền để có được nó nay bị buộc phải dự phần vào quyết định chấp nhận rủi ro của người khác (thông qua hệ thống thuế khóa). Kiểu đồng hóa đó, mĩa mai thay, lại chính là điều mà thành phố New Orleans lâu nay vẫn ra sức phản đối. Có những thành phố với những đặc thù văn hóa khác nhau là tốt, có những thành phố với những di sản âm nhạc khác nhau là tốt, và có những thành phố với những mức độ rủi ro khác nhau cũng là tốt. Không có sự khác biệt, làm sao chúng ta có sự đa dạng?

Vì người nghèo chủ yếu chọn nhà đất giá rẻ nên người nghèo cũng là đối tượng chủ yếu chịu thiệt thòi khi chính sách hỗ trợ thiên tai khiến nhà đất giá rẻ đắt lên. Nếu mối quan tâm của bạn là ban đầu người nghèo không nghèo đến thế, thì tôi xin trả lời rằng bạn chẳng cần phải đợi đến khi có một cơn lũ lụt mới nêu ra vấn đề đó. Câu hỏi đặt ra cho một chính sách bảo lụt cụ thể là: với một nhóm dân nghèo *cho trước*, chúng ta đã giúp họ hay làm hại họ khi cung cấp cho họ gói hỗ trợ khắc phục hậu quả thiên tai (là một điều tốt) và lại đồng thời kéo chi phí nhà đất của họ lên (là một điều xấu)? Từ chối trả lời câu hỏi đó, theo quan điểm của tôi, cũng chẳng khác gì thừa nhận sự thờ ơ của mình trước những gì thực sự

đem lại lợi ích cho người nghèo.

Bạn có thể nói rằng những gì chúng ta thực sự nợ nần người nghèo là các chính sách cứu trợ thiên tai và nhà ở giá thấp. Bạn cũng có thể nói luôn rằng chúng ta còn nợ họ cả những con kỳ lân ma thuật giúp mang lại nguồn sữa vô tận nữa. Đảm bảo sẽ cứu trợ những người sống ở các vùng trũng mà không gây ảnh hưởng đến giá cả nhà ở của họ rõ ràng là việc bất khả thi. Và hùng hồn tuyên bố rằng mình muốn dành những gì tốt đẹp nhất cho người nghèo mà không chịu dừng lại để tự hỏi xem một chương trình trợ giúp làm hại hay làm lợi cho họ là cực kỳ thiếu nghiêm túc.

CUỘC CƯỚP BÓC Ở BAGHDAD

Năm 2003, khi Baghdad rơi vào cảnh hỗn loạn, bọn đạo chích đua nhau tràn vào Viện Bảo tàng Quốc gia và trốn đi với hàng trăm lọ gốm, tượng, bản khắc đá, và cả tỷ món lặt vặt vô dụng khác. À, vâng, còn có một cây đàn hạc 2.600 tuổi nữa, mà tôi dám cam đoan rằng với nó, bạn sẽ tạo ra được thứ âm nhạc còn kém xa những gì tôi có thể lấy từ Internet mà chẳng phải trả một xu nào. Tôi đề cập đến vấn đề này vì tôi đã viết một bài đăng trên tạp chí *Slate*, trong đó giảm thiểu tầm quan trọng của việc những kẻ cắp chuồn đi cùng những lọ đựng đầy bơ lạc, và đã suýt chết chìm dưới một biển các email hỏi rằng “Thế còn bảo tàng thì

sao?” Ủ, bảo tàng thì sao? Rất nhiều hiện vật trong bảo tàng đó đã năm ngàn năm tuổi. Nếu chúng nằm trong ga-ra nhà tôi, hẳn tôi đã cho chúng chuyển hộ khẩu ra vỉa hè từ lâu rồi.

Trong vòng hai mươi tư giờ đồng hồ, dường như tất cả mọi trang xã luận trong thế giới phương Tây đều so sánh sự kiện này với bi kịch Thư viện cổ đại Alexandria bị thiêu rụi. Thôi cho tôi xin. Thư viện Alexandria là nơi lưu trữ (ngoài những thứ khác nữa) những kiến thức hữu ích, và là nơi bản thân kiến thức được bồi đắp. Archimedes và Hero đã phát minh ra khoa học về sức nước tại Alexandria; Eratosthenes đã đo được chu vi của trái đất. Những phương thuốc,

những kiến thức thiên văn học và toán học tiên tiến nhất của thế giới cổ đại đã ra đời từ Alexandria. Thế có khám phá rung trời dậy đất nào đã từng nảy sinh từ Bảo tàng Quốc gia Bahgdad chưa? Khoa học và công nghệ hiện đại tuôn trào từ Princeton, Paris, và Moscow, chứ không phải từ cái nôi của nền văn minh cổ đại.

Nếu như những hiện vật trong Bảo tàng không phải là nguồn tư liệu quan trọng phục vụ công tác nghiên cứu khoa học, vậy giá trị của chúng *là gì*? Chúng ta có mất những tác phẩm nghệ thuật vĩ đại không? Chà, tôi dám chắc hầu hết các tác phẩm nghệ thuật đó quý ở niên đại của nó – vào khoảng năm 3000 TCN hoặc loanh quanh mốc này – mà kỹ thuật tạo

tác đã có nhiều bước phát triển vượt bậc kể từ thời điểm đó. Và tôi cũng dám chắc rằng có một số hiện vật trong viện bảo tàng đó, nếu may mắn thoát nạn, hẳn sẽ khiến các du khách tương lai trầm trồ sửng sốt vì sự diễm lệ của nó – sự diễm lệ mà người đời nay vẫn chưa nhìn ra. Nhưng đó không phải là một bi kịch tầm cỡ như Alexandria; bất quá nó chỉ là một bi kịch tầm cỡ như cái chết của Dylan Thomas hồi 39 tuổi thôi; trước khi ông kịp hoàn thành kiệt tác *In Country Heaven* (tạm dịch: Trong bầu trời quê). Nói cách khác, đó là kiểu bi kịch cứ mỗi thập kỷ lại xảy ra vài lần chứ không phải loại tầm vài thiên niên kỷ mới xảy ra một lần. Nếu được chọn, tôi thích cho Dylan Thomas sống lại để được sáng tác thơ

thêm 20 năm nữa hơn là dành một buổi chiều để ngắm nhìn những kiệt tác nghệ thuật dù là vĩ đại nhất mà nền văn minh Babylon cổ đại có thể trưng ra.

Bên cạnh đó, chắc chắn có những bức ảnh chụp những hiện vật *thực sự* giá trị. Ảnh chụp có lẽ không giá trị bằng chính hiện vật, nhưng bết ra nó cũng phản ánh được 99,9% những gì mà mọi người đang nào cũng nhìn thấy. Đó là một điểm khác biệt nữa giữa Alexandria và Baghdad: phần lớn những kiến thức lưu trữ tại Alexandria đã mất đi cùng với các bản thảo gốc. Đa phần những kiến thức lưu trữ tại Baghdad – hay bất cứ nơi nào khác ở thế giới hiện đại – đã được lưu trong những tấm ảnh có thể

được mở ra bất kỳ lúc nào chỉ với một cú nhấp chuột.

Thế còn lịch sử thì sao? Liệu có những điều liên quan đến sự ra đời của nền văn minh mà giờ đây chúng ta không còn cách nào biết được không? Có thể có. Mà thế thì đã sao nào? Tôi tình cờ hiểu biết rất rộng về lịch sử, nhưng có vô vàn kiến thức lịch sử để mà học hỏi. Nếu vụ cướp bóc đồng nghĩa với việc sẽ mất đi một cuốn sách về Sumer cổ đại để đọc, tôi sẽ đọc thêm một cuốn về nước Anh thời Trung Cổ để bù lại, và tôi sẽ không cảm thấy vốn kiến thức của mình bị nghèo đi nhiều lắm với sự thay thế đó. Nếu tôi – một kẻ ham mê lịch sử hơn 95% dân số thế giới này – không mấy

bận tâm khi những món tạo tác của nền văn minh Babylon biến mất, thì tại sao những người khác phải cuống lên làm gì?

Kiến thức về quá khứ vô cùng quý giá. Nhưng không có nghĩa là từng *tí* kiến thức có thêm về quá khứ cũng vô cùng quý giá. Theo tinh thần đó, các món đồ cổ cũng rất giống nước. Nước xét về tổng thể là thứ vô giá; chúng ta không thể sống thiếu nó. Nhưng như thế đâu có nghĩa là chúng ta phải khóc lóc mỗi khi ai đó đánh đổ một xô nước: chúng ta còn có vô khối nước để dùng kia mà. Tương tự như vậy, các món đồ cổ nhìn chung làm giàu thêm cho cuộc sống của chúng ta trên nhiều phương diện, song không có nghĩa là chúng ta phải khóc lóc mỗi khi

có kẻ đánh cắp các hiện vật ở một bảo tàng. Có thừa đồ cổ để thỏa mãn sự hiếu kỳ của cả đời người chúng ta.

Nói trắng ra là thế này: nếu bạn nghĩ cuộc sống của bạn bị nghèo đi đáng kể bởi những gì đã mất ở Baghdad, thì bạn cần một cuộc sống tốt hơn đây. Trên trời dưới đất đầy những thứ kỳ thú hơn nhiều mà bạn chẳng bao giờ có đủ thời gian để thưởng ngoạn hết. Khi một thứ này mất đi, bạn sẽ có ngay thứ khác để thay vào.

Sai lầm ghê gớm là tin rằng vì các món đồ tạo tác đều đắt tiền hoặc không thể thay thế được, nên chúng có giá trị xã hội vô cùng lớn lao. Suy nghĩ đó sai vì nhiều lý do. Thứ nhất, rất nhiều hiện vật trong

số đó đặt tiền chỉ vì cuộc cạnh tranh này
lửa để giành giật chúng giữa các nhân
viên định giá của bảo tàng vẫn tiêu tiền
của người khác. Còn có thị trường nào
thèm mua bán một phiến đá 5.000 năm
tuổi nữa không?

Thứ hai, và cũng quan trọng hơn nhiều,
chẳng có mấy lý do để nghĩ rằng giá trị
xã hội của một tác phẩm nghệ thuật được
phản ánh đúng bởi giá của nó. Sở dĩ như
vậy vì các tác phẩm nghệ thuật làm chệch
hướng chú ý của nhau. Dan Brown viết
cuốn sách *The Da Vinci Code* (Mật mã
Da Vinci) bán được bảy triệu rưỡi cuốn
và thu về hơn 20 triệu đô-la, nhưng thế
không có nghĩa là thế giới sẽ nghèo đi 20
triệu đô-la nếu không có nó. Nếu *Mật mã*

Da Vinci không ra đời, thì một cuốn sách khác hiện chưa thu hút được mấy sự chú ý sẽ chiếm vị trí của nó và trở thành quả bom tấn của năm, và độc giả cũng sẽ vẫn hài lòng như thế.

Một cuốn sách không phải một quả cam. Nếu bạn trồng ra cam ngon nhất thế giới, thì vẫn có người ăn quả cam ngon nhì. Còn nếu bạn viết ra cuốn sách hay nhất thế giới, thì cuốn sách hay nhì sẽ đánh mất kha khá độc giả. Vì vậy, giá cả thị trường của một quả cam là thước đo tuyệt vời phản ánh giá trị xã hội đích thực của nó, trong khi đó món tiền kếch xù 20 triệu đô-la mà Dan Brown thu về chỉ là một thước đo tuyệt vời để phản ánh những gì ông có thể giật được khỏi

tay các tác giả khác.

Nói cách khác, viết sách (hay tạo ra các tác phẩm nghệ thuật, hay bảo tồn các đồ tạo tác) có những hiệu ứng tràn quan trọng. Bằng việc viết cuốn sách này, tôi đã áp đặt các chi phí lên một tác giả khác, người viết cuốn sách mà bạn lẽ ra sẽ đọc nếu không có cuốn sách của tôi. Nhưng tôi không tính đến những chi phí đó khi tôi quyết định viết nó. Rất có thể việc viết cuốn sách này là một hành động có hại cho xã hội lắm chứ.

Nói rõ hơn là: nếu cuốn sách này đáng giá 20 đô-la đối với bạn, và cuốn sách bạn lẽ ra sẽ đọc nếu nó không ra đời chỉ đáng giá 18 đô-la, vậy thì tôi đã cải thiện

cuộc sống cho bạn một lượng trị giá 2 đô-la – và bắt bạn trả 20 đô-la vì quyền lợi đó! Như vậy nghĩa là tôi được trả công quá cao. Và những món hiện vật quý báu của Baghdad có lẽ cũng được đánh giá quá cao bởi chính lý do đó.

TRÁI ĐẤT NÓNG LÊN, PHỐ XÁ CHẬT THÊM

Bạn cảm thấy tội lỗi vì chiếc xe của mình góp một phần nhỏ làm trái đất nóng lên ư? Không cần phải cắn rứt nữa, bạn có thể mua một suất TerraPass. Chỉ cần truy cập vào trang web <http://www.terrapass.com> và dùng chiếc máy tính tiện lợi để xem bạn nên gửi bao nhiêu tiền để xoa dịu lương tâm của

mình. Những thành viên của TerraPass sẽ dùng số tiền bạn đóng góp vào việc tài trợ cho các dự án năng lượng sạch giúp trung hòa các hiệu ứng gây ra bởi số khí thải tương đương với lượng cacbon đioxit mà xe bạn xả ra.

Quả là một ý tưởng dễ thương và tôi cũng rất hoan nghênh những thiện chí đằng sau nó. Nhưng nó đã không hề nhận thức được một số điểm.

Thứ nhất, chắc chắn khí thải cacbon đioxit tạo ra một số chi phí tràn và nên bị giảm bớt; đó là lý do chính đáng để đánh thuế xăng dầu. Ở đây TerraPass lại thất bại thảm hại trên hai phương diện: thứ nhất, nó chỉ “đánh thuế” những người

đã cảm thấy cần rút lương tâm tới mức sẵn sàng mua một suất TerraPass; có lẽ đó cũng chính là những người đã biết dừng lại để nghĩ tới những hậu quả đối với môi trường của một cuộc xe đi đến cửa hàng bách hóa.

Thứ hai, không như thuê xăng dầu, TerraPass hoàn toàn không làm gì để giúp tăng chi phí lái xe thêm một dặm đường – trong khi đây mới chính xác là điều nó cần phải làm nhằm điều chỉnh lại động cơ cho đúng. Máy tính của TerraPass cho tôi biết rằng với mẫu xe tôi đang dùng, tôi nên trả 49,95 đô-la một năm nếu như tôi đi dưới 20.000 dặm đường; 79,95 đô-la nếu tôi đi nhiều hơn. Khi tôi tăng chặng đường đi từ 10.000

dặm lên 12.000 dặm rồi đến 15.000 dặm, tôi chẳng cảm thấy mình phải chịu thêm chi phí nào cả. Mục tiêu cuối cùng phải là làm sao để tôi nhận thức được các chi phí tràn của từng dặm mình đi.

Một vấn đề khác là thái độ ngoan cố của các thành viên của TerraPass nhất mực chỉ đầu tư cho các dự án năng lượng sạch, chứ không phải những dự án có thể mang lại giá trị xã hội lớn nhất. Món tiền 49,95 đô-la của tôi có thể (hoặc không thể) đem lại nhiều lợi ích hơn nếu nó được dùng để hậu thuẫn cho một ban nhạc chưa có tên tuổi hoặc đầu tư vào General Electric thay vì tài trợ một dự án năng lượng sạch.

Lý tưởng nhất là chúng ta nên đánh thuế các hoạt động gây thiệt hại cho xã hội và dùng số tiền thuế đó vào những việc làm có ích nhất cho xã hội mà chúng ta có thể nghĩ ra. Chúng ta cũng áp dụng đường lối tương tự với những loại “thuế giả” như TerraPass. Chẳng có lý nào tiền thu được từ thuế rượu chỉ được đem dùng cho công tác điều trị chứng nghiện rượu, và cũng chẳng có lý gì mà doanh thu TerraPass lại chỉ được tiêu dùng vào việc làm sạch môi trường.

Song tôi phản đối TerraPass kịch liệt nhất ở chỗ nó chỉ chỉ mặt đặt tên được một chi phí tràn rất nhỏ mà bỏ qua một chi phí tràn khác lớn hơn nhiều. Lượng khí cacbon đioxit xe tôi xả ra gây thiệt

hại tương đương 50 đô-la mỗi năm. Còn việc tôi đậu xe – trên con phố chung của mọi người, ở đó tôi đã chiếm lấy một phần đất đai vô cùng quý giá – lại làm phát sinh những chi phí đắt đỏ hơn nhiều.

Rõ ràng phải đến năm 2006 mới có người thấy rằng chi phí xã hội của việc đỗ xe miễn phí hoặc với giá rẻ được luật pháp cho phép lớn khủng khiếp, khoản trợ cấp hàm ẩn cho nó phải ngang ngửa với số tiền chúng ta tiêu vào chăm sóc sức khỏe hay quốc phòng. Người đã phát hiện ra điều đó chính là Giáo sư Donald Shoup thuộc Đại học California - Los Angeles (UCLA), ông đã viết về vấn đề này rất sâu sắc với một cuốn sách nhan đề *The High Cost of Free Parking* (tạm

dịch: Cái giá đất đỏ của đồ xe miễn phí).

Chỗ đồ xe trên phố ở các đô thị hầu như luôn bị định giá quá thấp, đó chính là lý do tại sao bạn gần như không bao giờ tìm được một điểm đồ cho mình. Trong rất nhiều trường hợp, tốt hơn hết là không cho phép đồ xe trên phố nữa, để giải phóng mặt bằng đó phục vụ việc mở mang nhà cửa, cửa hàng, và các tiệm cà phê hoặc bổ sung thêm làn đường. Dĩ nhiên khi đó tìm chỗ đồ xe sẽ càng khó hơn nữa, nhưng rồi rất nhiều người sẽ chuyển sang sử dụng các phương tiện giao thông công cộng, tốt quá còn gì.

Quả là quá sức điên rồ nếu cảm thấy tội lỗi vì đã làm ô nhiễm bầu không khí mà

không thấy day dứt hơn vì đã gây cản trở giao thông trên đường phố. Bạn có thể cãi rằng sự ảm lên toàn cầu là một vấn nạn lớn lao hơn nhiều so với tình trạng tắc nghẽn ở các khu vực đô thị, và có lẽ bạn đúng. Nhưng vấn đề không nằm ở chỗ đó. Vấn đề nằm ở *mức độ đóng góp của bạn* vào sự ảm lên toàn cầu và *mức độ đóng góp của bạn* vào tình trạng tắc nghẽn đô thị. Và nếu bạn là một tài xế thành thị điển hình, rất có thể đại lượng thứ hai sẽ vượt quá đại lượng thứ nhất.

Thậm chí nếu bạn không bao giờ lái xe vào thành phố, bạn vẫn là một phần của vấn nạn (chí ít là theo con đường gián tiếp). Các trung tâm thương mại ở hầu hết các thành phố trên thế giới đều buộc

phải xây những bãi đỗ xe rộng mênh mông mà chẳng bao giờ kín chỗ. Có lẽ bạn không chú ý đến chi tiết này, vì bạn thường tập trung tìm kiếm những điểm đỗ xe trong nội thành *luôn* chật ních xe. Còn các bãi đỗ ở những khu vực lân cận lại bị bỏ không, và cũng chẳng thể được mang ra sử dụng cho những mục đích khác có ích cho xã hội. Và cứ có thêm một người mua hàng lái xe tới trung tâm, luật định lại tăng thêm diện tích bắt buộc cho bãi đỗ xe lên một chút nữa.

Lo lắng không biết mình có gây hại đến môi trường không là tốt, nhưng cũng tốt khi bạn ghi nhớ rằng môi trường chúng ta đang sống không chỉ bao gồm bầu không khí ta đang hít thở. Nó còn bao gồm

những vỉa hè đầy chật người và những bãi đỗ xe rộng mênh mông vắng tanh nữa. Giả như có một hệ thống TerraPass dành cho những người có tầm nhìn toàn diện hơn thì tốt biết mấy.

Hoặc chúng ta chỉ cần điều chỉnh lại giá đỗ xe cho hợp lý là được. Như Giáo sư Shoup đã chỉ ra, thật ra chúng ta đã đang phải trả giá đắt cho việc đỗ xe rồi; chỉ có điều chúng ta trả một cách gián tiếp “với tư cách người tiêu dùng, nhà đầu tư, công nhân, người cư trú, và người nộp thuế.” Nếu thay vào đó chúng ta trả nó trực tiếp dưới tư cách là một người đi xe, chúng ta sẽ có động lực để bảo tồn nguồn lực khan hiếm, cụ thể là không gian đỗ xe. Chắc chắn bất kỳ ai thực sự

quan tâm đến môi trường sẽ thấy sự cao quý hàm ẩn trong mục tiêu đó.

THÂM HỤT THƯƠNG MẠI BARNES & NOBLE CỦA TÔI

Tập đoàn Barnes & Noble đã khai trương một cửa hàng tại Pittsford, New York trong niềm vui sướng tột cùng của tôi, cửa hàng này cách nhà tôi ở khu Brighton nằm ngay kế bên có một dặm đường. Một tuần tôi mua sắm ở cửa hàng Barnes & Noble phải tới vài bận – chủ yếu vì sách báo, đôi khi vì nhạc, thỉnh thoảng vì phần mềm, và gần như lúc nào cũng vì cà phê.

Mức thâm hụt thương mại của tôi với Pittsford đã tăng chóng mặt kể từ khi

Barnes & Noble xuất hiện. Nói cách khác, tôi tiêu tiền ở Pittsford nhiều hơn so với trước đây. Một khoản thâm hụt thương mại là món tiền bạn tiêu dùng ở một khu vực nhất định trừ đi món tiền bạn kiếm được ở đó. Tôi chẳng kiếm ra xu nào ở Pittsford cả, nên thâm hụt thương mại của tôi đúng bằng số tiền tôi đã tiêu.

Tôi đã nghiên ngẫm rất ghê về vấn đề thâm hụt thương mại vì sáng nay tôi vừa đọc một bài viết về tình trạng thâm hụt thương mại của Mỹ với Mexico trên báo địa phương. Bài báo nói rằng trước khi có Hiệp định tự do thương mại Bắc Mỹ (NAFTA), nước Mỹ có thặng dư thương mại đối với Mexico – tức là một người

Mỹ điển hình kiếm được nhiều tiền ở Mexico hơn mức anh ta tiêu dùng ở đó. (Sản xuất hàng hóa bán cho người Mexico được tính là “kiếm tiền ở Mexico”; mua hàng hóa do người Mexico sản xuất được tính là “tiêu dùng ở Mexico.”) Thực tế ngày nay lại hoàn toàn trái ngược: nước Mỹ bị thâm hụt thương mại ở Mexico, và tình trạng thâm hụt này đang ngày càng gia tăng.

Theo bài báo, đó là bằng chứng cho thấy một người Mỹ điển hình sẽ hạnh phúc hơn nếu không có NAFTA. Thứ logic đó cũng “chứng minh” rằng tôi sẽ hạnh phúc hơn nếu không có Barnes & Noble. Kết luận này không chỉ sai, nó còn hoàn toàn trái ngược với sự thật. Khi con người tận

dụng các cơ hội mới để mua sắm những thứ họ muốn, hành động này thường khiến họ hạnh phúc hơn.

Sự thật là bất kỳ thay đổi nào trong vị thế thương mại của chúng ta đối với Mexico – dù theo hướng nào – đều là bằng chứng cho thấy tự do thương mại tốt cho người Mỹ. Anh hàng xóm của tôi kiếm được một việc làm ở cửa hàng Barnes & Noble mới mở. *Thặng dư* thương mại của anh ta với Pittsford tăng lên; y như *thâm hụt* thương mại của tôi. Trong cả hai trường hợp, thay đổi đồng nghĩa với việc cuộc sống của chúng tôi tốt lên.

Cũng phép loại suy như vậy lại minh họa một điểm khác: mặc dù các thay đổi do

NAFTA gây ra trong thâm hụt thương mại Mỹ - Mexico là bằng chứng của những cải thiện, song *mức độ* thâm hụt thương mại thực tế hầu như lại chẳng có ý nghĩa gì. Nếu cửa hàng Barnes & Noble được xây dựng ở Penfield thay vì Pittsford, tôi sẽ có thâm hụt thương mại với Penfield cao hơn, thâm hụt thương mại với Pittsford thấp hơn, còn cuộc đời tôi vẫn chẳng có gì đổi khác so với hiện nay.

Một số liệu thú vị hơn là *tổng* thâm hụt thương mại của tôi – tổng cộng các món chi tiêu của tôi trừ đi tổng cộng các khoản thu nhập của tôi – ngày hôm qua tương đối cao: tôi bỏ ra những 600 đô-la để mua một tấm thảm trải trong phòng khách, và kiếm được 0 đô-la. (Hôm đây

là ngày Chủ Nhật nên tôi không có hứng làm việc lắm.) Tổng thâm hụt thương mại của tôi là 600 đô-la.

Từ xưa tới nay, các nhà báo chuyên ngành kinh doanh đều mô tả sự gia tăng trong tổng thâm hụt thương mại là “xấu đi.” Xét theo truyền thống đó, ngày hôm qua của tôi rất tồi tệ. Nhưng tôi chẳng thấy tệ ở đâu cả - tôi thích tắm tắm mới, và thật không hay nếu phải hoãn chuyện mua bán đó đến ngày tôi có hứng kiếm đủ số tiền trang trải cho nó.

Khi tổng thâm hụt thương mại quốc gia tăng lên nghĩa là người Mỹ nhìn chung tiêu nhiều hơn số tiền họ kiếm được. Có lẽ nguyên nhân là vì những người xung

quanh bạn đang xử sự hết sức ngớ ngẩn; hoặc có thể vì họ đủ thông minh để nhận ra rằng đôi khi có thể tiêu pha nhiều hơn so với số tiền mình kiếm được – miễn là bạn sẵn lòng cắt giảm khoản tiền tiết kiệm của mình.

Trong bất kỳ tình huống nào, *thặng dư* thương mại quá mức là một mối nguy còn đáng sợ hơn so với *thâm hụt* thương mại quá mức. Vì thâm hụt thương mại quá mức có tính tự kiềm chế: nếu năm nào bạn cũng bị thâm hụt thương mại, rồi sẽ có ngày bạn sẽ phá sản và buộc phải dừng lại. Còn thặng dư thương mại quá mức thì có thể tiếp diễn mãi mãi. Tình trạng thặng dư thương mại trầm trọng thường đồng nghĩa với việc bạn đang

làm việc quá nhiều hoặc tiêu dùng quá ít; dù vế nào đúng, thì bạn cũng đang không tận hưởng đủ những lạc thú của cuộc sống.

Còn đây là điều cuối cùng cần ghi nhớ khi bạn đọc bất cứ thông tin nào về tổng thâm hụt thương mại quốc gia: một đất nước chẳng phải là gì ghê gớm, mà chính là sự cộng gộp rất rất nhiều hộ gia đình riêng lẻ. Có những giới hạn đối với mức độ quan tâm bạn có thể dành cho những gì đang diễn ra trong nhà người khác. Kể cả nếu bạn tin rằng một người Mỹ bình thường đang tiêu dùng quá nhiều, kiếm tiền quá ít, hay tiêu dùng quá ít, kiếm tiền quá nhiều, thì chẳng có lý gì bạn phải coi đó là việc của mình cả. Miễn là bạn cai

quản tốt gia đình mình, thế là ổn, còn bức bội vì thói quen tiêu dùng của ông hàng xóm cũng chẳng khác gì cái kính với màu tím tím trải phòng khách nhà ông ta. Có lẽ màu xanh nõn chuối là một sai lầm tai hại, song đó là sai lầm của *ông ta* kia mà.

CÂU CHUYỆN CỔ TÍCH VỀ THUÊ LÀM BÊN NGOÀI

Ngày xưa ngày xưa, có một người phát minh ra một phương pháp phân tích dữ liệu MRI mới, rẻ tiền hơn. Chi phí y tế giảm, và có thêm nhiều người được chăm sóc tốt hơn. Phát minh đó đã đẩy một số chuyên gia đọc phim chụp vào cảnh thất nghiệp, nhưng ngay cả hệ quả này cũng

có mặt tốt của nó – sau khi được đào tạo lại chút ít, các chuyên gia đọc phim chụp chuyển sang các lĩnh vực khác, ở đó, năng lực của họ lại được trân trọng.

Nhà phát minh của chúng ta được tung hô chẳng khác nào một vị anh hùng dân tộc – một Thomas Edison mới. À thì, vẫn còn các chuyên gia đọc phim chụp hạm hực, nhưng hầu hết những người khác đều nhận ra rằng không có tiến bộ nào lại không đi kèm một chút đau đớn – cũng như các công nhân làm nền đã từng ôm mối hận với chiếc bóng đèn chạy điện của Edison vậy, nhưng tất cả những người khác đều nhiệt liệt hoan nghênh nó.

Chẳng bao lâu sau, nhà phát minh nổi tiếng nọ đã nhận được dữ liệu MRI từ khắp mọi miền đất nước. Ông quét những dữ liệu đó qua cỗ máy phân tích thần kỳ mình vừa làm ra, cơ chế làm việc của nó vẫn được giữ bí mật. Nhưng đến một ngày, một phóng viên láu cá đã tiếp cận người trợ lý cũ của nhà phát minh và khám phá ra rằng “phát minh” vĩ đại chẳng qua chỉ là một chiếc máy tính xách tay giá 600 đô-la được nối mạng Internet. Nhà phát minh giả hiệu kia gửi dữ liệu bằng email sang châu Á, tại đây chúng được các chuyên gia đọc phim chụp người châu Á được trả lương rẻ mạt phân tích, mổ xẻ. Họ gửi lại báo cáo của mình, cái mà nhà phát minh quảng cáo là sản phẩm do cỗ máy của mình làm

ra.

Cả đất nước sôi lên vì phần nộ. Ông ta chẳng phải nhà phát minh gì sất; ông ta chỉ là một người thuê làm bên ngoài! Và tất cả các chuyên gia đọc phim chụp của Mỹ giờ đã thất nghiệp! Thượng nghị sỹ New York Chuck Schumer lập tức cho đăng một bài viết trên tờ *New York Times* để ca cẩm sự xấu xa, tai hại của thuê làm bên ngoài và lấy số phận của các chuyên gia đọc phim chụp làm minh chứng điển hình cho luận điểm của mình.

Không hiểu bằng cách nào đó, mọi người đã đồng loạt bỏ qua thực tế rằng dù dữ liệu MRI được chuyển sang châu Á hay được phân tích ngay trên máy tính của

nhà phát minh thì cũng chẳng có gì khác cả. Những lợi ích có được từ thuê làm bên ngoài cũng hết như những lợi ích có được từ phát minh kỳ bí đó. Mà vì còn mãi mê lên án những mặt trái tội lỗi của thuê làm bên ngoài, tất cả mọi người đã không nhìn thấy những lợi ích đó.

Đó dĩ nhiên chỉ là một câu chuyện cổ tích – một khảo dị của câu chuyện cổ tích được Giáo sư James Ingram thuộc Đại học North Carolina viết ra từ cách đây rất lâu. Nhưng chuyện cổ tích lại trùng khớp với hiện thực. Đúng là trong tương lai gần, các chuyên gia đọc phim chụp châu Á sẽ có đủ năng lực phân tích dữ liệu MRI qua mạng Internet với chi phí chỉ bằng một phần mức giá hiện nay. Và

quả thật nghị sỹ Schumer vừa viết một bài báo đăng lên tờ *New York Times* để kịch liệt phản đối động thái đó vì nó cũng có nghĩa là các chuyên gia đọc phim chụp của Mỹ sẽ có ít việc làm hơn.

Ai lại mong được chứng kiến một nghị sỹ Đảng Dân chủ ra mặt chống lại sự cắt giảm thực sự các chi phí y tế đem lại lợi ích cho hầu như tất cả mọi người, ngoại trừ một nhóm chuyên gia ăn lương cao bổng hậu, những người có lẽ sẽ phải học hỏi, bổ sung nghiệp vụ thêm nếu họ còn muốn tiếp tục là những người có ích cho xã hội? Cũng trong bài báo đó, Thượng nghị sỹ Schumer đại diện cho tiếng nói của các kỹ sư phần mềm Mỹ với mức lương 150.000 đô-la/năm hiện đang phải

đôi mặt với sức ép cạnh tranh từ các đồng nghiệp người châu Á, những người có thể làm công việc y như họ với mức thù lao chỉ 20.000 đô-la/năm. Tôi dám chắc đa phần những người tiêu dùng sẽ được lợi từ cuộc cạnh tranh này đang kiếm ra thu nhập thấp hơn mức 150.000 đô-la rất rất nhiều. Ấy vậy mà thay vì vui mừng cho người tiêu dùng, vị thượng nghị sỹ của chúng ta lại đứng lên bảo vệ cho một nhóm chuyên gia được trả lương cao ngất ngưởng, những người chỉ muốn tiếp tục kiếm về những khoản tiền kêch sù, kể cả phải tiếp tục làm việc trong những lĩnh vực nơi kỹ năng của họ không còn cần đến nữa.

Hiển nhiên, Thượng nghị sỹ Schumer

không hiểu nổi tính luân lý trong câu chuyện cổ tích của chúng ta. Thế nên tôi cứ nói trắng ra luôn, nó là thế này: đưa công việc ra thuê làm bên ngoài, theo quan điểm kinh tế, *cũng hết như* phát hiện ra một công nghệ mới. Nếu bạn có thể chuyển những vấn đề của mình ra nước ngoài và khi trở về, chúng đã được giải quyết, thì điều đó cũng tốt ngang với việc đưa vấn đề của bạn vào một cỗ máy mới và nhận được giải pháp ở đâu kia. Những mô thức thương mại mới, cũng như những sáng chế mới, có thể sẽ đòi hỏi phải có một chút điều chỉnh về mặt xã hội, song lợi ích gần như bao giờ cũng vượt xa chi phí. Nếu bạn hoan nghênh mọi sự tiến bộ, bạn cũng phải hoan nghênh thương mại.

CHỦ NGHĨA PHÂN BIỆT CHỦNG TỘC KIỂU MỚI

Cách đây không lâu trong lịch sử nước Mỹ, trong cương lĩnh chính trị vẫn có những đoạn kiểu như: “Các hợp đồng quốc gia, trong bất kỳ thời điểm nào có thể, nên được thực hiện bởi công nhân da trắng.” Các chính trị gia đòi phải có các khuyến khích thuế khóa để tưởng thưởng cho những công ty thuê người da trắng thay vì da đen. Cũng những chính trị gia đó cũng tán thành ban hành điều luật “Quyền-Được-Biết” để báo động cho người tiêu dùng khi các sản phẩm được sản xuất dưới tay những công nhân “không thích hợp.” Họ thường bám lấy những khẩu hiệu kiểu “Hãy mua hàng

trắng!”

Khi tôi nói những thứ kiểu như thế rất phổ biến “cách đây không lâu,” tôi thực sự *hàm ý* cách đây không lâu. Ngoại trừ một số điểm khác biệt không đáng kể về tinh thần, còn tất cả những điểm kể ra trên đây tôi đều lấy được từ trang web của John Kerry. Tôi chỉ thay đổi một chi tiết: chỗ nào ngài Kerry dùng “người Mỹ,” tôi thay bằng “người da trắng.”

Tôi không có ý định chỉ mặt đặt tên riêng Thượng nghị sỹ Kerry hay những nhân vật theo phe Dân chủ nói chung. Cả hai đảng phái lớn (và hầu hết những đảng phái nhỏ) đều đầy rẫy những thành viên có đầu óc bảo hộ vẫn phân biệt con

người dựa trên nguồn gốc đất nước, độc địa chẳng kém gì David Duke hay bất kỳ kẻ phân biệt chủng tộc quá khích nào khác từng phân biệt con người dựa trên màu da. Nếu như tư tưởng phân biệt chủng tộc là thứ đáng ghê tởm – và quả có vậy thật – thì tư tưởng bài ngoại cũng thế.

Khoan đã, có lẽ bạn sẽ nói. Chẳng phải chính phủ Mỹ được người Mỹ bầu ra để phục vụ người Mỹ hay sao? Thực ra, chẳng phải các chính phủ vốn tồn tại để thể hiện mục tiêu che chở, giúp đỡ công dân của chính mình hay sao? Quân đội Mỹ phân biệt bằng cách bảo vệ đất đai của nước Mỹ quyết liệt hơn đất đai của... Peru chẳng hạn. Chúng ta bộc lộ

thái độ phân biệt của mình đối với người Iceland bằng cách đặt hệ thống cao tốc liên bang ở Bắc Mỹ để chúng ta đi lại cho tiện lợi thay vì ở Reykjavik vì lợi ích của họ. Vậy tại sao chính phủ Mỹ lại không được ưu tiên công nhân Mỹ, với cái giá phải trả là thiệt hại cho những người ngoại quốc?

Ừ, phải rồi, chính phủ Mỹ được người Mỹ bầu ra đã phục vụ người Mỹ. Từng có thời rất nhiều cảnh sát miền Nam có thể tuyên bố xanh rờn rằng họ đã được các công dân da trắng bầu ra để phục vụ các công dân da trắng. Nhưng như thế không có nghĩa là bạn được phép chà đạp quyền lợi của những người khác.

Về vấn đề quốc phòng và đường cao tốc liên bang, đó là kết quả đóng góp của rất nhiều cá nhân. Để có được hai sản phẩm này, chúng ta phải chi trả thông qua các loại thuế khóa. Người nào chịu chi phí, người đó nên được gặt hái các lợi ích, chuyện này hoàn toàn hợp tình hợp lý. Quân đội Mỹ bảo vệ người Mỹ thay vì người Peru thật ra cũng chẳng khác gì việc Burger King cung cấp thức ăn cho khách hàng của Burger King thay vì khách hàng của McDonald's.

Song thị trường lao động lại không như thế. Khi General Motors thuê một người Mỹ ở Detroit hoặc một người Mexico ở Ciudad Juárez, những người còn lại trong chúng ta chẳng phải bỏ một xu nào

cho chuyện đó cả. Vì vậy đó không phải là việc của chúng ta. Mà chúng ta cũng chẳng muốn ôm vào mình làm gì.

Tôi cho rằng sự thật sau đây hiển nhiên là đúng: quan tâm đến những người hoàn toàn xa lạ ở Detroit hơn những người hoàn toàn xa lạ ở Juárez là một tư tưởng xấu xa. Dĩ nhiên, bao giờ chúng ta chẳng quan tâm đến những người gần gũi với mình nhất – bạn quan tâm đến gia đình nhiều hơn bạn bè, và bạn bè nhiều hơn những mối quen biết khác. Còn khi đã nói đến những người hoàn toàn xa lạ, tất cả bọn họ nên được xếp vào cùng một thứ hạng. Thỉnh thoảng tôi lại nghe một số người Mỹ nói, “Tôi quan tâm đến người Mỹ hơn so với người Mexico vì

tôi có nhiều điểm chung với người Mỹ hơn.” Nếu bạn tình cờ là người da trắng, vậy bạn cũng có thể nói rằng mình quan tâm đến những người lạ da trắng nhiều hơn so với những người lạ da đen vì bạn có nhiều điểm chung với người da trắng hơn. Điều đó có biến việc phạt các công ty vì thuê công nhân người da đen thành hành động chấp nhận được hay không?

Dù sao đi nữa, chủ nghĩa bảo hộ vẫn chẳng giúp gì cho chúng ta; các điều luật hướng tới mục tiêu “bảo hộ” người Mỹ có thể tăng mức lương lên, song họ còn làm giá cả hàng hóa chúng ta mua vào tăng nhiều hơn nữa, khiến cuộc sống của chúng ta thêm khó khăn. Bằng chứng cho thực tế này (và nó đúng là thực tế, không

phải quan điểm – một thực tế mà giới các nhà kinh tế học đều biết mặt biết tiếng, cũng phổ biến chẳng kém gì thuyết tiến hóa của Darwin trong giới sinh học) có thể tìm thấy trong bất cứ cuốn giáo trình kinh tế vi mô trung cấp nào. Điểm cốt yếu là tìm ra một đối tác thương mại mới cũng hết như tìm ra một công nghệ mới; không có điểm khác biệt cơ bản nào giữa việc dữ liệu MRI của bạn được một người Ấn Độ phân tích qua Internet và dữ liệu của bạn được một phần mềm mới cài ngay trên máy vi tính của bạn phân tích. Nếu công nghệ làm chúng ta giàu lên thì thương mại cũng vậy.

Nhưng quan sát đó không liên quan mấy đến điều tôi định nói ở đây, tôi muốn

nhấn mạnh rằng kể cả chủ nghĩa bảo hộ *có* phát huy tác dụng – thậm chí nếu chủ nghĩa bảo hộ kiểu Kerry (hay kiểu Nader hay kiểu Buchanan) *có thể* tăng cường lợi ích cho người Mỹ với cái giá phải trả là thiệt hại của người nước ngoài – thì nó vẫn sai trái.

Nếu bạn cổ vũ chủ nghĩa bảo hộ vì bạn nghĩ nó tốt cho *mình*, có lẽ chỉ tư duy kinh tế của bạn có vấn đề thôi. Còn nếu bạn cổ vũ chủ nghĩa bảo hộ vì bạn nghĩ nó tốt cho những người Mỹ đồng hương của bạn, thì tôi có cảm giác đạo đức của bạn có vấn đề rồi đấy.

Cứ cho là, nội dung cuốn sách này là về kinh tế học, chứ không phải đạo đức, và

những tiêu chuẩn đạo đức của bạn có thể rất khác những tiêu chuẩn của tôi. Xin phép cho tôi được nuông chiều bản thân một chút: nếu làm giàu cho chính mình bằng cách từ chối quyền kiếm sống của những người nước ngoài là chuyện chấp nhận được, có sao chúng ta lại không làm giàu cho mình bằng cách đi xâm lược những đất nước đang yên bình và cướp trắng tài sản của họ nhỉ? Đa phần mọi người trong số chúng ta đều không nghĩ đó là một ý tưởng hay, và chẳng phải chỉ vì nó có thể gây phản tác dụng thôi đâu. Chúng ta không nghĩ nó là một ý tưởng hay vì chúng ta tin rằng con người có những quyền con người, dù màu da của họ là gì và họ sống ở đâu. Cướp bóc tài sản của người khác là sai

trái, và cướp quyền kiếm sống cũng là
sai trái, bất kể nạn nhân sinh ra ở đâu.

15. Những vấn đề sinh tử

Năm 2006, báo Dallas đưa tin cho hay Tirhas Habtegeris, một bệnh nhân 27 tuổi tại Trung tâm y tế khu vực Baylor, đã bị ngắt máy thở vì không có đủ tiền chi trả viện phí. Theo tờ báo, bệnh viện đã hạn cho cô Habtegeris mười ngày, và sau thời hạn đó, khi hóa đơn vẫn chưa được thanh toán, bệnh viện đã cắt nguồn oxy của cô vào ngày thứ mười một. Cô Habtegeris chết chỉ sau vòn vẹn mười lăm phút.

Các blogger, đáng chú ý nhất là

“YucatanMan” trên *Daily Kos*, đã bày tỏ thái độ phần nộ trước thực tế rằng “những cân nhắc kinh tế,” chứ không phải “lòng nhân từ,” đã thúc đẩy quyết định ngắt máy thở của cô Habtegiris. Ít lâu sau, Baylor đáp lại bằng một thông cáo phủ nhận các cân nhắc kinh tế không đóng vai trò gì trong quyết định này cả, mà nó, theo như phía Baylor khẳng định, đã được đưa ra mà không dựa trên bất kỳ phân tích lợi ích - chi phí nào cả.

Tôi hết sức mong mỏi rằng lời phủ nhận của Baylor chỉ là nói dối. Nói cho cùng, “phân tích lợi ích - chi phí” chỉ là một cụm từ bóng bẩy để diễn đạt cái mà ta gọi là “cân nhắc hậu quả.” Có thứ quái vật nào lại nỡ rút ống thở của một người

phụ nữ mà không thèm tính đến những hệ quả đi kèm cơ chứ?

Một hậu quả bạn có thể muốn xem xét là bằng cách rút ống thở của cô Habtegeris, bạn đã giải phóng chiếc máy thở để có thể phục vụ một người khác. Nhu cầu của “người khác” đó càng cấp thiết, bạn càng nên sẵn lòng rút máy thở của cô ta. Đó là phân tích chi phí - lợi ích. Đó cũng là một biểu hiện của lòng nhân từ đầy – nếu bạn không tin tôi, bạn cứ thử đi hỏi họ hàng thân thích của người kia mà xem.

Lòng nhân từ và các cân nhắc kinh tế chưa bao giờ xung đột với nhau cả, bởi vì cả hai đều hướng đến một mục tiêu là thỏa mãn nhu cầu của con người. Ví dụ,

nếu bạn hỏi mọi người – đặc biệt là người nghèo – những nhu cầu cấp thiết nhất của họ là gì, bạn sẽ thấy “hỗ trợ máy thở oxy được đảm bảo” xếp thứ hạng khá thấp trong danh sách. Ừ thì, tôi chưa làm điều tra thực tế, song tôi xin trình bày một quan điểm hoàn toàn khác biệt và mạo muội dự báo rằng một thứ như sữa chẳng hạn sẽ được xếp hạng cao hơn rất nhiều trên danh sách ưu tiên so với bảo hiểm máy thở.

Khi tôi nói đến “bảo hiểm máy thở,” tôi không chỉ một hợp đồng giấy trắng mực đen với các khoản phí đóng hàng tháng; tôi muốn nói về một cam kết trên quy mô toàn xã hội nhằm giữ máy thở cho những người cần dùng ngay cả khi họ không thể

gánh nổi chi phí. YucatanMan và các blogger khác mặc nhiên thừa nhận rằng một xã hội nhân từ phải cung cấp loại bảo hiểm máy thở đó. Tôi xin khẳng định điều hoàn toàn ngược lại.

Mặt sau phong bì tôi dùng nói rằng một bảo hiểm máy thở cả đời đòi hỏi cả xã hội phải bỏ ra một khoản tương đương 75 đô-la. (Tôi tìm ra con số này bằng cách nhân chi phí của việc cung cấp một máy thở với xác suất bạn có thể sẽ cần một chiếc máy thở trong đời mình.) Tôi xin đoán liều rằng nếu, trong sinh nhật thứ hai mươi, bạn cho Tirhas Habtegeris được chọn một món quà trị giá 75 đô-la cho mình, cô ta sẽ không chọn bảo hiểm máy thở. Có lẽ cô ta sẽ chọn số thực

phẩm trị giá 75 đô-la; có lẽ cô ta sẽ chọn một đôi giày mới; có lẽ cô ta sẽ chọn vài chục lượt tải nhạc từ kho nhạc iTunes. Chứ không phải bảo hiểm máy thở.

Chẳng có gì là nhân từ khi tặng cho một người món quà không thích hợp. Chẳng có gì là nhân từ khi mang bảo hiểm máy thở cho một người thích được nhận trứng và sữa hơn. Thậm chí có người từng nói rằng phớt lờ sở thích của người khác chính là thứ hoàn toàn trái ngược với lòng nhân từ.

Dù còn vô vàn ý kiến bất đồng xoay quanh vấn đề người giàu nên hỗ trợ người nghèo bao nhiêu là đủ. Song có một điều chắc chắn là, dù chúng ta bỏ ra

số tiền bao nhiêu, thì mỗi đồng đều cần được chi tiêu sao cho hữu ích nhất.

Vì vậy thật không ích gì nếu cứ tranh cãi về sự đánh đổi thực sự không nên là máy thở và sữa mà là máy thở và cắt giảm thuế, hay máy thở và chiến tranh với nước ngoài. Nói chúng ta phải chi thêm nhiều tiền hơn để giúp người nghèo là một chuyện, nhưng nói những khoản tiền chúng ta đang tiêu nên được chi dùng một cách thiếu hiệu quả lại là chuyện hoàn toàn khác.

Các blogger trên *Daily Kos* có lẽ sẽ đòi chúng ta phải bảo đảm cung cấp gói hỗ trợ máy thở cho tất cả những ai không đủ tiền trả cho nó. Với chi phí như thế,

chúng ta có thể cho mỗi người trong số đó được lựa chọn giữa một bên là bảo hiểm máy thở và một bên là 75 đô-la tiền mặt. Nếu kết quả cho thấy tôi sai và tất cả mọi người đều chọn bảo hiểm máy thở, vậy thì hãy cho họ thứ họ muốn. Nhưng có gì ta không thử hỏi họ xem thế nào nhỉ?

Tirhas Habtegeris có lẽ sẽ chọn tiền. Rồi cô mang bệnh và phải hối tiếc vì sự lựa chọn của mình. Thế là chúng ta, với tư cách cả xã hội, sẽ lại quay về với hoàn cảnh giống hệt trước đó – quyết định liệu có nên trả hóa đơn để giữ cô Habtegeris sống thêm một thời gian nữa hay không.

Đến thời điểm này, sẽ xuất hiện bản năng

con người mãnh liệt đòi chìa tay ra cứu giúp. À, nói đúng hơn là sẽ xuất hiện bản năng con người mãnh liệt đòi một người *khác* chìa tay ra cứu giúp. (Tôi đồ rằng sau khi vụ Habtegiris xảy ra, vẫn chưa có một ai ở *Daily Kos* chịu bỏ ra xu nào để tài trợ quỹ bảo hiểm máy thở cho người nghèo đâu.) Nói gì thì nói, lựa chọn là điều không thể tránh khỏi. Một chính sách hỗ trợ những người cần máy thở là một chính sách cắt giảm bớt chi tiêu nhằm hỗ trợ những người cũng thuộc tầng lớp đó nhưng theo những cách khác. Tôi muốn giúp đỡ họ theo những cách khác hơn.

Khi tôi mới chỉ trình bày có bấy nhiêu trên tạp chí *Slate*, ngài Robert Frank đã

kịch liệt lên án tôi trên chương mục của mình ở tờ *New York Times* vì đã “sỗ toẹt mọi cảm xúc nhân tính như lòng cảm thông và nhân từ.” Giáo sư Frank tin rằng chính phủ nên cung cấp dịch vụ máy thở cho người nghèo. Nhưng bạn không thể cung cấp thêm dịch vụ máy thở mà không mua thêm máy thở. Như vậy về cơ bản, quan điểm của Giáo sư Frank là nếu ông có thể tiêu một triệu đô-la để giúp đỡ người nghèo, ông sẽ dùng số tiền đó để mua vài chiếc máy thở. Cá nhân tôi thì thích mua trứng và sữa hơn.

Có một điểm đáng chú ý là Giáo sư Frank thừa nhận đa số người nghèo sẽ thích trứng và sữa hơn, song vẫn bảo vệ máy thở dựa trên luận cứ rằng nó sẽ giúp

toàn bộ những người còn lại trong số chúng ta cảm thấy thanh thản hơn! Song phớt lờ nhu cầu của những người khác chỉ để tâm hồn mình thanh thản hơn là điều hoàn toàn trái ngược với lòng cảm thông và nhân từ.

Cách đây đã rất lâu, Giáo sư Thomas Schelling, người từng được nhận giải Nobel, đã đặt câu hỏi tại sao đôi khi các cộng đồng lại bỏ ra hàng triệu đô-la để cứu mạng sống của một nạn nhân xác định – giả dụ, một thợ mỏ bị mắc kẹt chẳng hạn – nhưng lại từ chối móc túi chỉ 200 nghìn đô-la chẳng hạn để xây dựng một dải lan can bảo vệ trên đường cao tốc, thứ có thể giúp chúng ta cứu được trung bình một mạng người mỗi năm. Câu

trả lời của ông chính là sự phân biệt giữa “những sinh mạng xác định” – giả dụ như một thợ mỏ bị mắc kẹt, hay Tirhas Habtegeris – và “những sinh mạng mang tính thống kê,” như những con người vô danh được hưởng lợi từ dải lan can bảo vệ trên đường cao tốc chẳng hạn. Robert Frank chấp nhận sự phân biệt này. Vì một nguyên nhân nào đó, chúng ta nên quan tâm nhiều hơn đến những sinh mạng xác định so với các sinh mạng mang tính thống kê, và bằng cách nào đó, nó có thể được dùng như một lời bào chữa cho hành động tặng người khác máy thở mặc dù họ thích sữa hơn.

Sự phân biệt giữa một sinh mạng mang tính thống kê và một sinh mạng xác định

không hề rõ ràng, thiếu tính đạo đức, và không duy trì lâu được. Thứ nhất, nó không rõ ràng: đến ngưỡng nào thì một sinh mạng chuyển từ trạng thái mang tính thống kê sang trạng thái xác định? Tôi vừa nghe được tin cho hay một thợ mỏ bị mắc kẹt ở West Virginia. Hiện tại, tôi chưa biết gì về anh ta, vì vậy tôi cho rằng sinh mạng của anh ta chỉ có tính thống kê. Khi nào sinh mạng đó trở thành xác định? Khi tôi biết tên anh ta? Khi tôi biết tên con cái anh ta? Khi tôi biết nơi anh ta sinh sống? Chẳng có một ranh giới cụ thể nào hết.

Bạn có thể cãi rằng anh ta trở thành xác định vào thời điểm anh ta bị mắc kẹt dưới mỏ, song như thế vẫn quá mơ hồ.

Hôm qua tôi biết được rằng trong số mười nghìn công nhân làm việc dưới các hầm mỏ ở Virginia, về cơ bản là chắc chắn ít nhất một người cuối cùng sẽ bị mắc kẹt. Tôi không biết đó sẽ là ai. Hôm nay tôi được biết có một thợ mỏ bị mắc kẹt và tôi cũng không biết đó là ai. Hai trường hợp nói trên có vẻ chẳng có điểm khác biệt gì lớn cả.

Tương tự như vậy, tôi đã biết trước, và biết khá chắc chắn, là trong năm nay sẽ có x người sẽ cần hỗ trợ duy trì sự sống. Tôi chỉ sẵn lòng bỏ ra một khoản tiền nhất định để cung cấp gói hỗ trợ nói trên. Theo Giáo sư Schelling và Giáo sư Frank, số tiền đó nên tăng lên – nhưng chính xác là vào thời điểm nào? Khi tôi

biết được tên của họ? Khi tôi biết được tên con cái của họ?

Không những không rõ ràng, sự phân biệt giữa một sinh mạng mang tính thống kê và một sinh mạng xác định còn là một hành vi thiếu đạo đức nữa. Hà có gì tôi lại phải quan tâm đến một người xa lạ hơn một người khác chỉ vì tôi tình cờ biết được tên của họ – hoặc vì bất cứ tiêu chuẩn nào khác bạn có thể đặt ra? Nếu với một triệu đô-la, tôi có thể cứu sống một người xa lạ đang nằm máy thở, một người tôi biết rõ mọi chi tiết về nhân thân, hoặc mười người xa lạ mắc kẹt dưới hầm mỏ, những người mà tôi hoàn toàn mù tịt thông tin cá nhân, tôi sẽ cứu mười sinh mạng có tính thống kê thay vì

một sinh mạng xác định. Và tôi có cảm giác bất cứ ai chọn cách còn lại đều đáng trách cả.

Đúng là tôi cũng nhận thấy sự tồn tại của một bản năng mãnh liệt thôi thúc chúng ta dồn các nguồn lực cho một người mình có biết chút ít thông tin. Thậm chí tôi nghĩ mình biết bản năng đó đã tiến hóa như thế nào: trong phần lớn lịch sử phát triển của loài người, những người chúng ta biết rõ nhất thường là những người thân thiết gần gũi nhất với chúng ta. Còn trong thời đại Internet ngày nay, điều đó không còn đúng nữa, và thứ bản năng lông lố thích ưu tiên những sinh mạng xác định cũng lạc hậu không kém gì thứ bản năng lông lố thích ném phân vào mặt

những kẻ chọc giận mình.

Cuối cùng, sự phân biệt giữa một sinh mạng có tính thống kê và một sinh mạng xác định sẽ không thể duy trì được kể cả khi bạn muốn. Bạn không thể có chính sách nào chỉ tiêu 200 nghìn đô-la, không hơn, để cứu sống các sinh mạng nói chung và tiêu đến 10 triệu đô-la để cứu các sinh mạng cụ thể, vì mỗi sinh mạng nói chung cuối cùng sẽ biến thành một sinh mạng cụ thể. Nếu chúng ta sẵn lòng trả đến 200 nghìn đô-la mỗi người để cứu cả trăm con người mà ta biết sẽ trong năm nay sẽ cần đến hỗ trợ duy trì sự sống, và sau đó sẽ chi đến 10 triệu đô-la mỗi người khi đã biết tên của họ, có lẽ chúng ta sẽ đồng ý móc ví trả luôn

10 triệu đô-la cho mỗi người ngay từ đầu.

Về cơ bản, phương pháp tiếp cận kiểu sinh mạng xác định/có tính thống kê nói rằng tôi nên chọn ba cái chết thay vì một miễn là ba cái chết kia là vô danh. Tôi thì thích sống trong một thế giới nơi con người cố gắng giúp đỡ những người khác (nhất là những người nghèo) theo cách người ta muốn được giúp, và nơi giá trị sinh mạng của bạn không phụ thuộc vào việc tôi có tình cờ biết được bạn là ai hay không.

Nếu tôi có thể tiết kiệm cho bạn 5 đô-la tiền thuế bằng cách thải ra một loại chất

hóa học độc hại có thể giết chết bạn – với xác suất một trên một triệu chẳng hạn – tôi sẽ không làm thế. Nếu tôi có thể tiết kiệm cho bạn 20 đô-la tiền thuế bằng cách thải ra chính chất hóa học nói trên, có khi tôi sẽ làm.

Sở dĩ tôi quyết định như vậy là vì tôi nghĩ đến lợi ích của bạn. Về cách đánh giá mức độ rủi ro nói trên, tôi tình cờ biết rằng đa số mọi người muốn được an toàn hơn là có thêm 5 đô-la, nhưng đa số mọi người lại muốn có thêm 20 đô-la hơn là được an toàn.

Tôi biết điều đó vì các nhà kinh tế học đã dần hình thành thói quen quan sát lựa chọn của con người – ví như mức cắt

giảm lương họ sẽ chấp nhận để được chuyển sang những công việc an toàn hơn. Trên cơ sở đó, giáo sư luật học trường Harvard Kip Viscusi đã ước tính rằng một người Mỹ bình thường sẽ trả khoảng 5 đô-la để thủ tiêu xác suất một trên một triệu bị mất mạng. Đối với phụ nữ làm các công việc lao động chân tay, con số này xấp xỉ 7 đô-la, và đối với nam giới làm công việc lao động chân tay, nó còn cao hơn nữa.

(Phải, những người làm việc lao động chân tay sẽ trả giá cao hơn để đổi lấy sự an toàn so với những người làm việc trí óc. Nguyên nhân tại sao thì vẫn chưa rõ, nhưng đó là điều ta thu được từ các dữ liệu.)

Các nhà kinh tế học tóm lược phát hiện của Vicusi với phát biểu rằng sinh mạng của một người Mỹ bình thường có giá tầm 5 triệu đô-la. Có những cách khác để đo lường giá trị của một sinh mạng: một nhà hóa học sẽ tính toán giá trị thị trường của những hợp chất cấu thành nên cơ thể bạn, một kế toán viên có thể sẽ tính toán giá trị hiện tại của các khoản thu nhập tương lai của bạn, hoặc một nhà thần học có lẽ sẽ quả quyết rằng sinh mạng của bạn là vô giá. Tùy thuộc vào vấn đề bạn đang cần giải quyết, phương pháp đánh giá nào trong số nói trên đều có thể sử dụng được. Khi vấn đề bạn đang cần giải quyết là giúp con người hạnh phúc hơn, thì thường tính toán của nhà kinh tế học sẽ mang lại kết quả hợp lý nhất.

Sinh mạng của bạn có giá khoảng giữa năm và mười triệu đô-la. Cứ làm tròn là mười đi. Như thế không có nghĩa là bạn sẽ bán cho tôi sinh mạng của mình với giá đầy; tôi ngờ rằng bạn phải bán với giá gấp mười con số đầy ấy chứ. Đó chỉ là một thước đo để tính số tiền bạn sẵn sàng trả để tránh những rủi ro nhỏ. Nhưng đối với rất nhiều câu hỏi chính sách, đó chính xác là thứ chúng ta muốn đo đếm.

Nếu King Kong có thể sẽ giết chết 300 người Mỹ trong số 300 triệu người, thì khả năng bạn là một trong số các nạn nhân xấu số là một phần triệu. Nếu chúng ta có thể ngăn chặn tội ác của con quái vật với số thuốc độc trị giá 300 triệu đô-

la – tức là 1 đô-la cho mỗi sinh mạng – phần đóng góp của bạn trong tổng doanh thu thuế sẽ là khoảng 1 đô-la. Đó là một cuộc trao đổi khá hời.

Nếu như thay vào đó, phải cần đến 30 tỷ đô-la để tiêu diệt King Kong, thì thà rằng cứ để mặc nó phá phách còn hơn. Phần chia của bạn trong số tiền 30 tỷ đô-la đó sẽ là 100 đô-la, và qua nghiên cứu của Giáo sư Vicusi, chúng tôi được biết rằng hầu như không một ai muốn chi ra ngần ấy tiền để tránh khả năng một phần triệu bị bỏ mạng. Với việc để King Kong thỏa sức chạy rông, chúng tôi đã tôn trọng lựa chọn của bạn – và giúp bạn hạnh phúc hết mức có thể trong một thế giới nơi những con khỉ đột không lồ chạy tán loạn

khắp nơi.

Trong thế giới thực, chúng ta không bị đe dọa bởi những con khi đột khổng lồ, mà bị đe dọa bởi khủng bố, tai nạn xe cộ, tội phạm đường phố, và các thảm họa tự nhiên. Một chính phủ biết cư xử hợp tình hợp lý sẽ chi bao nhiêu tiền để giảm bớt những rủi ro đó? Câu trả lời: trong chừng mực người dân đòi hỏi, nhưng không hơn. Con số này ước chừng 10 triệu đô-la trên mỗi sinh mạng.

Click và Clack, hai anh em nhà Tappet trên chuyên mục Car Talk (Mạn đàm các vấn đề về xe cộ) trên Đài phát thanh quốc gia, đã không hiểu nổi tính toán đó. Anh em nhà Tappet đã hùng hổ tuyên

chiến với các tài xế dùng điện thoại di động. Vũ khí của họ là lý lẽ thuyết phục bằng đạo đức, được củng cố bằng những luận điệu thiếu tính logic và sai thực tế. Đối tượng họ hướng đến không chỉ giới hạn ở các tài xế mà cả các nhà lập pháp; anh em nhà Tappet (tên thật là Tom và Ray Magliozzi) đòi phải có lệnh cấm sử dụng điện thoại di động áp dụng cho tài xế trên toàn bộ năm mươi bang. Tính đến nay, họ đã đạt được mục tiêu nói trên tại... không bang (mặc dù có một số bang đã ban hành luật bắt buộc sử dụng thiết bị đàm thoại rảnh tay).

Nói chuyện khi đang lái xe là hành động nguy hiểm chết người; về phương diện này, có rất nhiều bằng chứng và chẳng có

mấy ai nghi ngờ tính đúng đắn của nó cả. Việc sử dụng điện thoại di động tăng rủi ro tai nạn cho bạn lên gần 400%. Nhưng thế thì đã sao? Chuyển từ “nói chuyện khi đang lái xe là hành động nguy hiểm chết người” sang “nói chuyện khi đang lái xe là hành động xấu” là một bước nhảy rất dài và chẳng có gì chắc chắn cả. Nói cho cùng, rất nhiều thứ có thể gây chết người nhưng lại không xấu. Cứ lấy ngay việc lái xe làm ví dụ. Chỉ ngồi sau vô lăng thôi (thay vì ngồi nhà) đã tăng rủi ro tai nạn của bạn lên hơn 400%, song tới nay vẫn chưa thấy anh em nhà Tappet đòi ban hành luật cấm lái xe.

Có lẽ vì họ nhận ra rằng những lợi ích của việc lái xe lớn hơn chi phí, mặc dù

chi phí bao gồm hàng chục ngàn ca tử vong trên khắp toàn quốc hàng năm (và mặc dù các chi phí đó không hoàn toàn đổ lên vai những người được gặt hái các lợi ích.) Nói cách khác, anh em nhà Tappet ngầm nhận ra rằng phân tích chi phí - lợi ích là một cơ sở hợp lý để hoạch định chính sách công. Vì vậy có lẽ bạn sẽ nghĩ rằng họ sẽ hoan nghênh một phân tích chi phí - lợi ích về việc tài xế sử dụng điện thoại di động, chí ít là chấp nhận đó như một xuất phát điểm cho cuộc thảo luận. Nhưng thay vào đó, khi một phân tích như vậy xuất hiện, anh em nhà Tappet lại phản bác lại nó bằng những lời đả kích và dối trá.

Phân tích nói trên là món quà quý đến từ

các nhà kinh tế học thuộc Học viện Brookings: Robert Hahn, Paul Tetlock, và Jason Burnett, những người đã phỏng đoán rằng điện thoại di động của các tài xế có thể gây nguy hiểm chết người song (đổi lại), nó là một thứ có ích. Cá nhân tôi cảm thấy không thuyết phục lắm, vì lý do gì thì tôi sẽ giải thích sau. Nhưng công trình của họ chí ít cũng là một nỗ lực nghiêm túc nhằm mổ xẻ một vấn đề hóc búa. Tuy nhiên, chỉ riêng cái ý nghĩ rằng có người dám nghĩ đến những vấn đề như vậy đã khiến anh em nhà Tappet lại bị chạm nọc. Trên trang web của mình, anh em nhà Tappet đã sỗ toẹt nghiên cứu của các nhà khoa học Viện Brookings như sau: “Và đây, chúng ta có một phân tích kinh tế học cho thấy giá trị

to lớn đối với nền kinh tế của việc vừa lái xe vừa nói chuyện. (Miễn là không tính đến những vết thương, những sinh mạng đã mất, nỗi đau và sự mất mát mà các tai nạn đó đã gây ra, chính là vậy đó!)”

Trái lại, nghiên cứu Hahn-Tetlock-Burnett hoàn toàn xoay quanh việc tính toán những vết thương, những sinh mạng đã mất, nỗi đau và sự mất mát phát sinh từ các tai nạn liên quan đến điện thoại di động. Các nhà nghiên cứu ước tính rằng trong một năm, tình trạng tài xế sử dụng điện thoại di động đã gây ra khoảng 300 trường hợp tử vong, 38 nghìn ca chấn thương không tử vong, và 200 nghìn chiếc xe bị hư hỏng. Mục tiêu của họ là

so sánh những chi phí đó và lợi ích đối với người lái xe khi sử dụng điện thoại.

Trong một lá thư gửi đến *New York Times*, anh em nhà Tappet đã dẫn ra một trong số 300 ca tử vong – một bé gái hai tuổi rưỡi tên là Morgan Lee – và đặt câu hỏi, “Ngài Hahn định đưa vào mô hình kinh tế học sạch sẽ, xinh xắn của mình cái giá bao nhiêu để trả cho những nỗi đau và nước mắt mà một hành vi ích kỷ trắng trợn nhường ấy đã tạo ra?” Nếu chịu đọc nghiên cứu đó, hẳn họ sẽ tính được ngay – vì cả hai đều theo học MIT, nên nếu muốn tiếp cận tài liệu này thì chẳng có gì khó – và họ có thể tìm ra câu trả lời: cái giá là 6,6 triệu đô-la, một tiêu chuẩn được sử dụng rộng rãi trong

phân tích của Kip Viscusi. (Tôi đã làm tròn con số này thành 10 triệu đô-la khi chúng ta bàn về King Kong.)

Bạn cho rằng gán cho sinh mạng con người một cái giá tính bằng đô-la là quá lạnh lùng ư, tôi xin, làm ơn suy nghĩ chín chắn một chút được không. Bạn vẫn gán giá trị tính bằng đô-la cho sinh mạng con người mỗi lần bạn mua một thanh kẹo bằng món tiền lẻ ra có thể đem ra hiến tặng cho sở cứu hỏa địa phương. Dù bạn là ai đi nữa, vẫn có một giới hạn đối với số tiền bạn sẵn lòng bỏ ra để cứu vớt những sinh mạng; câu hỏi duy nhất là liệu bạn có sẵn lòng suy nghĩ một cách thành thực xem giới hạn đó là bao nhiêu không. Viscusi đã đắn đo rất nhiều

không chỉ về giới hạn của chính mình mà còn cả cách để đo lường giới hạn của những người khác nữa, thông qua quá trình quan sát hành vi của họ. Đó là nguồn gốc của con số 6,6 triệu đô-la – một con số ước tính những gì con người thật trong các tình huống thật sẵn lòng chi trả để giúp bản thân được an toàn hơn.

Đặt mức giá cho mỗi ca tử vong là 6,6 triệu đô-la, và cộng vào đó các chi phí của thương tật và thiệt hại về xe cộ, ngài Hahn và các cộng sự của mình ước tính được trong một năm, tình trạng tài xế sử dụng điện thoại di động gây thiệt hại 4,6 tỷ đô-la. Đó là chi phí của việc cho phép tài xế sử dụng điện thoại di động. Cũng là một chi phí khá lớn. Nhưng không phải

thứ gì đắt đỏ cũng xấu. Để biết được nó có xấu không, bạn cần phải so sánh chi phí và lợi ích.

Cách tính các lợi ích liên quan thì đây: giá trị của một cuộc gọi bằng những gì bạn sẵn lòng trả cho nó trừ đi những gì bạn thực sự trả cho nó. Mức độ sẵn lòng chỉ trả được ước tính từ các công trình nghiên cứu về cầu (có tính đến cả sự thật hiển nhiên là một số cuộc gọi đáng giá hơn những cuộc khác). Dĩ nhiên, số tiền thực trả lấy từ hóa đơn điện thoại di động trên thực tế. Bằng phương pháp tính toán đó, Hahn và các đồng nghiệp kết luận rằng trong một năm, các cuộc gọi điện thoại di động do các tài xế thực hiện có giá trị tổng cộng 25 tỷ đô-la. Con

số 25 tỷ đô-la đó thừa sức đề bẹp 4,6 tỷ đô-la chi phí, vì vậy – theo Hahn và các đồng nghiệp – điện thoại di động cho tài xế, tóm lại, là một điều tốt.

Nói thật là tôi không tin kết luận đó, vì nhiều lý do. Thứ nhất, các tài xế gọi rất nhiều cuộc thoại mà lẽ ra có thể chờ đến bên nghỉ tiếp theo mới thực hiện. Những cuộc gọi đó không nên được tính vào lợi ích của nói chuyện trong khi đang lái xe, vì kể cả khi có lệnh cấm nói chuyện điện thoại khi đang lái xe thì các cuộc gọi đó vẫn sẽ được thực hiện. Vì vậy – như Hahn và các đồng nghiệp đã thừa nhận trong một đoạn chú thích ở gần phần cuối công trình nghiên cứu – lợi ích thực sự của việc nói chuyện điện thoại khi đang

lái xe có lẽ thấp hơn con số 25 tỷ đô-la rất nhiều. Tuy nhiên, họ vẫn tin rằng nó còn vượt xa 4,6 tỷ đô-la, song ở điểm này cả nhóm vẫn còn đang rất mông lung.

Thêm nữa, Hahn và các đồng nghiệp đã bỏ qua một nhân tố cực kỳ quan trọng ở phần chi phí: họ đã tính đến số ca tử vong, thương tật, thiệt hại tài sản, nhưng họ không tính đến những bất tiện đối với những người chọn cách không đi xe hơi vì điện thoại di động đã biến lái xe thành một việc nguy hiểm. Những người này không thiệt mạng, cũng không bị thương, vì vậy họ không xuất hiện trong các con số thống kê, trong khi họ đang phải chịu những chi phí thực tế.

Vì vậy, tôi không biết nói chuyện khi đang lái xe là điều tốt hay xấu. Tuy nhiên, không như anh em nhà Tappet, tôi muốn suy nghĩ câu hỏi đó thật kỹ trước khi cụ thể hóa bằng luật định.

Và các con số cũng cực kỳ quan trọng. Giả sử sau khi sửa sang lại lập luận của Hahn, chúng ta phát hiện ra chi phí của một lệnh cấm là 10 tỷ đô-la chẳng hạn. Vậy thì lệnh cấm quý giá của anh em nhà Tappet sẽ đạt được cái gì? Các tài xế sẽ phải từ bỏ 10 tỷ đô-la lợi ích để ngăn chặn 300 cái chết (cộng thêm một số thương tật và thiệt hại vật chất). Đó là một cuộc trao đổi quá tệ, *ngay cả khi đứng từ phương diện của chính người bị thiệt mạng*. Ở mức giá đó, đa phần

mọi người tha phải chịu rủi ro có thể trở thành một trong số 300 nạn nhân xấu số còn hơn là bỏ chiếc điện thoại di động của mình đi.

Mặt khác, có khi chi phí của lệnh cấm chỉ là 1 tỷ đô-la thôi. Trong trường hợp đó, lệnh cấm là một ý tưởng hay. Vì vậy sẽ rất giá trị nếu có ai đó tính toán chính xác được những con số cần thiết. Ít ra Hahn và các đồng nghiệp đã có những bước tiến ban đầu theo hướng đó, hy vọng rằng sau này sẽ có thêm nhiều công trình nghiên cứu tỉ mỉ hơn.

Hơn hai thế kỷ trước, một luật gia tên William Blackstone đã tuyên bố rằng tha để sống mười tên tội phạm còn hơn là

bắt một người vô tội phải chịu oan ức. Tại sao lại là mười, chứ không phải mười hai hay tám? Vì Blackstone bảo thế, chứ còn sao nữa. Bằng việc lôi con số mười từ một chốn trời ơi đất hỡi nào đó ra, ngài Blackstone đã ngang nhiên từ chối không thèm đếm xỉa đến những đánh đố đặt ra khi phải xây dựng một hệ thống tư pháp hình sự. Suốt hai thế kỷ qua, các học giả luật học đã thi nhau trích dẫn lại tuyên bố từ chối suy nghĩ của Blackstone và nhận làm nó như ví dụ về tư duy.

Dĩ nhiên mang tội tròng vào cổ người vô tội là điều xấu. Ai chẳng biết thế, cũng như tất cả mọi người trong chúng ta đều biết rằng tuyên trắng án cho kẻ có tội là

không hay. Cái khó là ở chỗ quyết định xem bạn sẵn lòng chấp nhận bao nhiêu trường hợp tha bổng nhằm để tránh một vụ buộc tội sai. Con số cụ thể rất quan trọng. Nó quan trọng dù là mười hay mười hai hay tám, vì mỗi lần viết lại luật hình sự hay sửa đổi các quy định về chứng cứ, chính chúng ta đang điều chỉnh các điều kiện của sự đánh đổi ấy – vì vậy việc suy nghĩ xem nên hướng đến những điều kiện như thế nào là điều rất đáng làm.

Nó đồng nghĩa với việc cân nhắc các chi phí. Chi phí của một lời buộc tội sai (đối với bạn) là bạn rất có thể trở thành người vô tội đen đui phải vào nhà đá bóc lột. Chi phí của một lệnh tha bổng nhằm (đối

với bạn) là bạn có thể chạm trán với tên tội phạm mà chúng tôi vừa ra tay tháo cũi sổ lồng (hoặc với một tên tội phạm khác mà dã tâm vừa được củng cố thêm sau những lệnh tha bổng nhằm nói trên). Tiêu chuẩn “mười tên tội phạm” chất lên vai bạn một số rủi ro; tiêu chuẩn “năm tên tội phạm” hay “một trăm tên tội phạm” lại đổ vào đầu bạn những rủi ro khác. Một tiêu chuẩn hợp lý là một tiêu chuẩn đưa lại cho bạn gánh nặng bạn muốn (ở đây “muốn” có nghĩa là “ít ghét nhất”). Hoặc tốt hơn nữa, vì tất cả chúng ta đều phải tuân theo những luật lệ chung, nên một tiêu chuẩn hợp lý là một tiêu chuẩn mà đa phần mọi người trong số chúng ta ưa thích.

Xét trên bình diện đó, “mười tên tội phạm” có vẻ là một tiêu chuẩn quá khắc nghiệt. Mười quyết định tuyên trắng án nhằm trong các vụ giết người mang về cho bạn mười khả năng chạm trán một gã sát nhân vừa được phóng thích. Một cáo buộc sai cho bạn một khả năng phải ngồi vào ghế điện (đấy là trong tình huống xấu nhất). Tôi chẳng khoái viễn cảnh nào cả, nhưng nếu phải chọn, tôi sẽ chọn kịch bản thứ hai. Và mặc dù tôi có thể mắc sai lầm, nhưng tôi dám cá rằng gần như bất kỳ một cá nhân nào khác cũng thế. Tôi kỳ vọng chúng ta sẽ hạnh phúc hơn với một tiêu chuẩn “ba tên tội phạm” chẳng hạn: nếu chúng ta chắc chắn đến 75% là bạn đã phạm tội thì phải nhận hình phạt thích đáng. Ba trong số bốn lần

chúng ta đúng, một trong số bốn lần chúng ta sai, và bốn trong số bốn lần chúng ta cảm thấy thoải mái với xác suất đó.

Trong một số trường hợp chúng ta sẽ chắc chắn đến 80% hoặc 90%, thậm chí là 95%, và chúng ta sẽ còn thích xác suất đó hơn nữa. Mức ngưỡng cho cảm giác phân vân hợp lý nên đặt ở mức xác suất mà chúng ta cho là chấp nhận được.

Dĩ nhiên bạn có thể nói những câu ngớ ngẩn kiểu như: “Không, tôi sẽ không bao giờ thỏa mãn trừ phi không còn một chút khả năng nào để một người vô tội sẽ bị tống vào tù.” Tôi cũng có thể đáp lại với một câu ngớ ngẩn chẳng kém như: “À, tôi

sẽ không bao giờ thỏa mãn trừ phi không còn một chút khả năng nào để một kẻ sát nhân có khả năng gây tội ác một lần nữa được thả rông.” Trừ phi chúng ta có thể loại bỏ hoàn toàn hệ thống tư pháp hình sự, hoặc bỏ tù tất cả dân số, còn không cả hai tiêu chuẩn nói trên sẽ không bao giờ được thỏa mãn. Chúng ta sẽ mắc sai lầm, và chúng ta phải nghĩ thật kỹ xem nhóm sai lầm kết hợp nào dễ chấp nhận nhất. Thông thường sẽ là không tối ưu nếu chỉ tập trung vào một loại sai lầm. Nếu bạn chưa bao giờ lỡ một chuyến bay nào, ắt bạn đang mất quá nhiều thời gian lê la ở sân bay; nếu bạn chưa bao giờ kết tội oan một người vô tội, e rằng bạn chưa tóm cổ đủ nhiều tội phạm.

Vì vậy, tôi sẽ cảm thấy thoải mái với một tiêu chuẩn với mức không chắc chắn hợp lý là 75%, chí ít là trong một thế giới với những cảnh sát cực kỳ trung thực. Song tôi sẽ kém hài lòng với tiêu chuẩn đó hơn nhiều trong một thế giới nơi cảnh sát (và những người khác) có lúc vẫn dựng lên các chứng cứ chống lại những người họ không thích (hoặc không thể tìm ra những chứng cứ có thể giải oan cho một người lỡ sa vào cảnh bị tình nghi). Điều đó khiến tôi muốn nâng mức ngưỡng lên một chút, có lẽ lên đến gần mức xấp xỉ tiêu chuẩn chín-mấy-phần-trăm của Blackstone. Vì vậy nói cho cùng, có thể ông ta nói đúng lắm chứ. Nhưng giá ông nghĩ kỹ trước khi nói thì vẫn tốt hơn.

Nếu chúng ta đã tử hình tội phạm giết người, thì sao không tử hình luôn những kẻ đã tạo ra virus máy tính nhỉ? Theo phép toán viết ở mặt sau chiếc phong bì của tôi, đó là một khoản đầu tư có lợi hơn.

Thứ nhất, giá trị của việc tử hình một tội phạm giết người là gì? Một ước tính khá xa xỉ là mỗi án tử hình có tác dụng răn đe mười tên sát nhân (con số ước tính cao nhất tôi từng được biết đến là hai mươi tư, còn mức sát nhất với con số ước tính được chấp nhận phổ biến trong các tài liệu kinh tế lượng là tám). Vì thế cứ cho là mười mạng người được cứu, với giá trị – lại một ước tính xa xỉ khác – khoảng 10 triệu đô-la mỗi sinh mạng. Như vậy

lợi ích của việc tử hình một tên tội phạm giết người có giá khoảng mười lần 10 triệu đô-la, hay 100 triệu đô-la – và con số này có lẽ là quá cao.

So sánh con số trên đây với lợi ích của việc tử hình thủ phạm tạo ra một con sâu máy tính, virus hoặc con ngựa thành Troy. Có vẻ như chưa có cái tên nào thật hay để gọi những kẻ như thế, nên tôi mạn phép sáng tác ra một cái: tôi gọi bọn chúng là *kẻ lập trình sâu máy tính*. Người ta ước tính việc lập trình sâu bọ và các hoạt động liên quan gây thiệt hại cho toàn thế giới khoảng 50 tỷ đô-la mỗi năm.

Tôi xin được giải thích rõ tại sao lại nói

là “người ta ước tính,” ý tôi là “có người đã từng nói điều này trên Internet.” Có rất nhiều lý do để tin rằng con số này đã bị thổi phồng quá đáng, không chỉ vì các công ty nạn nhân thường có xu hướng phóng đại quy mô thiệt hại khi đòi tiền bảo hiểm đầu. Nhưng chúng ta cứ dùng tạm con số này cho phần lập luận về sau; nếu cần vẫn có thể sửa lại kia mà.

Với con số 50 tỷ đô-la cho trước, tất cả những gì chúng ta cần làm là chỉ cần răn đe 1/5 của 1% hoạt động lập trình sâu máy tính trong một năm là đủ để thu được 100 triệu đô-la lợi ích, tương đương với những gì chúng ta thu được sau khi tử hình một tội phạm giết người. Bất kỳ con số nào trên 1/5 của 1%, và

bất kỳ hiệu ứng nào có tác động vượt khỏi khuôn khổ năm đầu tiên cũng đều có lợi cho chúng ta.

Bàn về lợi ích như vậy là khá nhiều rồi. Còn chi phí? Chi phí của một án tử hình là một sinh mạng – thường là sinh mạng của một tội phạm (hy vọng thế), những đôi khi rất có thể là sinh mạng của một người vô tội nhưng bị xử oan. Câu hỏi đặt ra là: cái gì đáng giá hơn, sinh mạng của một người bị kết tội sát nhân điển hình hay sinh mạng của một kẻ lập trình sâu máy tính điển hình?

Khả năng rất cao là vế thứ hai đúng. So với bọn sát nhân, những kẻ lập trình sâu máy tính dường như dễ cải tạo hơn và có

nhiều kỹ năng có thể được tận dụng cho các mục đích hữu ích. (Tuy nhiên, bù lại là khả năng chính những kỹ năng đó có thể bị lợi dụng cho những mục đích *xấu* khác nữa.) Giờ chúng ta sẽ giả định cực kỳ thiên lệch theo hướng ưu tiên những kẻ lập trình sâu máy tính bằng cách đặt giá trị sinh mạng của một tội phạm giết người điển hình bằng không và giá trị sinh mạng của một kẻ lập trình sâu máy tính bằng 100 triệu đô-la – chính bằng giá trị mà chúng ta đã gán cho *mười* sinh mạng ở phần trước.

Dĩ nhiên, cái giá đó sẽ khiến chúng ta thêm ngần ngại, không dám tử hình một kẻ lập trình sâu máy tính. Kể cả thế đi chăng nữa, tử hình một kẻ lập trình sâu

máy tính có lẽ vẫn ăn đứt tử hình một tội phạm giết người. Nếu một án tử hình có sức răn đe hoạt động phá hoại vi tính với mức thiệt hại 200 triệu đô-la, chúng ta đã trang trải được 100 triệu đô-la chi phí sinh mạng của kẻ lập trình sâu máy tính mà vẫn có lời.

Đó mới chỉ là $\frac{2}{5}$ của 1% trong tổng giá trị thiệt hại do virus gây ra hàng năm – và vẫn chỉ là một rào cản có thể vượt qua khá dễ dàng.

Kết luận: Trên một nền tảng chi phí - lợi ích thuần túy, chúng ta nên sốt sắng tử hình một kẻ lập trình sâu máy tính hơn là một tên sát nhân. Nhưng dĩ nhiên, chúng ta không làm thế. Thực tế này làm nảy

sinh câu hỏi: Tại sao vậy?

Đây là một câu trả lời: “Những thứ này không thể đem ra đo đếm bằng những con số được. Ai mà thèm quan tâm nếu một nhà kinh tế học trời ơi nào đó nói rằng một mạng người đáng giá bảy, tám hay mười triệu đô-la cơ chứ? Có lẽ anh thấy những con số đấy thú vị nếu nhìn từ một góc độ học thuật trừu tượng nào đó, nhưng chúng chẳng có liên quan gì đến việc đưa ra những quyết định chính sách sáng suốt hết.”

Câu trả lời nói trên không ổn ở chỗ: nó sai lè. Nếu chúng tôi có thể răn đe một tên sát nhân ngẫu nhiên ở Mỹ, chúng tôi đã giúp bạn được an toàn hơn một chút:

khả năng bạn trở thành nạn nhân của một vụ giết người giảm đi chừng 1/300 triệu (vì đó là tổng số dân Mỹ). Nếu chúng tôi có thể tử hình một tên tội phạm giết người và răn đe mười tên sát nhân ngẫu nhiên, thì sự an toàn bạn được hưởng thêm lại nhân lên gấp mười lần: khả năng bạn trở thành một nạn nhân giảm xuống còn 1/30 triệu. Khi chúng tôi nói rằng sinh mạng của bạn đáng giá 10 triệu đô-la, ý chúng tôi muốn nói chính xác là bạn sẽ sẵn lòng trả 1/30 triệu của tổng số tiền 10 triệu đô-la – chừng 33 xu – để được an toàn thêm chừng ấy. (Thực ra, có khi bạn sẽ chỉ sẵn lòng trả số tiền ít hơn mức đó một chút, vì mỗi án tử hình, một mặt khiến bạn được an toàn hơn, cũng tăng thêm cả rủi ro rằng một ngày nào đó,

chính bạn sẽ bị kết tội oan và phải lên ghế điện.)

Hoặc mặt khác, giả sử chúng ta có thể tử hình một kẻ lập trình sâu máy tính và nhờ đó thủ tiêu được tới 1% tổng số virus máy tính trong một năm chẳng hạn. Cứ cho là một nửa số chi phí 50 tỷ đô-la thiệt hại do hoạt động hacking tập trung ở Mỹ và rằng bạn phải chịu phần chia tương ứng của mình trong tổng chi phí đó, tức là chúng tôi đang bỏ thêm 83 xu vào túi bạn. Bạn thích có cái gì hơn, an toàn hay tiền? Gần như bất kỳ người dân Mỹ nào đều muốn lấy tiền, đó chính xác là những gì chúng ta biết được qua các công trình nghiên cứu như của Viscusi.

Tử hình kẻ sát nhân đồng nghĩa việc bảo vệ an toàn cho bạn. Tử hình kẻ lập trình sâu máy tính đồng nghĩa với việc cho bạn tiền. Bạn thích lấy tiền hơn là được an toàn chứ gì. Được thôi, vậy tử hình kẻ lập trình sâu máy tính chính là chính sách tốt hơn.

Ít ra vẫn có một trường hợp ngoại lệ đối với cách lập luận này: có lẽ vẫn còn có một hình phạt thay thế bớt tàn bạo hơn, mà vẫn có hiệu quả răn đe cao, nhưng chỉ với những kẻ lập trình sâu máy tính chứ không phải tội phạm giết người. Nếu chúng ta có thể răn đe bọn hacker một cách hiệu quả bằng cách cắt nguồn cung cấp bánh bông lan Twinkies hoặc phá hủy hiện thân của họ trong trò chơi

EverQuest, thì chẳng cần phải mời họ lên ghế điện làm gì nữa. Còn biện pháp đó có phát huy tác dụng thật sự không vẫn là một câu hỏi thực nghiệm.

Dĩ nhiên, trên đây toàn những tính toán viết ra mặt sau của chiếc phong bì. Như tôi đã thừa nhận trước đó, tôi lấy con số 50 tỷ đô-la thiệt hại do các hoạt động lập trình sâu máy tính từ trên Internet, con số đó có lẽ có độ tin cậy kém hơn nếu so với việc bịa ra một số liệu ngẫu nhiên nào đó. Tất cả các số liệu khác của tôi cũng chỉ là ước tính – một vài con số có vẻ sát thực hơn những số khác. (Một số người có thể kêu ca rằng tôi đã bỏ qua chi phí và lợi ích đạo đức của án tử hình, hoặc là án tử hình có tính trừng phạt

nhiều hơn là rắn đe. Về phần mình, tôi vẫn bảo lưu quan điểm rằng nhiệm vụ của chính phủ là cải thiện cuộc sống của chúng ta, chứ không phải là để áp đặt chuẩn mực đạo đức của mình lên người dân.)

Vì vậy, mặc dù chưa chuẩn bị sẵn sàng để bảo vệ những con số cụ thể nói trên thật quyết liệt, song tôi *hoàn toàn* sẵn sàng để bảo vệ cách *sử dụng* số liệu theo hướng này. Các chính phủ tồn tại chủ yếu để cung cấp những dịch vụ bảo vệ mà vì lý do này hay lý do khác, chúng ta không thể mua được trên thị trường. Các chính phủ đó hoạt động hiệu quả nhất khi họ cung cấp được những dịch vụ bảo vệ mà người dân đánh giá cao nhất. Chúng ta có

thể đo lường kết quả hoạt động của họ chỉ khi chúng ta sẵn lòng tính toán những chi phí và lợi ích, và tôn trọng những thông tin các phép tính đó mang lại, kể cả nó có đi ngược lại những gì trực giác mách bảo. Bất kỳ một nhà hoạch định chính sách nào không chịu thực hiện những phép toán kiểu đó về cơ bản không hề nhìn nhận chính sách một cách thực sự nghiêm túc.

16. Những điều khiến tôi băn khoăn

Ngày xưa ngày xưa, một giáo sư kinh tế học nọ tên là Randall Wright đã bỏ việc tại Cornell và lái chiếc Dodge Daytona Turbo xuống Philadelphia để bắt đầu dạy học ở Đại học Pennsylvania. Khi Giáo sư Wright biết được số tiền người dân Philadelphia phải trả để bảo hiểm chiếc xe của mình (thường là trên 3.600 đô-la một năm đối với một người đàn ông đã có gia đình trên 25 tuổi), ông đã bỏ lái

xe.

Nếu bạn sống ở Philadelphia, bảo hiểm ô tô của bạn có thể đắt gấp ba lần Milwaukee và gấp hơn hai lần Seattle. Người dân Philadelphia có truyền thống trả nhiều tiền cho bảo hiểm hơn cả dân Baltimore, Chicago, và Cleveland, mặc dù tỷ lệ trộm cắp ở các thành phố trên cao hơn nhiều. Thực tế này đã thôi thúc Giáo sư Wright đặt ra một câu hỏi mà sau này đã trở thành tiêu đề hấp dẫn cho một bài báo trên tờ *American Economic Review* danh giá: “Tại sao bảo hiểm ô tô ở Philadelphia lại đắt kinh khủng như vậy?”

Một phán đoán hợp lý đầu tiên là câu hỏi

chẳng dính dáng gì đến kinh tế học cả, mà chủ yếu chỉ liên quan đến hành vi của các cơ quan công quyền của bang. Nhưng các dữ liệu thực tế không củng cố phán đoán nói trên. Pittsburgh cùng trực thuộc một bang như Philadelphia, và Giáo sư Wright lẽ ra có thể bảo hiểm xe mình ở Pittsburgh với giá chỉ chưa bằng phân nửa mức giá ở Philadelphia, dù tỷ lệ trộm cắp ở Pittsburgh còn cao hơn gấp đôi Philadelphia. Ở các bang khác cũng bắt gặp tình trạng đối nghịch gay gắt không kém: San Jose rẻ hơn nhiều so với thành phố lân cận San Francisco; Jacksonville rẻ hơn nhiều so với Miami; Kansas City rẻ hơn nhiều so với St. Louis.

Trong khi Giáo sư Wright còn đang phân vân trước những thực tế trái ngược nói trên, thì một sinh viên tốt nghiệp Đại học Pennsylvania tên là Eric Smith đã đen đủi gặp tai nạn ô tô. Lỗi là ở người tài xế kia, song anh ta chẳng có mấy tiền bạc, lại không mua bảo hiểm, nên Smith phải trang trải thiệt hại nhờ tiền lấy từ công ty bảo hiểm cho mình. Trải nghiệm không lấy gì làm vui vẻ đó đã cho Smith và Wright một kiến thức giúp xây dựng một giả thuyết mới về định giá bảo hiểm.

Nói ngắn gọn thì giả thuyết đó là các tài xế không mua bảo hiểm dẫn đến phí bảo hiểm cao, phí bảo hiểm cao dẫn đến hệ quả các tài xế không mua bảo hiểm. Cụ thể hơn, tình trạng quá nhiều tài xế không

mua bảo hiểm làm tăng xác suất bạn phải lấy tiền khắc phục thiệt hại từ chính công ty bảo hiểm của mình, như trường hợp Smith, ngay cả khi bạn không mắc lỗi; để bù đắp lại rủi ro đó, các công ty bảo hiểm tính phí cao hơn. Nhưng nếu phí bảo hiểm cao, sẽ càng có nhiều người không muốn mua bảo hiểm, kết quả là rất rất nhiều người không có bảo hiểm, đến đây cái vòng tròn luẩn quẩn đã hoàn tất. Khi một thành phố lỡ rơi vào vòng tròn đó, nó không thể nào thoát ra.

Nói cách khác, tỷ lệ bảo hiểm bị chi phối bởi sự tiên lượng tự hiện thực hóa. Nếu tất cả mọi người đều kỳ vọng sẽ có rất nhiều tài xế không có bảo hiểm, các công ty bảo hiểm sẽ định mức phí bảo hiểm

cao, vì thế nhiều tài xế sẽ chọn cách không mua bảo hiểm. Ngược lại, nếu mọi người kỳ vọng phần lớn các tài xế sẽ có bảo hiểm, các công ty bảo hiểm sẽ định mức phí bảo hiểm thấp, vì thế nhiều tài xế sẽ chọn mua bảo hiểm. Cả hai hệ quả đều có tính tự củng cố. Một thành phố dù rơi vào thái cực nào (vì những lý do ngẫu nhiên gì) cũng sẽ kẹt trong trạng thái đó mãi mãi.

Vì vậy, rất có thể người dân Philadelphia ngày nay đang phải trả cái giá quá đắt đỏ chỉ vì một giai đoạn bùng nổ ngắn ngủi của tâm trạng bi quan từ đời ông bà họ. Nếu, dù chỉ trong một thời khắc chóng vánh thôi và trái ngược với tất cả thực tế trong quá khứ, người dân Philadelphia

bổnɡ tin rằng tỷ suất bảo hiểm sẽ giảm và những người sống quanh họ sẽ mua bảo hiểm, thì chỉ riêng niềm tin ấy thôi cũng sẽ khiến tỷ suất bảo hiểm giảm xuống và những người sống quanh họ mua bảo hiểm rồi. Và cho tới mãi mãi sau này, thị trường bảo hiểm của Philadelphia sẽ giống hệt Milwaukee.

Hoặc có thể không; hệ quả kiểu Milwaukee sẽ bị xói mòn nếu như Philadelphia là nơi trú ngụ của số dân “kiên quyết nói không với bảo hiểm” đủ lớn, những người vẫn không chịu mua bảo hiểm cho mình dù với mức giá của Milwaukee. Giả thuyết Smith-Wright dự báo rằng một số thành phố, nhưng không phải tất cả, có tiềm năng duy trì mức phí

bảo hiểm thấp trong dài hạn.

Trong trường hợp một nơi nào đó có tiềm năng trên, thì thật tốt nếu nó được hiện thực hóa. Một cách để đạt được điều này là thực thi luật bảo hiểm bắt buộc. (Smith và Wright chỉ ra rằng *ban hành* luật bảo hiểm bắt buộc, vốn là chuyện phần lớn các bang đã làm, không đồng nghĩa với *thực thi* luật bảo hiểm bắt buộc, là thứ hầu như chẳng ai nghe đến bao giờ. Hơn nữa, ngay cả ở những nơi luật lệ đã được thực thi, thì các giới hạn nghĩa vụ tối thiểu thường rất thấp, và có lẽ quá thấp để tạo nên sự khác biệt đáng kể.)

Trên lý thuyết, bảo hiểm bắt buộc có thể

giúp cải thiện cuộc sống cho *tất cả mọi người*, kể cả những người hiện đang muốn chọn con đường không mua bảo hiểm. Những người dân Philadelphia không sẵn lòng mua bảo hiểm ở mức giá 3.500 đô-la có lẽ sẽ hoan nghênh cơ hội được mua bảo hiểm chỉ với 500 đô-la. Vì vậy, nếu bảo hiểm bắt buộc có đầy phí bảo hiểm giảm xuống rõ rệt, thì cả những người đã có bảo hiểm trước đó và những người mới mua bảo hiểm đều được lợi. (Trên thực tế, có thể sẽ có một bộ phận dân số nhỏ – có lẽ là ở tầng đáy của thang phân phối thu nhập – sẽ vẫn buồn bực với ý nghĩ buộc phải mua bảo hiểm, dù chỉ với giá 500 đô-la. Còn các gói trợ cấp bảo hiểm theo mức thu nhập sẽ cho phép cả những người nghèo nhất

trong số những người nghèo được hưởng các lợi ích của mức phí bảo hiểm thấp hơn.)

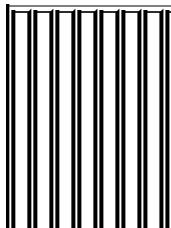
Với những người tôn sùng thị trường tự do (như tôi), những giả thuyết như giả thuyết của Smith và Wright có lẽ hơi tẻ nhạt về mặt học thuật. Chúng tôi đã quen bảo vệ các thị trường tự do với tư cách là nhân tố bảo đảm cho cả tự do và thịnh vượng, ở đây lại có một trường hợp nơi tự do và thịnh vượng xung đột lẫn nhau: bằng cách ép mọi người phải hành động trái với lợi ích bản thân trong ngắn hạn, các chính phủ có thể giúp *tất cả mọi người* thịnh vượng hơn trong dài hạn. (Tuy nhiên, một số người có tư tưởng tự do sẽ cãi rằng thịnh vượng là một thứ ảo

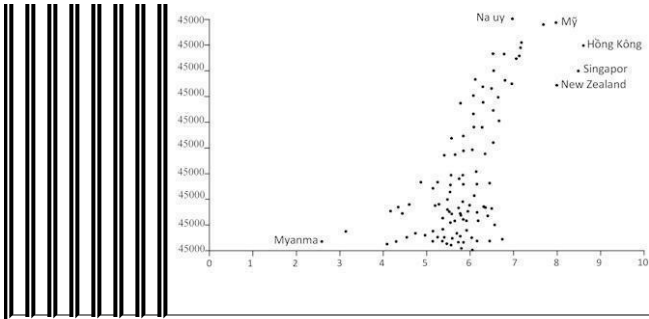
tưởng, vì các chính phủ được trao quyền để mang lại thịnh vượng cho chúng ta chắc chắn sẽ lạm dụng quyền lực đó và gây tổn hại đến chúng ta.)

Bảo hiểm ô tô giá rẻ hơn có đáng để chúng ta hy sinh chút tự do không? Tôi thiên về niềm tin rằng câu trả lời là có, song câu hỏi khiến tôi hơi băn khoăn.

Trong đa số các trường hợp, chúng ta không buộc phải lựa chọn giữa thịnh vượng và tự do về mặt kinh tế, vì hai yếu tố đó đi liền với nhau. Học viện Fraser của Canada, cùng với hàng chục viện nghiên cứu chính sách – chiến lược khác trên toàn thế giới, đã đánh giá mức độ tự do kinh tế của mỗi quốc gia với điểm số

theo thang từ 1 đến 10. Điểm số cao được chấm cho các quốc gia có ít luật lệ ràng buộc, mức thuế thấp, quyền sở hữu được thực thi tốt, các thị trường vận hành quy củ, và thương mại tự do. Hiện tại, Hồng Kông đứng đầu bảng, Singapore bám sát phía sau, rồi đến ba đối thủ “ngang tài ngang sức” là New Zealand, Thụy Sĩ và Mỹ. Myanmar xếp bết bảng. Dưới đây là biểu đồ biểu diễn mức độ tự do kinh tế và thu nhập trên đầu người, trong đó mỗi chấm đen đại diện cho một quốc gia.





Tự do kinh tế

(Tôi đã bỏ bớt chấm đen đại diện cho Luxembourg, thu nhập trên đầu người của nước này lên tới 70 nghìn đô-la/năm, nếu cho thêm nước này vào, tôi sẽ phải vẽ lại toàn bộ biểu đồ mất.) Xu hướng đi lên thể hiện rất rõ. Dĩ nhiên nó không chứng tỏ được bất kỳ điều gì liên quan đến quan hệ nhân quả, nhưng quả thật nó rất có tính gợi mở – và chúng ta biết vô số

giả thuyết củng cố thêm gợi ý đó.

Tình cờ, nếu bạn thực hiện thí nghiệm tương tự với tiêu chí tự do *chính trị* – bao gồm các cuộc bầu cử định kỳ, các đảng phái đối lập gay gắt, tự do ngôn luận và tôn giáo, vân vân và vân vân – được biểu diễn trên trục hoành, thì các chấm đen gần như phân bố hoàn toàn ngẫu nhiên. Theo thiện ý của tôi, tự do chính trị là một điều tốt, nhưng không giống như tự do kinh tế, nhân tố này dường như chẳng có mối liên hệ nào với thịnh vượng cả.

Đối với những người quan tâm đến cả tự do (kinh tế) và sự thịnh vượng, thật may mắn làm sao, vì hai mục tiêu này thường

xuyên hòa hợp lẫn nhau. Trong đa số các trường hợp, tự do giúp tăng cường sự thịnh vượng. Tuy nhiên, điều đó không phải lúc nào cũng đúng. Thị trường bảo hiểm ô tô ở Philadelphia chính là một ngoại lệ. Trên thực tế, cuốn sách này chủ yếu xoay quanh các trường hợp ngoại lệ. Phân tích chi phí - lợi ích cho tôi biết rằng thế giới có quá ít quan hệ tình dục bừa bãi (chỉ ít là trong nhóm những người ít lãng nhãng nhất), quá ít người, hoặc quá ít hoặc quá nhiều sắc đẹp (vì những người xinh đẹp nhìn quả có sừng mắt thật, nhưng họ thu hút hết sự chú ý từ những người khác, những người cũng muốn được mọi người để mắt tới mình), quá ít sáng kiến, và quá nhiều sách. Mỗi vấn đề trong số này có thể được giải

quyết bằng thuế và trợ cấp, đổi lại chúng ta chỉ phải từ bỏ một chút ít tự do kinh tế mà thôi. Đó là sự đánh đổi khiến tôi hết sức băn khoăn.

Nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Amartya Sen đã đặt ra một phiên bản cực đoan hơn cho phép đánh đổi tương tự: giả sử một số người (gọi là “nhóm đoàn trang” đi) trân trọng quyền tự do tôn giáo của mình, nhưng chưa bằng một nửa sự trân trọng họ dành cho một lệnh cấm mọi loại văn hóa phẩm khiêu dâm. Những người khác (gọi là “nhóm dâm dục” đi) trân trọng quyền được đọc sách đen, song chưa bằng một nửa sự trân trọng họ dành cho một lệnh cấm mọi hình thức tôn giáo tín ngưỡng. Như vậy, nếu bạn cấm cả các

loại văn hóa phẩm khiêu dâm và tôn giáo, bạn sẽ khiến mọi người hạnh phúc hơn, đồng thời hạn chế bớt tự do của họ. Liệu đó có phải là một việc tốt nên làm không?

Tình thế tiến thoái lưỡng nan mà Sen đặt ra khó có thể xuất hiện trong đời thực vì sẽ luôn có những người nổi giận trước lệnh cấm sách, vì vậy một lệnh cấm không thể khiến cho *tất cả mọi người* hạnh phúc hơn. Trong đời thực chúng ta không đánh giá các chính sách thông qua khả năng thu hút sự ủng hộ nhất trí trên diện rộng của chúng. Thay vào đó, chúng ta vận dụng những tiêu chuẩn linh hoạt hơn, như nguyên lý chi phí - lợi ích chẳng hạn: một chính sách là tốt khi

những lợi ích nó đem lại vượt quá các chi phí của nó, trong đó những lợi ích (hay chi phí) được đo lường bằng cái giá mà những người ủng hộ (hoặc phản đối) sẵn sàng trả để được thấy chính sách đó được thực hiện (hoặc bị hủy bỏ).

Thật không may, thứ nguyên lý đó chẳng giúp ích gì để chúng ta có thể lẫn tránh tình thế tiến thoái lưỡng nan của Sen, thứ được đặt trên chính nền tảng chi phí - lợi ích. Giả sử tôi sẵn lòng trả 20 đô-la để đọc những cuốn sách đầy tính nổi loạn của Paul Krugman và bạn sẵn lòng trả 40 đô-la để ngăn chặn tôi. Một phân tích chi phí - lợi ích nghiêm cẩn gợi ý rằng nên cấm tiệt các tác phẩm của Krugman. (Cũng chẳng cần thiết phải ban hành lệnh

cầm nếu bạn có thể xác định chỗ ở của tôi và đề nghị trả tôi 30 đô-la chẳng hạn để thay đổi thói quen đọc sách của mình – và nếu bạn có thể đảm bảo chắc chắn rằng tôi sẽ không ôm tiền rồi bỏ chạy. Nhưng chúng ta cứ giả định rằng tính phi thực tế của những việc làm nói trên đã biến lệnh cầm sách thành phương án thay thế khả thi duy nhất.)

Đó là một kết luận mà hầu như ai trong chúng ta cũng thấy trái tai, và nếu tránh được nó thì tốt quá. Có một lối thoát là cứ tuyên bố xanh rờn rằng “chi phí tinh thần thì tính làm gì.” Nếu bạn không thích bị đâm vào mũi, ác cảm của bạn liền được đưa vào phép tính chi phí - lợi ích, và thôi thúc chúng tôi đặt ra các luật lệ

ngăn cản việc đâm vào mũi người khác. Còn nếu bạn không thích khi biết rằng tôi đọc sách của Krugman, thì đó là chuyện riêng của bạn.

Cách xử trí đó, thoạt nghe có vẻ hấp dẫn, song nó cũng thiếu nhất quán kinh khủng. Nếu thói quen thích đọc sách Krugman của tôi, và thói quen thích đâm vào mũi bạn (cũng của tôi) đều làm bạn khổ sở như nhau, thì tại sao chính sách công lại chỉ cấm cái này mà không cấm cái kia?

Một câu trả lời là không nên tính đến các chi phí tinh thần vì chúng rất dễ bị thổi phồng. Bất kỳ ai cũng có thể kêu rằng mình đã phải chịu những tổn thương tinh thần trị giá một triệu đô-la, mà chúng ta

chẳng có cách nào biết được đâu là những lời thêu dệt bịa đặt. Một câu trả lời khác là khi bạn bắt đầu tính đến các thiệt hại về tinh thần, mọi người sẽ bắt đầu tự đào luyện bản thân để cảm nhận được nó.

Tôi cảm thấy cả hai câu trả lời trên đều không thỏa đáng. Song, linh tính mách bảo tôi rằng không nên tính đến thiệt hại về mặt tinh thần. Mặt khác, chính linh tính đó cứ nhai nhải xui tôi ăn thêm một chiếc bánh sô cô la nữa đi, nên tôi thật không biết nên tin tưởng linh tính đó đến mức nào.

Hình ảnh phản chiếu của một chi phí tinh thần là một lợi ích tinh thần. Khi Bình

chúng Công binh của Lục quân Mỹ thực hiện một phân tích chi phí - lợi ích của việc phá dỡ con đập trên sông Snake nằm ở phía đông thủ đô Washington, họ đã đặt vào một nhân tố mà họ gọi là “giá trị hiện hữu” – tức là giá trị của lợi ích tinh thần mà người dân có được khi biết con sông đang được tự do tuôn chảy.

Về mặt nguyên lý, giá trị hiện hữu hoàn toàn có lý. Nếu bà dì Agnes của bạn không thể chịu được cái ý nghĩ người ta dám xây đập trên sông Snake, thì nỗi đau của bà là một chi phí thực sự của việc duy trì con đập. Dĩ nhiên, cũng lại đúng khi nói vì dì Agnes của bạn không thể chịu được cái ý nghĩ mọi người cứ chúí mắt vào đọc báo *New York Times*, nên

nỗi đau của bà là một chi phí thực sự của việc cho phép tự do báo chí. Nếu chúng ta hoàn toàn nhất quán về mặt trí tuệ, chúng ta sẽ đáp ứng cả hai sở thích đó, hoặc phớt lờ cả hai.

Nhưng tại sao lại nghĩ đến phân tích chi phí - lợi ích đầu tiên? Một câu trả lời nhanh gọn – và rất phiến diện – là vì chi phí và lợi ích là những gì mọi người quan tâm, vì vậy tính toán những đại lượng đó là con đường ngắn nhất để đạt được mục tiêu cải thiện chất lượng cuộc sống con người. Và tôi thích phân tích chi phí - lợi ích ở chỗ nó đối xử với tất cả mọi người công bằng như nhau: một chi phí được tính là một chi phí, bất kể người phải chịu là ai; một lợi ích được

tính là một lợi ích, bất kể người được hưởng là ai.

Các sinh viên của tôi thường cãi rằng trái lại, phân tích chi phí - lợi ích cho người giàu quá nhiều quyền lợi. Nếu như cái cây tôi thích treo tình cờ chắn mất tầm nhìn từ phòng khách nhà Bill Gates, có lẽ tôi sẽ sẵn lòng bỏ ra 100 đô-la để giữ cái cây đó trong khi Bill sẵn lòng bỏ ra tới 500 nghìn đô-la để đốn nó đi. Việc chặt cái cây đi sẽ tạo ra một chi phí trị giá 100 đô-la đối với tôi nhưng đem đến cho Bill một lợi ích trị giá 500 nghìn đô-la, vì vậy – ít ra trong trường hợp chúng ta là những người ủng hộ phân tích chi phí - lợi ích một cách chân chính – cái cây nên ra đi. Anh nhà giàu thắng cuộc.

Có một số cách để phản bác lập luận đó. Thứ nhất, nên chú ý rằng nếu như đối tượng tranh cãi của chúng ta là một tài sản kinh doanh thay vì một cái cây, thì sự giàu có của Bill sẽ không còn quan trọng nữa. Nếu một tài sản có thể tăng thêm cho ông ta 1.000 đô-la lợi nhuận, thì đó là cái giá ông ta sẵn sàng trả cho nó, hoàn toàn không phụ thuộc vào việc ông ta giàu hay nghèo.

Thứ hai, trong trường hợp cái cây, gia tài kếch sù của Bill là một lợi thế to lớn, thực tế đó quá đúng, chẳng còn gì phải bàn cãi. Nhưng có *rất nhiều* hoàn cảnh mà ở đó, giàu có là một lợi thế to lớn. Lấy ví dụ thị trường nhà đất chẳng hạn. Bill tậu được ngôi nhà lớn hơn nhà tôi vì

những lý do có liên quan đến thu nhập tương đối của chúng tôi. Có lẽ bạn nghĩ rằng đó cũng là một kết cục xấu, nhưng nếu thế, thì thứ bạn đang phàn nàn không phải là tiêu chuẩn lợi ích - chi phí; mà là tình trạng phân phối của cải. Bạn có thể tin rằng của cải đang bị phân phối một cách thiếu công bằng và vẫn tin vào phân tích chi phí - lợi ích, cũng như bạn có thể tin rằng của cải đang bị phân phối một cách thiếu công bằng và rằng các ngôi nhà nên được bán cho người trả giá cao nhất.

Mặt khác – và tôi phải báo trước cho các bạn hay là những cái gọi là “mặt khác” thì tôi chẳng thiếu – có (ít nhất) một điểm khác biệt quan trọng giữa việc mua được

ngôi nhà to hơn và được phép đôn bỏ cái cây: Bill trả tiền để mua ngôi nhà của mình, như thế có nghĩa là ông ta sẽ mất bớt của cái và mất bớt lợi thế trong những cuộc giao dịch trong tương lai. Trong trường hợp cái cây, ông ta giành được chiến thắng mà chẳng phải bỏ một xu nào, có vẻ chương tai gai mất hơn nhĩ. Đó là một điểm phân biệt hợp logic. Thêm một lần nữa, đó là một mối lo có thể được giải quyết ổn thỏa mà không cần phải vứt bỏ triết lý chi phí - lợi ích: nếu Bill thực sự cho rằng tầm nhìn từ phòng khách nhà mình trị giá tới 500 nghìn đô-la, thì cứ bắt ông ta trả cho tôi 300 nghìn đô-la để đổi lấy quyền chặt cái cây kia đi. Làm thế, cả ông ta và tôi đều hạnh phúc hơn. Trên thực tế, nếu tôi

sở hữu cái cây, thì đó đích xác là điều sẽ xảy ra.

Nếu bạn muốn có một bài toán chi phí - lợi ích *thực sự* hóc búa, thì thử nghiên cứu ca này nhé, đây là món quà của Thẩm phán Richard Posner của Tòa Thượng thẩm lưu động thứ bảy. Giả sử tôi sẵn lòng trả 100 nghìn đô-la để được trói bạn bằng dây thép gai và lấy roi điện quất bạn, và bạn sẽ chấp nhận trò tra tấn đó với mức giá không dưới 50 nghìn đô-la. Tính ra lợi ích đối với tôi là 100 nghìn đô-la còn chi phí đối với bạn là 50 nghìn đô-la, như vậy tất cả các nhà phân tích chi phí - lợi ích giỏi đều nhất trí rằng tôi nên được phép trói bạn bằng dây thép gai và lấy roi điện quất bạn. Trên

thực tế, đó chính là điều sẽ xảy ra, miễn là bạn và tôi có thể ngồi xuống và thỏa thuận một khoản thanh toán trị giá 75 nghìn đô-la (chẳng hạn). Tất cả mọi người – bạn và tôi và các nhà phân tích chi phí - lợi ích – đều hài lòng.

Nhưng hãy thêm vào một nhân tố tếu ngoe này: niềm vui thích của tôi chỉ có được nhờ tra tấn bạn *một cách cưỡng bức*. Trả tiền bạn xong, và biết bạn sẽ sung sướng ra về, khiến tôi cụt cả hứng. Làm sao bây giờ?

Trên bình diện chi phí - lợi ích thuần túy, tôi vẫn được tra tấn bạn, còn bạn chẳng được nhận xu nào cả. Cứ xét theo tiêu chuẩn chi phí - lợi ích một cách triệt để,

thì những kẻ độc ác giàu có có thể tra tấn bất kỳ người nào chúng muốn. Chuyện đó đáng để bức mình hơn nhiều so với việc cho phép Bill Gates đốn bỏ một cái cây, và tôi chưa từng gặp một ai có thể nghĩ ra một giải pháp thỏa đáng cho vấn đề này. Tôi kết luận rằng không một ai – hoặc chí ít là không một ai trong số những người tôi từng gặp – tin rằng phân tích chi phí - lợi ích là yếu tố tối thượng để đánh giá chính sách. Chúng ta còn quan tâm đến những giá trị khác như lòng tự trọng và quyền tự do. Chắc chắn đó là một điều tốt, song nó cũng có nghĩa là chúng ta còn phải thực hiện một số điều chỉnh khó nhằn nữa đây.

Thêm một câu hỏi không lấy gì làm dễ

chịu cho những người trọng dụng phân tích chi phí - lợi ích đây: ai được tính?

Câu trả lời chắc chắn là “tất cả mọi người,” nhưng nếu nói thế thì vẫn còn vô số điểm gây tranh cãi. Liệu một thai nhi chưa ra đời có phải là một phần của “tất cả mọi người” không? Câu trả lời chắc chắn rất quan trọng nếu bạn đang định áp dụng phân tích chi phí - lợi ích vào một cuộc tranh luận xoay quanh hoạt động nạo phá thai. Những chi phí đối với thai nhi có được tính hay không? Lại nữa, một con bò có phải là một phần của “tất cả mọi người” không? Câu trả lời chắc chắn rất quan trọng nếu bạn đang tranh cãi về tính đạo đức của việc ăn chay.

Để áp dụng phân tích chi phí - lợi ích, trước hết bạn phải quyết định xem liệu một bào thai có được tính là một con người hoàn chỉnh không, một khi bạn chấp nhận quan điểm đó, phân tích chi phí - lợi ích sẽ bị thổi phồng lên khủng khiếp. Và nếu các nguyên lý chi phí - lợi ích phổ quát không giúp chúng ta biết cách phải đối xử với một bào thai chưa ra đời như thế nào, thì ắt chúng cũng chẳng thể nói cho chúng ta hay phải đối xử với những quả trứng không được thụ tinh ra sao. Liệu chúng ta có nghĩa vụ đạo đức phải tính đến quyền lợi của hàng nghìn tỷ con người tiềm năng, những mầm sống không bao giờ có cơ hội được sống trừ phi chúng ta thụ tinh cho chúng không?

Tôi cảm thấy cả hai câu trả lời khả thi – “có” và “không” – đều sai lè. Nếu câu trả lời là *có*, thì rõ ràng chúng ta có nghĩa vụ đạo đức phải sinh ra hàng tỷ tỷ em bé. Nếu những quả trứng không được thụ tinh cũng có vị thế đạo đức của mình, thì chúng thật chẳng khác gì những tù nhân bị giam hãm giữa chốn lao tù, không tài nào thoát ra để nhìn thế giới sự sống bên ngoài, và chắc chắn chúng ta có trách nhiệm phải giải phóng một vài đứa trong số đó. (Trong Chương 2, tôi đã lập luận rằng chúng ta nên sinh con để cái nhiều hơn vì lợi ích của những người đang sống. Nếu bạn tin rằng lập luận đó hợp tình hợp lý, thì chúng ta sẽ phải sinh *thêm* rất rất nhiều em bé nữa vì lợi ích của chính những em bé đó.) Tôi thấy

điều đó thật sai lầm.

Nếu câu trả lời là *không* – như những quả trứng không được thụ tinh chẳng có vị thế đạo đức gì – thì chắc chắn chẳng có thứ “luân thường đạo lý” nào có thể ngăn cản chúng ta hủy hoại cả trái đất này, tới mức các thể hệ tương lai *không* còn có cơ hội tồn tại nữa. (Nói như thế không có nghĩa là chúng ta nhất quyết *muốn* hủy hoại cả trái đất; vì còn nhiều lý do ích kỷ khiến chúng ta muốn bảo tồn nó. Ý của câu trên chỉ là nếu lỡ có một ngày đẹp trời chúng ta *muốn* hủy hoại trái đất, thì hành động đó, xét về mặt đạo đức, là có thể chấp nhận được.) Nếu chúng ta cướp đi cơ hội tồn tại của các thể hệ tương lai từ trong trứng nước (tức

là không cho trứng được thụ tinh ấy mà), và nếu như những quả trứng không được thụ tinh không được tính là những thực thể luân lý, thì chẳng hề có nạn nhân nào bị tổn thương vì những tội ác của chúng ta, vì vậy chúng không phải những tội ác thực sự.

Nếu những quả trứng không được thụ tinh có quyền, thì chúng ta thu được một đồng kết luận chẳng lấy gì làm dễ chịu, và nếu chúng không có quyền, thì chúng ta lại thu được một đồng kết luận khác cũng chẳng hay ho gì. Có lẽ còn một con đường thứ ba, và đó là thừa nhận rằng chúng ta không có khả năng tư duy bằng một thứ logic chặt chẽ khi động đến những vấn đề liên quan đến trứng không

được thụ tinh. Tôi xin mạn phép dẫn một vài bằng chứng dưới đây.

Chắc hẳn bạn có biết những cặp vợ chồng giống trường hợp sau: Họ đã có hai đứa con, và đang phân vân không biết có nên sinh đứa thứ ba hay không. Họ vò đầu bứt tóc, họ hết ngả sang hướng này rồi lại xuôi theo hướng khác, họ đo đếm mặt lợi rồi lại cân nhắc mặt hại. Cuối cùng họ quyết định nhắm mắt đưa chân. Và ngay từ giây phút đứa con thứ ba chào đời, hai ông bố bà mẹ lập tức yêu nó tha thiết, đến độ họ vui vẻ hy sinh toàn bộ gia sản của mình chỉ để bảo toàn mạng sống cho nó.

Hãy so sánh với cách mọi người chọn đồ

gia dụng hay đồ nội thất hay đĩa CD. Thường thì những sản phẩm khiến bạn phân vân không phải những thứ bạn sẽ trân trọng nhất. Dĩ nhiên vẫn có những trường hợp ngoại lệ – đôi khi chiếc đĩa CD đó hóa ra có chất lượng cực kỳ tốt khi bạn mang về nhà dùng – nhưng quy luật chung là nếu bạn không dám chắc mình có thực sự muốn có nó không, thì rất khó xảy ra khả năng thứ đồ vật đó được yêu thích. Tại sao với trẻ con lại khác thế?

Một đồng nghiệp của tôi cho rằng trong trường hợp này không hề tồn tại một sự thiếu nhất quán thực thụ. Anh ta nói rằng chúng ta không thể so sánh một đứa trẻ với một chiếc lò vi sóng; đúng ra, chúng

ta nên so nó với một loại thuốc gây nghiện. Người ta phân vân liệu có nên thử dùng ma túy không; rồi một khi đã trót đại dính vào, họ mắc nghiện và không thể bỏ được nữa. Trẻ con cũng vậy.

Theo thiên ý của tôi, đó là một phép loại suy rất tồi, vì những kẻ nghiện ma túy thường là những kẻ khi mới bắt đầu đều tin rằng mình có thể thoát khỏi cảnh nghiện ngập. Có thể do họ quá ngu ngốc, hoặc có thể họ là những kẻ thích đặt cược vào những canh bạc mạo hiểm, nhưng đó chính là những gì họ nghĩ trong đầu. (Nếu không phải như vậy thì tại sao chúng ta lại phải nghe nhiều con nghiện kể lể chuyện đời mình với câu “Giá tôi

biết trước..." thế?) Điều đó không đúng với các ông bố bà mẹ. Các bậc cha mẹ đã biết trước, và biết khá chắc chắn, rằng họ sẽ nghiện con mình. Họ chọn con đường nghiện ngập đó với ý thức hoàn toàn tỉnh táo, cũng giống một khách hàng chọn một chiếc lò vi sóng.

Thêm nữa – và đây là điểm khác biệt cốt yếu giữa các ông bố bà mẹ và những kẻ nghiện ma túy – các ông bố bà mẹ đã biết trước, và biết khá chắc chắn, rằng họ sẽ không *muốn* chấm dứt cơn nghiện của mình. Nếu bạn đã có hai đứa con và đang nhắm nhe sinh thêm đứa nữa, như vậy bạn đã hiểu khá rõ những thăng trầm của việc làm cha mẹ, và bạn cũng biết rằng bạn sẽ *trân trọng* mỗi ràng buộc

với lũ trẻ, không như những con nghiện, họ rất chán ghét tình trạng nghiện ngập be bét của mình. Khi bạn biết mình sẽ yêu thứ gì đó đến nhường ấy khi có nó, có sao ban đầu bạn còn phải phân vân về chuyện có hay không có con như thế?

Với tư cách là ông bố của một đứa con duy nhất, tôi có thể chứng thực rằng con người có hành động như vậy. Tôi biết rằng những đứa con không được thụ tinh sẽ là những “tài sản” quý giá nhất đời tôi nếu tôi cho chúng cơ hội được chào đời, ấy vậy mà tôi lại chọn cách không thụ tinh cho chúng. Phải chăng ở đây không thể tồn tại một thứ logic nào hết?

Nếu bạn cho rằng toàn bộ những điều tôi

vừa bàn luận trên đây chẳng hơn gì một cuộc tán gẫu vô bổ ngày Chủ Nhật, thứ chỉ giúp kéo bạn ra khỏi cuộc ôn luyện vất vả để chuẩn bị cho bài thi hóa học cuối kỳ chứ chẳng có chút ý nghĩa thực tiễn gì sất, xin hãy nghĩ lại. Bất cứ lúc nào chúng ta nói về những vấn đề chính sách quan trọng trong đời thực, cải cách hệ thống bảo hiểm xã hội chẳng hạn, chúng ta đều ngầm ám chỉ những trách nhiệm của mình đối với các thế hệ tương lai, những con người thậm chí còn chưa được thụ tinh. Chúng ta không thể nào bàn luận về những trách nhiệm đó một cách thấu đáo nếu chưa xác định được chúng là cái gì.

Dĩ nhiên, đa phần các cuộc cãi vã xoay

quanh vấn đề bảo hiểm xã hội đều vô bổ (hoặc vô lý); rất những biện luận bị ô uế bởi đủ thứ dẫn chứng vô nghĩa về kết giữ hộ tài sản, các quỹ tín thác và những thủ thuật kế toán khác vốn chẳng có liên quan gì đến nhân tố kinh tế học ngầm ẩn bên trong.

Đây mới là nhân tố kinh tế học ngầm ẩn bên trong. Vào năm 2050, sẽ có một số người trẻ và một số người già. Tùy thuộc vào năng suất làm việc của họ, sẽ có một lượng hàng hóa và dịch vụ sẵn có để phân phối. Những người sống ở năm 2050 về cơ bản phải đối mặt với bốn câu hỏi: Những người trẻ nên làm việc chăm chỉ tới mức nào? Những người già nên làm việc chăm chỉ tới mức nào? Những

người trẻ nên tiêu dùng bao nhiêu phần trong tổng số hàng hóa và dịch vụ được sản xuất ra? Và những người già nên tiêu dùng bao nhiêu phần trong số đó?

Câu trả lời cho những câu hỏi trên đây sẽ được các cơ quan lập pháp của năm 2050 thảo luận, và về cơ bản không cần đếm xỉa đến những luật lệ chúng ta đã thông qua ngày nay. Vì vậy, nếu chúng ta muốn giúp đỡ những công dân của tương lai, các quy tắc kế toán và những trò bịp bợm tài chính khác của chúng ta chẳng có vai trò gì ở đây cả. Tất cả những gì chúng ta có thể làm – nếu thực sự muốn giúp – là tiêu dùng ít đi, như thế sẽ có thêm của cải vật chất cho thế hệ tương lai. Chúng ta sẽ để lại cho chúng nhiều

nhà máy hơn, và những nhà máy tốt hơn, nhờ thế chúng sản xuất được nhiều hàng hóa tốt hơn, và chúng sẽ phân phối những hàng hóa đó theo các cách thức mà chúng ta không thể chi phối được.

Do đó chỉ còn lại hai câu hỏi có ý nghĩa liên quan đến vấn đề bảo hiểm xã hội. Thứ nhất, chúng ta có muốn tiêu dùng ít đi để con cháu mình có thể tiêu dùng nhiều hơn không? Và thứ hai, nếu đó là điều chúng ta muốn làm, thì làm thế nào bắt chúng ta hành động được?

Một trả lời cho câu hỏi thứ hai là chúng ta có thể khuyến khích tiết kiệm thông qua các ưu đãi thuế. Hoặc chúng ta có thể khuyến khích tiết kiệm bằng cách

từng bước loại bỏ bảo hiểm xã hội, việc làm này chỉ ít cũng sẽ khuyến khích một số người tiết kiệm nhiều hơn. Chi phí của những cải cách đó là chúng ta sẽ phải thắt chặt hầu bao của chính mình. Tiết kiệm nhiều hơn đồng nghĩa với tiêu dùng ít đi. Từng bước loại bỏ các khoản bảo hiểm xã hội còn đồng nghĩa với nguy cơ phải đối mặt với cơn giận dữ của rất nhiều ông già bà cả ở tuổi “thất thập cổ lai hy”.

Việc chúng ta có muốn hy sinh hay không còn tùy thuộc vào đối tượng chúng ta quan tâm đến. Nếu bạn dám ngang nhiên chọc giận lớp người già ở độ tuổi 70 - 80 ngày nay bằng cách phá bỏ toàn bộ hệ thống bảo hiểm xã hội ngay ngày mai,

chúng ta có thể làm giàu cho tất cả các thế hệ tương lai từ bây giờ cho đến muôn đời sau. Lý do là vì mọi người sẽ lập tức tập tiết kiệm nhiều hơn, một việc làm chẳng đâu đón gì hơn so với chuyện trả thuế bảo hiểm xã hội song có cái lợi là giúp tăng mức đầu tư, do đó chúng ta có nhiều nhà máy hơn, năng lực sản xuất được nâng cao và liên tục được bổ sung nhờ nguồn tiền tiết kiệm mới. Tóm lại: chúng ta bỏ đói vài triệu người già của ngày hôm nay để làm giàu cho vô số người trong tương lai.

Trên nền tảng chi phí - lợi ích chặt chẽ, đó là một sự đánh đổi rất có lợi – *nếu* chúng ta coi trọng tất cả thế hệ tương lai ngang với những người sống cùng thời

với mình. (Phải, tôi hoàn toàn ý thức được rằng việc làm đó là quá bất công đối với những người già thời nay, đó là lý do tại sao tôi lại dùng cụm từ “ngang nhiên chọc giận.” Điểm mấu chốt vẫn là hành động này có lợi nhiều hơn hại.) Một lập luận hay tuyệt nói rằng con người là con người ngay từ giây phút họ chào đời, vì vậy *tất nhiên* chúng ta nên đối xử với họ bình đẳng như nhau. Một lập luận phản bác cũng tuyệt hay lại nói rằng (a) ngay từ đầu chúng ta đã không có nghĩa vụ đạo đức phải sinh con đẻ cái và (b) nếu chúng ta thậm chí còn không buộc phải cho những con người đó *sự sống*, thì chắc chắn chúng ta cũng không buộc phải cho họ *sự giàu có*.

Hai lập luận xuất sắc với hai kết luận đối nghịch nhau như nước với lửa. Bạn đọc thứ lỗi, tôi xin phép bắn khoan thêm một lúc nữa.

Phương án cải cách (hoặc phá bỏ) hệ thống bảo hiểm xã hội có lẽ sẽ hấp dẫn những người rất quan tâm lo lắng cho các thế hệ tương lai – nói cách khác, chính là những người ủng hộ công cuộc bảo tồn thiên nhiên. Cả công cuộc bảo vệ thiên nhiên và cải cách hệ thống bảo hiểm xã hội đều lấy của những người đang sống cho những người chưa-ra-đời. Vì vậy, về cơ bản, tôi nghĩ hai nhóm này sẽ hòa hợp với nhau khá dễ dàng.

Nếu bạn đang cố xác định xem lập

trường của mình đối với những vấn đề nói trên ra sao, bạn nên nhớ rằng những người chưa-ra-đời khả năng cao sẽ giàu gấp nhiều lần cả tôi lẫn bạn – như trong Chương 2 tôi đã tính toán rằng chỉ sau 400 năm nữa thôi, con cháu của chúng ta có thể kiếm về khoản thu nhập xấp xỉ 1 triệu đô-la mỗi ngày. Vì vậy, nếu bạn ủng hộ hệ thống bảo hiểm xã hội hoặc phản đối công cuộc bảo tồn thiên nhiên, thực chất là bạn đang đòi chuyển một khoản thu nhập không lồ từ tay những người nghèo tương đối – tức là bạn và tôi – vào tay những kẻ giàu tương đối – tức là đám con cháu giàu nứt đổ đổ vách của chúng ta đây. Nếu bạn vừa giữ lập trường đó, lại vừa cố động cho một hệ thống phúc lợi rộng khắp, được thiết kế

sao cho thu nhập được chuyển từ tay người giàu sang tay người nghèo, thì quả có phần éo le thật.

Vì vậy theo những ước đoán ban đầu, tôi kỳ vọng một số người (những người quan tâm nhiều đến người nghèo, và do đó lo lắng cho những người đang sống hơn) sẽ ủng hộ các chương trình phúc lợi, hệ thống bảo hiểm xã hội hiện hành, và ít chú ý đến công cuộc bảo tồn thiên nhiên hơn, còn một số người khác (những người quan tâm nhiều đến người giàu, và do đó lo lắng cho các thế hệ tương lai hơn) sẽ đòi cắt giảm bớt các phúc lợi, thu hẹp bảo hiểm xã hội, và tăng cường các hoạt động bảo tồn thiên nhiên.

Dĩ nhiên mỗi vấn đề nói trên còn vô vàn chuyện đáng nói, và tôi dám chắc chắn rằng luôn tồn tại những cơ sở học thuật hoàn toàn nhất quán cho bất cứ gói chính sách nào bạn có thể nghĩ đến. Nhưng một số gói chính sách, không như những gói khác, lại ẩn chứa ít nhất một điểm thiếu nhất quán. Sự thiếu nhất quán cũng khiến tôi không khỏi băn khoăn.

Lòng còn tràn đầy nỗi hoang mang, không biết phải đối xử với những sinh linh không được chào đời, chưa-được-chào-đời, và những quả trứng không-bao-giờ-được-thụ-tinh, tôi dành chuyển hướng chú ý sang những người quá cố. Liệu chúng ta có nên quan tâm đến sở thích của những người quá cố hay không?

À, cô nhiên là không, vì người chết thì còn sở thích gì nữa; chết là hết mà. Còn những sở thích họ từng có thì sao?

Nguyên vọng kiêu như “Xin đừng lấy nội tạng của tôi” hay “Xin đừng bắt tôi nằm mãi với cái máy thở khi nào tôi đã chết” hay “Xin hãy rải tro cốt của tôi suốt đoạn đường từ triển lãm công cộng đến sân chứng khoán New York” chẳng hạn?

Đôi khi chúng ta tôn trọng sở thích của người chết vì chúng ta nghĩ rằng những người sắp lìa đời thường suy nghĩ sáng suốt lạ thường, hoặc cũng vì “để người chết quyết định” là một quy tắc tốt hòng giải quyết tranh chấp mà không gây đổ máu; đó là những lý do chúng ta thường trông chờ vào Hiến pháp Mỹ tìm nguồn

chỉ dẫn, nhưng chúng lại không liên quan lắm đến nội dung chúng ta đang bàn luận ở đây. Một lý do khác để tôn trọng sở thích của người chết – như thực thi ý nguyện của họ chẳng hạn – là để thay đổi hành vi của họ trước khi họ về đất. Nếu các bạn hứa với tôi rằng di sản của tôi sẽ được truyền cho con gái tôi thay vì rơi vào tay một kẻ lạ mặt trời ơi đất hỡi nào đó, thì tôi sẽ làm lưng cùn hơn và tiêu pha ít đi – như vậy có nghĩa là tất cả những người khác giờ đều có thể làm việc ít đi mà đồng thời tiêu dùng nhiều hơn. (Nói cho cùng, tất cả những gì tôi làm ra và không sử dụng sẽ còn dư ra cho một người khác, và nó có ngay lập tức, chứ chẳng phải chờ đến sau khi tôi chết.) Đó là một lý do chính đáng để hứa

rằng các bạn sẽ thực thi ý nguyện của tôi, và đó cũng là một lý do chính đáng để giữ lời hứa đó, có như vậy về sau những người khác mới tin tưởng những lời hứa tương tự.

Mặt khác, tôi lại thấy chẳng có lý do gì mà các bạn phải để tôi toàn quyền quyết định cách xử trí thi thể của mình. Có thể tôi có những nguyện vọng tha thiết đối với vấn đề này, nhưng khi tôi đã vĩnh biệt cuộc đời, thì những nguyện vọng đó thật ra chẳng còn quan trọng nữa, và trong khi tôi còn đang sống, lời hứa rằng bạn sẽ thực hiện những nguyện vọng đó chưa chắc đã thay đổi được hành vi của tôi theo bất cứ hướng nào có lợi cho xã hội.

Thomas Jefferson (một trong số những người thông thái đã khuất mà chúng ta vẫn thỉnh thoảng phải tìm đến để xin lời khuyên) đã giáo huấn chúng ta rằng trái đất thuộc về những người đang sống, như vậy ông muốn nói đại ý là chúng ta có thể phớt lờ nguyện vọng của những người đã chết mà không phải cần rút gì mấy. Khi họ đã nằm yên dưới ba tấc đất, thì thật ngớ ngẩn nếu cứ mãi lo lắng về ý thích của họ.

Nhưng còn những sở thích của người ở lại thì sao? Thử xét một ca thể này: Terri Schiavo, một phụ nữ phải duy trì sự sống bằng máy thở và người ta tin rằng cô đã rơi vào trạng thái vô thức vĩnh viễn tương đương với chết, bỗng chốc trở

thành người được toàn quốc biết tiếng vì chồng và cha mẹ cô không thể tìm được tiếng nói chung trong chuyện có nên rút máy thở của cô không.

Cuộc chiến Schiavo xoay quanh quyền kiểm soát một nguồn lực, cụ thể là cơ thể Schiavo, và do đó hoàn toàn nằm trong phạm vi nghiên cứu của các phân tích kinh tế học. Anh Michael, chồng cô Schiavo, muốn chôn quách cái xác; còn bố mẹ cô lại muốn tiếp tục nuôi nó. Vậy là nảy sinh một câu hỏi: khi một người đã quyết định vứt bỏ một nguồn lực, tại sao chúng ta lại muốn ngăn chặn một người khác không cho họ nhặt nó lại? Nếu tôi vứt một cái lò nung đi, và bạn muốn moi nó lên từ thùng rác nhà tôi, thì

đó là một món lợi kinh tế rỗng. Nếu Michael Schiavo muốn bỏ cái xác của cô vợ đi còn bố mẹ cô ta muốn giữ nó lại, thì ngăn cản họ xem ra là một việc làm vô ích.

Ngoại trừ một thực tế là Michael Schiavo muốn ngăn cản họ, và những quy tắc của trò chơi chi phí - lợi ích đòi hỏi chúng ta phải thừa nhận là mọi nhu cầu của con người đều nên được tôn trọng. Trừ việc tôi không dám chắc lắm về điều đó.

Tôi đã hoan nghênh trường hợp ngoại lệ trong việc kiểm duyệt, và tôi nghĩ rằng trường hợp ngoại lệ đó cũng áp dụng được trong tình huống này. Tôi trộm

ngiht, sở thích ngăn cản người khác làm điều họ muốn làm, chỉ vì mục đích ngăn cản họ mà thôi, không phải là một sở thích chúng ta muốn dung dưỡng. Đó là một tình thế rất nguy hiểm, vì nó làm nảy sinh ra vô số câu hỏi xoay quanh việc nên đặt ra ranh giới ở đâu là đúng, và tôi quả không biết phải trả lời những câu hỏi đó thế nào. Theo thiện ý của tôi, một giải pháp thay thế là chấp nhận sự độc đoán của những con người cao thượng.

Tôi có cảm giác Michael Schiavo đang đứng ở một tình thế rất giống tình thế của những con người cao thượng nói trên. Giả như anh ta đã có sẵn mục đích sử dụng cho cái xác – giả dụ anh ta muốn mang nấu thành bữa tối chẳng hạn – thì

có lẽ tôi sẽ thông cảm với anh ta hơn.
(Mặt khác, tôi không nghĩ rằng chúng ta nên hình thành thói quen cho phép mọi người đem vợ/chồng mình ra nấu thành bữa tối, vì nó tạo ra những động cơ vô cùng xấu xa hòng giữ gìn sức khỏe và sự an nguy cho người bạn đời của mình.)
Trên thực tế, anh ta chưa bao giờ muốn làm bất cứ việc gì với thân thể người vợ, có lẽ trừ việc chôn quách nó đi, thể theo cái mà anh ta nhìn nhận là ước nguyện của một người phụ nữ về cơ bản đã chết, thứ ước nguyện đã không còn có giá trị từ lâu lắm rồi. Mong muốn duy nhất của anh ta là ngăn cản một người khác nuôi dưỡng cơ thể đó, và tôi thấy giữa mong muốn đó và mong muốn ngăn cản một người khác đọc cuốn sách *Lady*

Chatterley's Lover (tạm dịch: *Người tình của phu nhân Chatterley* (Lady Chatterley's Lover) chẳng khác nhau là mấy.

À, có một điểm khác biệt là tôi hoàn toàn thấu hiểu tại sao mọi người lại thích đọc tác phẩm của D. H. Lawrence, còn về vấn đề tại sao mọi người muốn tiếp tục nuôi dưỡng những người thân thích dù họ về cơ bản đã chết thì tôi không hiểu lắm. Và nếu họ muốn *những người khác* tiếp tục nuôi dưỡng cô ta – thông qua hệ thống Medicare chẳng hạn – thì tôi nghĩ chúng ta có thể phớt lờ nguyện vọng của họ mà không cần đắn đo đắn rút gì. Còn trong trường hợp họ sẵn sàng chịu mọi phí tổn, tôi đồ rằng đó là điều họ rất

muốn làm và chẳng có lý gì ta lại ngăn cản họ.

Trên thực tế, Michael Schiavo cũng bày tỏ nguyện vọng tha thiết không kém mong được chôn cất vợ (khi anh từ chối một khoản tiền lên tới 1 triệu đô-la và theo một số báo cáo khác là 10 triệu đô-la), song nhưng tôi thấy có một điểm khác biệt căn bản giữa hai mong muốn. Một – mong muốn nuôi dưỡng – giống như mong muốn được đọc Lady Chatterley's Lover Phu nhân Chatterley, hoặc, nói chính xác hơn, là mong muốn đọc những tác phẩm mà cá nhân tôi chẳng thấy có giá trị văn chương gì hết. Mong muốn còn lại – mong muốn ngăn cản người khác nuôi dưỡng – lại giống mong muốn

kiểm duyệt, và tôi thì rất ngán chuyện kiểm duyệt kể cả khi một phân tích chi phí - lợi ích triệt để cho ra kết quả là nên cho phép hoạt động này.

Những lập luận kinh tế học và triết học xoay quanh hoạt động hoạch định chính sách dựa trên cơ sở chi phí - lợi ích đầy rẫy các loại sách giáo khoa và giáo trình, và đây không phải chỗ dành cho việc tóm lược những lập luận đó. Bạn chỉ cần biết là hầu hết những người đã từng đọc các lập luận nói trên đều thấy chúng rất có sức thuyết phục, tuy nhiên (theo như tôi biết) không một ai cho rằng nó có tính bắt buộc trong mọi trường hợp. Vấn đề là nên đặt ranh giới ở đâu.

Cá nhân tôi có thiên hướng vạch ranh giới ở đâu đó thuộc phía bắc của một sở thích kiểm soát hành vi của những người khác. Nếu phim ảnh khiêu dâm trên Internet, hoạt động khai thác dầu ở Alaska, hoặc những kẻ bươi móc thùng rác nhà bạn làm bạn khó chịu, thì tôi xin vui vẻ thừa nhận rằng sự khó chịu đó chính là một chi phí thực thụ, nhưng tôi xin phép không tính nó vào bản phân tích chính sách của mình.

Tôi quyết định như vậy với đôi chút do dự, vì tôi chẳng có lý do nào dựa trên một nguyên tắc rõ ràng để vạch ra ranh giới ở nơi tôi đã vạch sẵn. Nếu bạn phản đối hoạt động khoan dầu ở nơi bạn đang lên kế hoạch tham quan, tôi có xu hướng

quan tâm đến quan điểm của bạn; nếu bạn phản đối hoạt động khoan dầu ở nơi bạn chỉ tham quan trong tưởng tượng, tôi sẽ có xu hướng không tính đến quan điểm của bạn nữa. Tôi nghĩ tôi có một số lý do khá chính đáng để giải thích cho xu hướng nói trên, mà tôi ước sao mình có những lý do chính đáng hơn.

Tôi cũng cảm thấy do dự y như vậy khi tôi buộc phải nghĩ xem làm cách nào để giải thích cho các thể hệ tương lai. Và tôi thấm thía cảm giác đó sâu sắc nhất trước khuyết tật của thị trường – như ở Philadelphia – rõ ràng hành động của chính phủ có thể khắc phục được khuyết tật đó, chỉ bằng cách tước bỏ chút ít tự do.

Nếu chúng ta đánh thuế mọi chi phí tràn và trợ cấp cho mọi lợi ích tràn, thì xét về mặt nguyên lý, dòng suối chung sẽ trong sạch hơn. Tuy nhiên, kiểm soát thái quá cũng là một dạng ô nhiễm, và có lẽ tất cả chúng ta đều muốn ghi nhớ điều này.

Phụ Lục

Dưới đây là một số nguồn, các tài liệu nên đọc đối với những ai có ý định nghiên cứu sâu hơn, và một số lập luận khác.

Mở đầu: Nhận thức thông thường. Tôi không biết ai là người đầu tiên nói câu “Nhận thức thông thường là thứ đã nói với bạn rằng trái đất có hình phẳng,” nhưng bạn có thể tìm thấy thông tin này tại một trong số các nút ở chiếc túi khôn ưa thích của tôi, chính là bản danh sách các tuyên ngôn khuyết danh tại địa chỉ:

<http://www.nancybuttons.com>.

Thêm một ví dụ trực quan sinh động khác:

Khi General Motors xây dựng một nhà máy mới, thế giới có thêm nhiều xe hơi hơn (đó là một điều tốt) với cái giá phải trả là số xe hơi đó được sản xuất bởi những công nhân lẽ ra sẽ được trọng dụng cho những công việc khác như vắt sữa bò hoặc lắp đặt đường dây cáp hoặc làm bánh kẹp, vì vậy một người nào đó ở đâu đó phải uống ít sữa hơn hoặc chờ thêm một tuần nữa mới được lắp cáp hoặc phải dậy sớm mười lăm phút để tự chuẩn bị cặp lồng cơm trưa cho mình. Nhà máy mới sẽ chiếm một khoảnh đất lẽ ra có thể được dùng làm địa điểm cho một tiệm bánh hay xưởng sáng tác cho

một họa sĩ, vì vậy thế giới sẽ có ít bánh mì hoặc ít tranh hơn.

Thật may là GM cảm nhận được tất cả các chi phí và lợi ích nói trên. Họ trả tiền mua đất và lương cho công nhân ở mức giá phản ánh giá trị của các đối tượng đó khi được sử dụng cho những mục đích khác nhau; họ bán xe ở mức giá phản ánh giá trị của chiếc xe đối với người tiêu dùng. Nếu lợi ích vượt quá chi phí, họ quyết định xây nhà máy; nếu không, họ bỏ. Đúng cách mọi sự nên diễn ra.

Nhưng mọi tính toán đó đều vứt đi cả nếu số phận đã định đoạt nhà máy đó phải làm ô nhiễm một dòng suối chung

(hoặc sản xuất ra những chiếc xe gây ô nhiễm bầu khí quyển). Ô nhiễm là một chi phí xã hội thực (vốn là một cách bóng bẩy để nói nó gây tổn thương cho ai đó), song có lẽ GM không tính đến nó. Trong trường hợp đó, GM xây dựng quá nhiều nhà máy – cũng như những người chia đều hóa đơn tiền ăn gọi quá nhiều món tráng miệng.

1. Quan hệ tình dục càng nhiều càng an toàn. Nghiên cứu về AIDS của Michael Kremer xuất hiện trên *Quarterly Journal of Economics* (Tạp chí kinh tế học hàng quý) dưới tiêu đề Integrating Behavioral Choice into Epidemiological Models of the AIDS Epidemic (tạm dịch: Tích hợp lựa chọn

hành vi vào các mô hình bệnh dịch học của đại dịch AIDS).

2. Hãy cứ mặc sức sinh sôi nảy nở

Nghiên cứu của Michael Kremer về tăng trưởng dân số đăng trên *Quarterly Journal of Economics* dưới tiêu đề *Population Growth and Technological Change: One Million BC to 1990* (tạm dịch: Tăng trưởng dân số và thay đổi công nghệ: Từ một triệu năm trước công nguyên đến 1990). Để thấy được trước Cách mạng Công nghiệp, thế giới đã trải qua hàng thiên niên kỷ đình trệ về mặt kinh tế như thế nào, mời các bạn đọc *Industrial Revolution: Past and Present* (Cách mạng Công nghiệp: Quá khứ và Hiện tại) của tác giả Robert E. Lucas, Jr,

người từng đạt giải Nobel, đăng tải trong cuốn sách *Region* (tạm dịch: Khu vực) do Ngân hàng dự trữ liên bang Minneapolis phát hành. Để thấy được những tác động của tăng trưởng kinh tế đối với cuộc sống của một bà nội trợ điển hình, mời các bạn xem *Engines of Liberation* (tạm dịch: Những động cơ của công cuộc giải phóng) của các tác giả Jeremy Greenwood, Anath Seshadri, và Mehmet Yorukoglu đăng tải trên *Review of Economic Studies* (Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế học). Tác động của nghỉ thai sản ở Áo được thiết lập bởi Giáo sư Rafael Lalive và Josef Zweimuller thuộc Đại học Zurich trong nghiên cứu của hai người có tiêu đề *Does Parental Leave Affect Fertility*

and Return-to-Work? (tạm dịch: Nghỉ thai sản có ảnh hưởng tới khả năng sinh sản và trở-lại-làm-việc không?). Khi tôi viết những dòng này, bằng chứng lấy từ tác phẩm *True Natural Experiment* (tạm dịch: Thí nghiệm tự nhiên đích thực) vẫn chưa được xuất bản.

3. Ai người đẹp nhất? Tác động của nhan sắc đối với lương bổng đã được Giáo sư Daniel Hamermesh (Đại học Texas) và Jeff Biddle (Bang Michigan) viết trong *American Economic Review* (Tạp chí kinh tế Mỹ). Tác động của béo phì đối với lương bổng được Giáo sư John Cawley (Cornell) viết trong *Journal of Human Resources* (Tạp chí Nhân lực). Các nhà kinh tế học thông

minh đến từ Đại học Pennsylvania, những người đã phát hiện ra tại sao chiều cao mang lại thành công là Nicola Persico, Andrew Postlewaite, và Dan Silverman; Silverman hiện đang công tác tại Đại học Michigan. Các nhà kinh tế học thông minh và cao ráo đến từ trường Princeton, những người đã quy mối tương quan chiều cao/lương bổng là do khác biệt về trí thông minh, là Anne Case và Christine Paxton. Nghiên cứu của họ về *Stature and Status: Height, Ability and Labor Market Outcomes* (Vóc dáng và Địa vị: Chiều cao, Năng lực và Kết quả hoạt động trên thị trường lao động) vẫn chưa được xuất bản (khi tôi đang viết những dòng này). Nghiên cứu CMP (Cole, Mailath, Postlewaite) được đăng

tải trên *Journal of Political Economy* (Tạp chí Kinh tế Chính trị) dưới tiêu đề *Social Norms, Savings Behavior and Growth* (Các Quy chuẩn Xã hội, Hành vi Tiết kiệm và Tăng trưởng).

4. Trẻ em lao động. Hiện tượng trẻ em ở thế giới thứ ba rút khỏi thị trường lao động khi thu nhập tăng lên do Giáo sư Đại học Cornell Kaushik Basu và sau đó, là nhà nghiên cứu của Ngân hàng thế giới Zafiris Tzannatos thiết lập trong một công trình nghiên cứu quan trọng và sâu sắc có tựa đề *The Global Child Labor Problem: What Do We Know and What Can We Do?* (Vấn nạn Trẻ em Lao động Toàn cầu: Chúng ta biết gì và chúng ta có thể làm được gì?) được đăng tải trên

World Bank Economic Review (Tập chí kinh tế Ngân hàng thế giới).

5. và 6. Làm thế nào để cải tổ chính trị và Làm thế nào để cải tổ hệ thống tư pháp. Rất nhiều ý tưởng trong hai chương này được sản sinh và nuôi dưỡng trên bàn ăn trưa. Rất nhiều đồng nghiệp của tôi tham gia vào các cuộc thảo luận nói trên, một trong những ý tưởng hay nhất, quyết liệt nhất gần như khi nào cũng xuất phát từ Mark Bills.

7. Làm thế nào để cải tổ hệ thống tư pháp. Về các thông tin thực tế liên quan đến tiểu sử của Mục sư Bayes và cuộc sống ở Tunbridge Wells, tôi rất biết ơn tác phẩm *The Reverend Thomas Bayes*,

FRS: A Biography to Celebrate the Tercentenary of His Birth (Mục sư Thomas Bayes, FRS: Tiểu sử kỷ niệm ba trăm năm ngày sinh của ông) của tác giả D. R. Bellhouse, trong cuốn *Statistical Science* (Khoa học Thống kê). Công trình nghiên cứu mới nhất của Isaac Ehrlich và Zhiqiang Liu về án tử hình xuất hiện trong tài liệu có tựa đề *Sensitivity Analyses of Deterrence Hypothesis: Let's Keep the Econ in Econometrics* (Phân tích mức độ nhạy cảm của giả thuyết răn đe: Hãy giữ nguyên phần kinh tế trong kinh tế lượng) đăng tải trên *Journal of Law and Economics* (Tạp chí Luật và Kinh tế học). Xem thêm các nghiên cứu khác trong *The Economics of Crime* (Kinh tế

học tội phạm), một bản tóm tắt gồm ba tập sách, tổng kết lại các tài liệu khác do Ehrlich và Liu biên tập, Edward Elgar xuất bản năm 2006.

Trong chương này, tôi chỉ tập trung vào cải tổ hệ thống tư pháp hiện hành. David Friedman, giáo sư luật học tại Đại học Santa Clara, đã đưa ra một biện pháp cải tổ triệt để hơn nhiều: phá bỏ hoàn toàn cả hệ thống hiện hành, và áp dụng hệ thống tư pháp tư nhân hóa, trong đó nhiều chính phủ khác nhau phải cạnh tranh với nhau theo những bộ luật khác nhau. Bạn được quyền lựa chọn sẽ sống theo khuôn khổ pháp lý nào, và đăng ký với chính phủ ban hành hệ thống đó. Theo Friedman, những hệ thống như vậy đã

từng vận hành khá trơn tru trong lịch sử, đáng chú ý nhất là nó tồn tại được trong vài thế kỷ thời Iceland trung cổ. Trong một thế giới như Friedman hình dung, bạn bơi lội trong dòng suối pháp luật mà bạn chọn, những thay đổi trong một bộ luật nhất định chỉ ảnh hưởng đến những người đã tự nguyện lựa chọn nó, nhờ đó tối thiểu hoá các hiệu ứng tràn.

8. Làm thế nào để cải thiện các vấn đề khác. Nghiên cứu của Michael Kremer về bằng sáng chế xuất hiện trong *Quarterly Journal of Economics* dưới tiêu đề *Patent Buy-Outs: A Mechanism for Encouraging Innovation* (Mua lại bằng sáng chế: Cơ chế khuyến khích cải cách). Nghiên cứu của Levitt và Ayres

về LoJack xuất hiện trong **Quarterly Journal of Economics** dưới tiêu đề *Measuring Positive Externalities from Unobservable Victim Precaution: An Empirical Analysis of LoJack* (Đo lường những ngoại ứng tích cực từ sự đề phòng không nhìn thấy được của nạn nhân: Phân tích thực nghiệm về LoJack). John Lott và David Mustard đã cho đăng tải nghiên cứu về kiểm soát súng ngắn trên *Journal of Legal Studies* – 1997 (Tạp chí nghiên cứu pháp lý). Các bạn có thể xem thêm cuốn sách do Lott chấp bút *More Guns, Less Crime* (Thêm súng, Bớt tội phạm). Con số ước tính giá trị của một quả thận 15 nghìn đô-la được lấy từ công trình nghiên cứu mới đây của Gary Becker và Julio Jorge Elias (Đại

học Chicago). Ý tưởng rút ngắn dòng người xếp hàng dựa trên cơ sở một bài viết của Giáo sư Refael Hassin (Đại học Tel Aviv) đăng tải trên *Econometrica* với tiêu đề *On the Optimality of First Come Last Served Queues* (Bàn về tính tối ưu của kiểu xếp hàng đến đầu tiên được phục vụ cuối cùng). Giáo sư Barry Nalebuff (Đại học Yale) áp dụng sáng kiến của Giáo sư Hassin để giải quyết vấn nạn xếp hàng trước vòi nước lần đầu tiên trong mục Puzzles (Những vấn đề hóc búa) trên Journal of Economic Perspectives (Tập chí triển vọng kinh tế). Không lâu sau đó, khi nghe được vấn đề hóc búa của Giáo sư Nalebuff trong bữa trưa nhưng chưa biết rõ nguồn gốc của nó, tôi đã cho đăng tải một bài viết

trên chuyên mục của mình ở tạp chí cũng về đề tài này.

Phần III. Kinh tế học thường thức.

Nghiên cứu về bút chì của Dinardo và Pischke xuất hiện trên *Quarterly Journal of Economics* với tiêu đề *The Returns to Computer Use Revisited: Have Pencils Changed the Wage Structure Too?* (Lật lại việc sử dụng máy vi tính trở lại: Phải chăng bút chì cũng thay đổi cơ cấu lương?). Một bài viết khác mới hơn của Giáo sư Kevin Lang thuộc Đại học Boston, *Of Pencils and Computers* (Bàn về bút chì và máy vi tính), cung cấp bằng chứng cho thấy máy vi tính thực sự có tác dụng tăng năng suất.

9. Đoán xem. Những phát hiện của Haveman và Wolfe về các hiệu ứng của việc chuyển đổi nơi ở được báo cáo trong cuốn sách do hai người chấp bút *Succeeding Generations: On the Effects of Investments in Children* (Những thế hệ kế tiếp: Bàn về những hiệu ứng của các khoản đầu tư vào trẻ em).

10. Ôi không! Là con gái! Giáo sư Dahl hiện đang công tác tại Đại học California, San Diego và Giáo sư Moretti hiện công tác tại Berkeley; tài liệu nghiên cứu của họ về *The Demand for Sons* (Nhu cầu sinh con trai) vẫn chưa được công bố.

11. Cái giá đắt đỏ của việc làm mẹ. Bài viết của Amalia Miller có tiêu đề *The Effects of Motherhood Timing on Career Path* (Hiệu ứng của việc lựa chọn thời điểm làm mẹ đối với sự nghiệp) vẫn chưa được công bố.

12. Trao hết cho người. Ý tưởng chính cho chương này xuất phát từ một cuộc nói chuyện với Mark Bils, anh đã phải giải thích tới ba lần thì tôi mới hiểu được. Còn đây là phép toán ở mặt sau của tấm phong bì; nếu bạn không nhớ một chút kiến thức tích phân nào, có lẽ bạn sẽ muốn bỏ qua phần này.

Giả sử có ba tổ chức từ thiện (lập luận này cũng đúng với bất kỳ con số nào

khác ngoài ba). Giả sử ba tổ chức trên nhận được số tiền từ thiện là x , y , và z , và bạn đang tính hiến tặng ba khoản Δx , Δy , Δz . Một con người thực sự nhân hậu sẽ chỉ quan tâm đến số tiền hiến tặng cuối cùng mà mỗi tổ chức nhận được, do đó, anh ta sẽ tìm cách tối đa hóa hàm sau:

$$F(x + \Delta x, y + \Delta y, z + \Delta z)$$

(Hàm F tương đối có tính tùy ý. Lập luận này giả định rằng bạn quan tâm đến công cuộc từ thiện, song nó không đưa ra giả định nào khác về việc bạn quan tâm như thế nào, hoặc vì sao bạn lại quan tâm.)

Nếu khoản đóng góp của bạn là tương

đôi nhỏ so với khoản đóng góp ban đầu mà mỗi tổ chức thu được, thì số lượng này có thể được ước tính khá chính xác bằng:

$$F(x,y,z) + (\partial F/\partial x)\Delta x + (\partial F/\partial y)\Delta y + (\partial F/\partial z)\Delta z$$

giá trị của đại lượng nói trên sẽ được tối đa hóa bằng cách hiến tất cả số tiền cho tổ chức từ thiện tương ứng với phần lớn nhất trong số các đạo hàm bộ phận.

Phép xấp xỉ tuyến tính không còn đúng nữa nếu phần tiền bạn hiến tặng tương đối lớn so với số tiền hiến tặng mà các tổ chức nhận được ban đầu, hoặc nếu bạn đủ ảo tưởng về quyền lực của bản thân để *tin rằng* phần tiền mình hiến tặng

tương đối lớn so với số tiền hiến tặng mà các tổ chức nhận được ban đầu.

Lưu ý rằng nếu bạn còn băn khoăn không biết các tổ chức từ thiện sẽ làm gì với những khoản hiến tặng họ nhận được, thì chi phí của sự băn khoăn đó có thể được đưa vào định nghĩa của hàm F . Nhờ đó tâm lý băn khoăn nói trên không thể làm xói mòn lập luận căn bản.

Mặt khác, nếu bạn không quan tâm đến những gì các tổ chức từ thiện nhận được mà chỉ quan tâm đến những gì bạn cho họ (giả dụ, nếu bạn từ thiện chỉ vì thích được cảm ơn chẳng hạn), như vậy bạn sẽ muốn tối đa hóa hàm:

$$F(\Delta x, \Delta y, \Delta z)$$

Trong trường hợp này, rất khó xảy ra khả năng trong đó giải pháp là hiển tất cả tiên cho một tổ chức từ thiện duy nhất.

13. Vị thống đốc ngân hàng của tâm hồn. Bài viết của Giáo sư Per Krusell (hiện đang công tác tại Đại học Princeton) và Giáo sư Anthony Smith (thuộc Đại học Yale) xuất hiện trên *Econometrica* với tiêu đề *Consumption-Savings Decisions with Quasi-Geometric Discounting* (Quyết định tiêu dùng – Tiết kiệm với chiết khấu kiểu hình học). Công trình của Giáo sư Laibson (Đại học Harvard) gồm bài viết của ông với nhan đề *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting* (Những quả trứng vàng và chiết khấu hình Hyperbol),

đăng tải trên *Quarterly Journal of Economics*. Lần đầu tiên tôi nghĩ đến Vũ trụ như một khách thể toán học thuần túy là sau khi đọc một bài bình luận ngoài lề trong *The Physics of Immortality* (Vật lý học của sự bất diệt), cuốn sách do nhà vật lý học nổi tiếng Frank Tipler viết. Để có cái nhìn toàn diện hơn, mời các bạn tìm đọc cuốn *Is the 'Theory of Everything' Merely the Ultimate Ensemble Theory?* (Phải chăng 'Lý thuyết của tất cả' chỉ đơn thuần là lý thuyết toàn thể tối thượng?) được chấp bút bởi nhà vật lý học trường MIT Max Tegmark và đăng tải trên *Annals of Physics* (Biên niên sử vật lý học).

14. Đọc tin tức như thế nào. Phân tích

về phân biệt chủng tộc dựa trên cơ sở công trình nghiên cứu của John Knowles, Nicola Persico, và Petra Todd, ba người này hiện đều đang công tác tại Đại học Pennsylvania; phân tích trên mới đây đã được đăng tải trên *Journal of Political Economy* (Tạp chí kinh tế chính trị). Lập luận của họ tinh tế hơn nhiều so với những gì tôi đã chuyển tải trong khuôn khổ cuốn sách này. Tôi đã nói rằng nếu cảnh sát không có thiên kiến về chủng tộc, thì những người da đen và da trắng bị dừng và khám xét phải có khuynh hướng tàng trữ ma túy như nhau. Điều này không còn hiển nhiên đúng nữa nếu tồn tại những đặc tính có thể quan sát được khác có tương quan với cả chủng tộc và tàng trữ ma túy. Ví dụ, nếu đều

biết rằng tất cả người da trắng lái xe Volkswagen đều trử ma túy, thì tất cả những người da trắng nào lái xe Volkswagen sẽ đều bị dừng và khám, và tỷ lệ can phạm bị kết án trung bình sẽ cao hơn ở nhóm da trắng, mặc dù cảnh sát không có chút thiên kiến nào về chủng tộc cả. Knowles, Persico, và Todd có đưa ra một lập luận rất thông minh (nhưng tính chuyên môn của nó hơi sâu so với cuốn sách này), trong đó loại bỏ khả năng này; về cơ bản, lập luận của họ nói rằng nếu tất cả những người da trắng lái xe Volkswagen đều mang ma túy, thì tất cả những người da trắng lái xe Volkswagen đều sẽ bị chặn xe, vì vậy sẽ không còn người da trắng lái xe Volkswagen nào dám mang ma túy nữa.

15. Vấn đề sinh tử Nghiên cứu của Giáo sư Kip Viscusi về giá trị sinh mạng đã xuất hiện trên một loạt bài viết, tiêu biểu nhất trong số đó phải kể đến *The Value of Life: Estimates with Risks by Occupation and Industry* (Giá trị sinh mạng: những ước tính với rủi ro theo ngành nghề) được đăng tải trên tạp chí *Economic Inquiry* (Hỏi đáp kinh tế học). Nghiên cứu về điện thoại di động của Hahn, Tetlock, và Burnett xuất hiện trên tạp chí *Regulation* (Luật lệ) với nhan đề *Should You Be Allowed to Use Your Cellular Phone While Driving?* (Có nên cho phép bạn dùng điện thoại di động khi đang lái xe không?)

Hỏi đáp chi tiết của Trung tâm Y tế khu

vực Baylor liên quan đến trường hợp của cô Tirhas Habtegeris được đăng tải ở địa chỉ:

<http://www.baylorhealth.com/articles/hal>