

LAN MAN. LẠ LÙNG. NHỮNG ĐÁNG KINH NGẠC

KHI NÀO CƯỚI NHÀ BĂNG

WHEN TO ROB A BANK

Những nhà kinh tế học hài hước
nhìn thế giới như thế nào?




STEVEN D.

STEPHEN J.

LEVITT & DUBNER

Nguyễn Hoài An dịch

 **alphabooks**
TECHNOLOGY IN PRINT

 **NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI**

Khi Nào Cướp Nhà Băng

Tác giả: Stephen J. Dubner, Steven D. Levitt

Người dịch: Nguyễn Hoài An

Nhà xuất bản: Nxb Thế giới

Nhà phát hành: Alpha books

Định dạng: Bìa mềm

Số trang: 392

Ngày phát hành: 28/06/2016

Nguồn: Ebookvie

Epub (02/2019): @lamtam, tve-4u.org

KHÔNG CHỈ LÀ NHỮNG CHUYỆN TÂM PHÀO

Steven D. Levitt và Stephen J. Dubner chắc hẳn là hai cái tên không hề xa lạ với độc giả Việt Nam, với những tựa sách *Kinh tế học hài hước*, *Siêu kinh tế học hài hước*, *Tư duy như một kẻ lập dị* do Công ty Cổ phần Sách Alpha dịch sang tiếng Việt và xuất bản trong những năm trước đây.

Khi nghe đến cái danh “nhà kinh tế học”, hầu hết mọi người đều nghĩ rằng đó là những cây bút hàn lâm, cao siêu và phân tích những vấn đề thuần túy chuyên môn. Nhưng với Steven và Stephen, đó không phải là cách họ viết sách. Trái lại, hai tác giả sẵn sàng quan tâm mỗi xé đủ mọi thứ vấn đề, mà thoạt nghe chẳng có chút gì liên quan đến kinh tế, chẳng hạn như chuyện tỷ lệ tội phạm ở Trung Quốc hay chuyện đi lậu vé xe lửa ở Ấn Độ. Chính vì vậy, khi đặt tên cho cuốn sách đầu tiên mà hai người hợp tác, Linda, chị của Steven D. Levitt, đã chơi chữ bằng cách ghép từ “freak” (có nghĩa là kỳ dị, kỳ quái) với “economics” (có nghĩa là kinh tế) và thế là cái tên “Freakonomics” ra đời.

Có lẽ vì thấy việc viết về những chủ đề cụ thể và xuyên suốt là chưa đủ để thỏa mãn đam mê viết lách, Steven D. Levitt và Stephen J. Dubner đã cùng nhau lập ra một trang blog để có thể viết về đủ mọi thứ mà họ quan tâm. Tên của trang blog cũng là FREAKONOMICS, đúng như tựa cuốn sách đã làm nên thương hiệu của Steven và Stephen. Trang blog này nhanh chóng thu hút được sự quan tâm của độc giả và chẳng mấy chốc, đã có hàng nghìn bài viết được xuất bản, mang lại những góc nhìn thú vị (và tất nhiên là kỳ dị, thậm chí là ngược đời) về những vấn đề trong cuộc sống mà ít ai trong chúng ta nghĩ tới. Ví dụ, bạn có bao giờ từng nghĩ tới việc tại sao chúng ta không bao giờ bo cho tiếp viên hàng không hay chưa? Hay thời điểm nào trong tuần là lúc thích hợp nhất để cướp nhà băng?

Câu hỏi đã lạ và câu trả lời mà hai tác giả mang lại cũng “dị” không kém.

Và dù các bạn hoàn toàn có thể đọc (bằng tiếng Anh) những bài viết của Steven và Stephen miễn phí trên blog của họ, nhưng với triết lý “nước đóng chai”, hai tác giả đã quyết định tập hợp và chọn lọc những bài viết trên blog để tạo thành cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay. Cuốn sách thậm chí còn mang tính giải trí hơn nhiều, vì là nhiều bài viết tập hợp lại và mỗi bài viết đề cập đến những khía cạnh khác nhau của cuộc sống dưới góc nhìn của hai tác giả. Chắc chắn, khi đọc cuốn sách này, bạn đọc sẽ bắt gặp những khoảnh khắc khiến các bạn ò lên vì thú vị, thậm chí là bật cười vì sự độc đáo và hài hước của câu chuyện mà các tác giả mang lại.

Không chỉ tầm phào, đó còn là những thực trạng có phần phi lý đang tồn tại ngay trước mắt mà chúng ta không hề hay biết (hoặc không đủ hài hước để nhận ra, cũng có thể là như vậy!).

Trong quá trình biên tập, chúng tôi một lần nữa đã chọn lọc lại và lược bớt một số nội dung không phù hợp với bối cảnh và ngôn ngữ Việt Nam. Tuy nhiên, tinh thần và những nội dung chính mà hai tác giả muốn truyền tải qua cuốn sách này vẫn được giữ nguyên vẹn. Hy vọng bạn đọc sẽ có những phút giây thư giãn và giải trí cùng chuyến hành trình chu du qua thế giới kinh tế học hài hước của Steven D. Levitt và Stephen J. Dubner.

Trân trọng giới thiệu cùng độc giả!

Tháng 5/2016

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

BLOG VÀ NƯỚC ĐÓNG CHAI CÓ ĐIỂM GÌ CHUNG?

Mười năm trước, khi chuẩn bị xuất bản cuốn sách *Kinh tế học hài hước*⁽¹⁾, chúng tôi quyết định mở một trang web đồng hành cùng cuốn sách. Tên trang web chẳng có gì phải tưởng tượng xa xôi, đó là freakonomics.com.

Và ngẫu nhiên làm sao trang web lại có tính năng blog.

Levitt lúc nào cũng lạc hậu cỡ vài năm so với thiên hạ. Anh chưa bao giờ nghe nói đến blog, chứ đừng nói đến chuyện đọc hay viết blog. Dubner giải thích ý tưởng. Nhưng Levitt vẫn không thấy thuyết phục cho lắm.

“Bọn mình cứ thử xem sao”, Dubner cuối cùng đành nói. Thời điểm đó, chúng tôi mới bắt đầu cộng tác với nhau, thế nên Levitt chưa kịp ngộ ra rằng sáu từ đó là cách mà Dubner dùng để thuyết phục anh làm đủ việc mà anh chưa bao giờ có ý động đến.

Vậy là chúng tôi thử viết blog. Đây là bài blog đầu tiên của chúng tôi:

Tháo cũi sổ lồng cho con

Ông bố bà mẹ nào cũng nghĩ rằng con mình đẹp nhất trần đời. Có vẻ quá trình tiến hóa đã khuôn định bộ não của chúng ta theo cách nào đó sao cho nếu ta cứ nhìn chăm chăm vào mặt con mình hết ngày này qua ngày khác, thì khuôn mặt chúng sẽ bắt đầu xinh đẹp lên. Con cái nhà khác mà dính thức ăn trên mặt thì trông thật kinh, nhưng thức ăn dính trên mặt con mình thì lại đáng yêu chết đi được.

Xem nào, chúng tôi cũng đã nhìn chăm chăm bản thảo cuốn Kinh tế học hài hước nhiều đến độ trong mắt chúng tôi nó thật tuyệt vời - bất kể trên đó nào là mụn cóc, thức ăn dính mặt và đủ thứ hằm bà lằng khác. Rồi chúng tôi bắt đầu nghĩ rằng có thể có vài người quả thật muốn đọc nó và sau khi đọc nó, họ có thể thậm chí còn muốn bày tỏ ý kiến riêng về nó. Thế nên trang web này ra đời. Chúng tôi hy vọng đây sẽ là một chốn vui vẻ (hay ít nhất là cũng để tranh cãi trong vui vẻ) cho những người thỉnh thoảng ghé chơi.

Và nó quả đúng là một chốn vui vẻ! Phong cách viết blog của chúng tôi có khuynh hướng xuề xòa, cá nhân và ngoan cố hơn so với cách chúng tôi viết sách; chúng tôi có thể thả lỏng một câu hỏi hoặc đưa ra một câu trả lời chắc nịch. Chúng tôi viết những điều mà mình mới nghĩ được nửa chừng, rồi sau đó hối hận. Chúng tôi viết cả những điều chúng tôi đã nghĩ đi nghĩ lại, nhưng rồi sau đó vẫn hối hận. Thế nhưng, trên tất cả, viết blog cho chúng tôi một lý do chính đáng để tiếp tục giữ nguyên sự tò mò và cởi mở của mình với thế giới xung quanh.

Không giống như bài viết đầu tiên, phần lớn các bài blog sau này đều được viết bởi một trong hai người, chứ không phải được cả hai chung tay viết như khi chúng tôi viết sách. Đôi khi chúng tôi mời bạn bè (và thậm chí cả đối thủ) viết bài, đôi khi lại tổ chức các “quorum” – diễn đàn hỏi đáp (để

ngộ một nhóm người thuộc hàng tinh anh trả lời một câu hỏi khó) và các màn hỏi đáp Q&A.

Trong suốt nhiều năm, tờ *New York Times* đã đăng các bài viết trên blog này, nhờ thế blog cũng có một nơi chốn đáng hoàng dù không được bảo đảm cho lắm. Nhưng rồi cuối cùng tòa soạn Times cũng hiểu ra và cho chúng tôi tách ra làm riêng. Một lần nữa chúng tôi lại một thân một mình.

Suốt những năm qua, chúng tôi thường băn khoăn tự hỏi tại sao mình lại tiếp tục viết blog. Chẳng có một câu trả lời rõ ràng nào. Blog này không mang lại tiền cho chúng tôi; chẳng có bất kỳ chứng cứ nào cho thấy nó giúp các cuốn sách của chúng tôi bán chạy hơn. Rất có thể nó còn ăn cả vào doanh số nữa, vì ngày nào chúng tôi cũng đăng không bài viết của mình. Nhưng dần dà, chúng tôi nhận ra tại sao mình lại tiếp tục làm việc này: độc giả của chúng tôi thích đọc blog và chúng tôi yêu quý độc giả của mình. Sự hiếu kỳ, khôn khéo và đặc biệt tếu táo của họ khiến chúng tôi tiếp tục viết blog, ở những trang tiếp sau đây bạn sẽ thấy vô số bằng chứng cho tinh thần này.

Thỉnh thoảng có độc giả lại gợi ý chúng tôi nên in blog này thành sách. Ban đầu chúng tôi thấy đó là một ý kiến siêu ngớ ngẩn – cho đến một ngày cách đây không lâu, nó đột nhiên không còn có vẻ ngớ ngẩn nữa. Điều gì đã thay đổi? Dubner cho nhóc nhà anh đi trại hè ở Maine. Giữa chốn đồng không mông quạnh, hai bố con bắt gặp một nhà máy nước đóng chai rất lớn ở Poland Spring. Bản thân là người lớn lên giữa chốn hoang vu, Dubner luôn thấy thật lạ làm sao khi có quá nhiều người chịu bỏ kha khá tiền cho một chai nước. Tuy nhiên, họ đã làm vậy, với số tiền bỏ ra khoảng 100 tỷ đô-la một năm.

Và đột nhiên một cuốn sách về các bài viết trên blog không còn có vẻ gì quá ngớ ngẩn nữa. Vậy là theo truyền thống của Poland Spring, Evian và các thiên tài khác của ngành sản xuất nước đóng chai, chúng tôi quyết định đóng chai một thứ có sẵn miễn phí và tính tiền các bạn món đó.

Công bằng mà nói, chúng tôi thật sự lâm vào cảnh khốn đốn khi phải đọc toàn bộ blog và lọc ra những nội dung khá nhất (thật mừng khi thấy trong

số 8 nghìn bài viết hầu hết là làng nhàng, chúng tôi quả thật cũng có được một vài bài viết tốt). Chúng tôi đã biên tập và cập nhật thêm nội dung cho các bài viết, sắp xếp chúng thành các chương để nội dung cuốn sách hợp lý hơn.

Chẳng hạn, Chương 1, *Chúng tôi chỉ đang cố giúp thôi mà*, bàn đến việc xóa bỏ hình thức biên chế trong môi trường học thuật, những hình thái thay thế cho hình thái dân chủ và làm sao để suy nghĩ như một tên khủng bố. Chương 8, *Khi đã là dân Jet*, chỉ ra rằng một khi ta bắt đầu suy nghĩ như một nhà kinh tế, sẽ rất khó để bỏ lối suy nghĩ đó đi – bất kể chủ đề là sữa công thức cho trẻ em, những bộ phim hoạt hình hay món thịt gà ôi thiu.

Suốt nhiều năm, chúng tôi đã có được cảm giác vui sướng vô hạn khi đưa những suy nghĩ xỏ xiên của mình thành bài viết. Chúng tôi hy vọng bạn sẽ thích thú khi ghé mắt nhìn vào đầu óc chúng tôi để thấy sẽ thế nào nếu nhìn thế giới qua cặp kính mang màu *Kinh tế học hài hước*.

CHƯƠNG 1. CHÚNG TÔI CHỈ ĐANG CỐ GIÚP THÔI MÀ!

Một số - mà thực ra gần như tất cả - những ý tưởng hay nhất trong lịch sử thoát nghe đều có vẻ điên rồ. Nói vậy chứ nhiều ý tưởng nghe có vẻ điên rồ lại đúng là điên rồ thật. Nhưng làm sao ta phát hiện ra được? Một trong những điều tuyệt vời nhất của blog là ta có một chỗ để thử nghiệm những ý tưởng điên rồ nhất của mình và chờ xem chúng bị hạ bệ chóng vánh thế nào. Trong tất cả những bài blog mà chúng tôi đã viết, bài đầu tiên của chương này là bài viết nhận được những phản hồi nhanh nhất, lớn tiếng nhất, giận dữ nhất.

NẾU LÀ KHỦNG BỐ, BẠN SẼ TẤN CÔNG THẾ NÀO?

(SDL⁽²⁾).

Cơ quan An ninh Vận tải Hoa Kỳ (Transportation Security Administration – TSA) mới ra thông báo cho biết: lệnh cấm đối với hầu hết những món đồ không được mang theo hành lý xách tay lên máy bay sẽ vẫn có hiệu lực, riêng lệnh cấm mang hộp quẹt thì được dỡ bỏ. Trong khi chuyện cấm mọi người mang kem đánh răng, chất khử mùi hay nước suối qua cửa an ninh nghe có vẻ điên rồ, thì việc cấm mang hộp quẹt nghe chẳng có gì kỳ cục lắm. Tôi băn khoăn liệu các nhà sản xuất hộp quẹt có vận động hành lang ủng hộ hay phản đối sự thay đổi quy định này hay không. Một mặt, việc tịch thu 22 nghìn hộp quẹt một ngày có vẻ sẽ mang lại món lợi béo bở cho công việc kinh doanh; mặt khác, có lẽ sẽ chẳng còn mấy người mua bật lửa nếu họ không thể cầm theo nó đi đâu.

Khi nghe các quy định này, tôi đã nghĩ đến những việc mình sẽ làm nếu muốn người dân sợ chết khiếp trong trường hợp tôi là một kẻ khủng bố có nguồn lực ít ỏi. Tôi sẽ nghĩ đến những điều thật sự có thể làm nỗi sợ hãi lan rộng. Một trong những điều khiến mọi người sợ là cái ý nghĩ họ có thể là nạn nhân của một cuộc tấn công. Với suy nghĩ này, tôi muốn làm một việc mà ai cũng nghĩ là có thể nhắm vào họ, ngay cả nếu xác suất thiệt hại cho từng cá nhân là rất thấp.

Người ta thường đánh giá thái quá những chuyện có xác suất cực nhỏ, bởi vậy nỗi sợ hãi do hành động khủng bố tạo ra thường quá lớn so với rủi ro thật sự.

Ngoài ra, tôi cũng muốn tạo ra cảm giác rằng có một quân đoàn khủng bố tồn tại; tôi sẽ tạo ra cảm giác này bằng cách thực hiện cùng lúc một loạt các vụ tấn công, rồi ngay sau đó giã thêm những đợt khác.

Thứ ba, trừ phi những kẻ khủng bố nhất quyết tiến hành các sứ mệnh tự sát (tôi không hình dung nổi bọn họ sẽ làm thế), nếu không thì việc lên một

kế hoạch sao cho những tay khủng bố dưới trướng bạn không phải bỏ mạng hay bị bắt trong lúc làm nhiệm vụ mới là tối ưu. Thứ tư, tôi cho rằng nỗ lực ngăn chặn hoạt động thương mại là hợp lý, bởi những đợt khủng hoảng kinh tế khiến mọi người có thêm thời gian suy nghĩ xem họ sợ hãi ra sao.

Thứ năm, nếu bạn thật sự muốn làm nước Mỹ phải khốn đốn, thì hành động đó phải thúc đẩy Chính phủ Mỹ thông qua một loạt những điều luật tốn kém và vẫn giữ nguyên hiệu lực kể cả sau khi chúng đã thực hiện được mục đích của mình một thời gian dài.

Nhìn chung, quan điểm của tôi là càng đơn giản càng tốt. Tôi đoán suy nghĩ này cũng đúng với khủng bố. Theo tinh thần đó, kế hoạch khủng bố tốt nhất mà tôi biết là kế hoạch mà cha tôi đã nghĩ ra sau khi những tay bắn tia D.C. tàn phá khắp một vùng hồi năm 2002. Ý tưởng cơ bản ở đây là trang bị cho 20 tay khủng bố xe và súng trường, rồi sắp xếp cho bọn chúng xả súng ngẫu nhiên vào những thời điểm đã định trên khắp cả nước – những thành phố lớn nhỏ, những khu ngoại ô... Bắt chúng di chuyển thật nhiều. Không ai biết vụ tấn công tiếp theo sẽ xảy ra khi nào và ở đâu. Mọi thứ sẽ hỗn loạn đến khó tưởng tượng nổi, đặc biệt khi xét đến nguồn lực ít ỏi đòi hỏi ở những tay khủng bố. Những tay này cũng cực kỳ khó tóm.

Tất nhiên, tổn thất sẽ không khủng khiếp bằng việc đánh bom hạt nhân thành phố New York, song chắc chắn việc tìm một đồng súng sẽ dễ dàng hơn nhiều so với việc sở hữu một món vũ khí hạt nhân.

Tôi chắc chắn nhiều độc giả còn có những ý tưởng hay hơn thế. Nếu được, tôi rất muốn nghe ý tưởng của các bạn. Các bạn hãy coi việc đăng chúng lên blog này là một dạng dịch vụ công ích. Tôi đoán những người phản đối và chiến đấu chống khủng bố sẽ đọc blog này nhiều hơn là những tay khủng bố thật sự. Vì vậy, việc công bố những ý tưởng này sẽ cho những người chiến đấu chống nạn khủng bố có cơ hội xem xét và lên kế hoạch cho các kịch bản trước khi chúng xảy ra.

Bài viết này được đăng vào ngày 8/8/2007, ngày blog Freakonomics bắt đầu có một vị trí trên New York Times. Cùng ngày, trong một cuộc phỏng vấn với tờ New York Observer, người ta đã đề nghị Dubner giải thích tại

sao *Freakonomics* lại là blog bên ngoài đầu tiên được *New York Times* quyết định đăng tải. Câu trả lời của anh hé lộ một chi tiết: anh từng làm việc ở tờ báo này và anh biết rõ những chuẩn mực cũng như quy định ở đây: “Họ biết tôi không đăng mấy thứ vớ vẩn trên blog.”

Thế nhưng hóa ra đối với mọi người, bài viết kêu gọi ý tưởng tấn công khủng bố của Levitt lại đúng là vớ vẩn. Nó thu hút được nhiều phản hồi gay gắt đến độ *New York Times* phải đóng mục bình luận sau khi nhận được vài trăm bình luận. Đây là một bình luận điển hình: “Anh đùa tôi đấy à? Ý tưởng cho bọn khủng bố á? Anh tưởng thế này hay lắm đấy à? Anh đúng là một thằng điên.” Chuyện này khiến Levitt quyết định thử lại lần nữa vào ngày hôm sau.

KHỦNG BỐ, PHẦN II

(SDL).

Ngày đầu tiên blog của chúng tôi xuất hiện trên *New York Times*, tôi đã viết một bài, và bài viết này đã dẫn đến email thù địch nhất mà tôi nhận được kể từ khi câu chuyện về tội ác nạo thai xuất hiện lần đầu cách đây gần chục năm. Những người viết thư cho tôi không hiểu tôi là một gã đàn, một kẻ phản quốc hay cả hai. Vậy nên, hãy để tôi thử lại lần nữa.

Nhiều phản ứng giận dữ khiến tôi băn khoăn người Mỹ bình thường nghĩ những tay khủng bố ngồi làm gì cả ngày. Tôi đoán [câu trả lời của mọi người] là bọn họ vạch ý tưởng cho các âm mưu khủng bố. Và bạn phải tin rằng sau các vụ bắn tỉa ở Washington, D.C., những kẻ khủng bố phải điên loạn lắm mới chẳng bao giờ nghĩ đến chuyện có lẽ âm mưu bắn tỉa không phải là ý kiến tồi.

Vấn đề ở đây là: Có hăng hà sa số những chiến lược đơn giản đến không ngờ mà những tay khủng bố có thể thoải mái sử dụng. Nội việc đã sáu năm kể từ vụ tấn công khủng bố lớn gần đây nhất diễn ra ở Mỹ cho thấy những kẻ khủng bố rất kém cỏi, hoặc có thể mục đích của chúng không hẳn là khủng bố (một yếu tố riêng tác động đến thực tế này là những nỗ lực ngăn ngừa của chính phủ và lực lượng hành pháp; tôi sẽ đề cập đến vấn đề này sau).

Nhiều email giận dữ mà tôi nhận được đòi tôi phải viết một bài giải thích làm sao chúng ta có thể ngăn chặn những kẻ khủng bố. Nhưng câu trả lời rõ ràng ở đây sẽ làm mọi người thất vọng: nếu những kẻ khủng bố muốn thực hiện kiểu khủng bố công nghệ thấp, chúng ta chỉ có nước bắt lực ngồi nhìn.

Đó là tình huống ở Iraq hiện nay và ở mức độ tương tự là Israel. Nó cũng ít nhiều là tình huống xảy ra với quân đội Cộng hòa Ireland cách đây không lâu.

Vậy chúng ta có thể làm gì? Giống như người Anh và người Israel, nếu phải đối mặt với tình huống này, người Mỹ sẽ tìm ra cách sống chung với nó. Chi phí thật sự cho kiểu khủng bố này xét về nhân mạng mà nói tương đối nhỏ so với các nguyên nhân gây tử vong như tai nạn giao thông, đau tim, giết người và tự sát. Cái gây ra chi phí thực tế chính là nỗi sợ.

Cũng như người dân ở các nước xảy ra tình trạng lạm phát cấp tính nhanh chóng học được cách sống chung với lũ, điều tương tự cũng xảy ra với nạn khủng bố. Rủi ro thật sự của nguy cơ thiệt mạng vì một cuộc tấn công khi đi xe buýt ở Israel cực thấp, vì vậy, như Gary Becker và Yona Rubinstein⁽³⁾ đã chỉ ra, dân đi xe buýt “thành nghề” ở Israel không phản ứng gì nhiều trước nguy cơ xảy ra các vụ đánh bom. Tương tự, lương tài xế xe buýt ở Israel cũng chẳng tăng được thêm là bao.

Trên hết, tôi cho rằng có vài việc hứa hẹn hơn mà chúng ta có thể làm. Nếu mỗi đe dọa xuất phát từ nước khác, chúng ta có thể sàng lọc cẩn thận những đối tượng nguy hiểm, không cho họ nhập cảnh vào đất nước. Đó là chuyện nhân tiện mà ai cũng thấy. Chúng ta cũng có thể theo dõi tốt những rủi ro tiềm tàng sau khi những đối tượng này đặt chân vào, dù có lẽ hiệu quả của việc này kém rõ ràng hơn một chút. Chẳng hạn, nếu có kẻ nhập cảnh với tấm thị thực dành cho học sinh - sinh viên và không đăng ký nhập học, kẻ đó rất nên được giám sát chặt chẽ.

Một lựa chọn khác là phương án mà người Anh đã sử dụng: lắp camera ở khắp nơi. Đây là việc rất phản tinh thần Mỹ, nên có thể nó sẽ chẳng bao giờ được áp dụng ở đây. Vả lại, tôi cũng không chắc liệu đây có phải là một cách đầu tư hiệu quả. Tuy vậy, các vụ tấn công khủng bố gần đây ở Anh cho thấy những chiếc camera này ít nhất cũng tỏ ra hữu dụng trong việc nhận diện thủ phạm sau khi sự đã rồi.

Theo công trình của Robert Pape, một đồng nghiệp của tôi ở Đại học Chicago, yếu tố dự báo hành động khủng bố mạnh mẽ nhất là sự chiếm đóng lãnh thổ của một nhóm người. Từ góc nhìn này, việc đưa lính Mỹ vào Iraq có thể không giúp giảm nguy cơ khủng bố – mặc dù nó có thể phục vụ các mục đích khác.

Dẫu vậy, cuối cùng tôi thấy rằng có hai cách có thể diễn giải cho tình huống hiện tại của chúng ta với khủng bố.

Một là, lý do chính cho việc hiện chúng ta không bị khủng bố là vì các nỗ lực chống khủng bố của chính phủ đã thành công.

Cách diễn giải kia thì cho rằng nguy cơ khủng bố không cao như thế và chúng ta đã chi tiêu thái quá cho cuộc chiến chống lại nó, hay chí ít cho cái có vẻ như là cuộc chiến chống nó. Đối với hầu hết các quan chức chính phủ, áp lực phải tỏ ra như thể mình đang cố chặn đứng khủng bố sẽ lớn hơn nhiều so với áp lực phải thực sự ngăn chặn nạn này. Chẳng ai có thể buộc tội giám đốc Cơ quan An ninh Vận tải Hoa Kỳ (Transportation Security Administration – TSA) nếu một chiếc máy bay bị một đầu đạn tên lửa bắn hạ, nhưng ông ta sẽ gặp rắc rối lớn nếu một tuýp thuốc đánh răng chứa chất nổ hạ gục chiếc máy bay. Do đó, chúng ta dồn thêm nhiều nỗ lực vào tuýp thuốc đánh răng dù rất có thể nó là mối đe dọa kém quan trọng hơn nhiều.

Tương tự như vậy, một nhân viên CIA sẽ chẳng gặp rắc rối gì nếu một cuộc tấn công khủng bố xảy ra; anh ta/chị ta sẽ chỉ gặp rắc rối nếu không có báo cáo bằng văn bản liệt kê chi tiết khả năng xảy ra một cuộc tấn công như vậy, một báo cáo mà đáng lẽ sẽ được người khác theo dõi, nhưng họ lại chẳng bao giờ làm thế vì có quá nhiều báo cáo kiểu vậy.

Tôi đoán, kịch bản thứ hai – nguy cơ khủng bố không lớn đến vậy – là kịch bản có khả năng cao hơn cả. Và điều này, bạn cứ ngẫm mà xem, chính là cái nhìn lạc quan về thế giới. Dù vậy, nó có lẽ sẽ vẫn khiến tôi trở thành một gã đần, một kẻ phản quốc hoặc cả hai.

“CUỘC CHIẾN CHỐNG GIAN LẬN THUẾ” THÌ THỂ NÀO NHỈ?

(SJD).

David Cay Johnston, cây viết khá giỏi về chính sách thuế của Mỹ và các vấn đề kinh doanh khác cho tờ *New York Times*, cho biết Sở Thuế vụ Hoa Kỳ (Internal Revenue Service – IRS) đang khoán ngoài việc truy thu các khoản thuế quá hạn cho bên thứ ba, tức các hãng dịch vụ thu thuế. “Trong 10 năm tới, chương trình thu nợ tư được kỳ vọng sẽ mang về 1,4 tỷ đô-la,” anh viết, “trong đó, các hãng thu thuế giữ lại khoảng 330 triệu đô-la, tương đương với khoảng 22 đến 24 xu trên mỗi đô-la thuế.”

Con số này trông như một khoản chia quá lớn đến độ phải bỏ đi thì thật không đành lòng. Và cũng có thể mọi người sẽ lo chuyện các hãng thu thuế có thể tiếp cận hồ sơ tài chính của mình. Tuy vậy, điều khiến tôi ngạc nhiên nhất là IRS biết ai nợ tiền và biết phải tìm số tiền đó ở đâu, nhưng vì thiếu nhân lực nên không thể tiến hành truy thu. Bởi thế, cơ quan này phải thuê người khác làm việc này với một cái giá khá chát.

IRS thừa nhận việc thu thuế theo kiểu khoán ngoài này đắt hơn nhiều so với thu thuế nội bộ. Cựu ủy viên Charles O. Rossotti từng phát biểu trước Quốc hội rằng nếu IRS tuyển thêm nhân viên, cơ quan này “có thể thu thêm 9 tỷ đô-la mỗi năm và chỉ phải bỏ ra 296 triệu đô-la – tức khoảng 3 xu trên mỗi đồng – để làm việc này”, Johnston viết.

Ngay cả nếu Rossotti phóng đại con số lên năm lần, chính phủ sẽ vẫn có được thỏa thuận ngon ăn hơn nhiều khi tuyển thêm nhân viên thuế vụ, thay vì khoán cho một bên thứ ba với mức chia 22%. Thế nhưng Quốc hội, cơ quan giám sát ngân sách của IRS, nổi tiếng là miễn cưỡng với đề xuất cho cơ quan này thêm nguồn lực thực hiện phần việc của mình. Chúng tôi đã nhắc đến chủ đề này trong mục riêng của mình trên *Times*:

Nhiệm vụ chính của bất kỳ ủy viên IRS nào là... xin Quốc hội và Nhà Trắng tăng thêm nguồn lực. So với sức hấp dẫn rõ ràng của việc yêu cầu IRS thu tất cả những đồng thuế mà người dân nợ chính phủ, việc ủng hộ một IRS vững mạnh hơn rõ ràng kém hấp dẫn hơn hẳn với hầu hết các chính trị gia. Michael Dukakis đã thử điều này trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1988 và, nói sao nhỉ, nó chẳng hiệu quả gì cả.

Bị bỏ lại một mình với nhiệm vụ áp dụng một bộ quy định thuế chẳng ai ưa lên một nhóm công chúng biết rằng mình có thể khai gian tùy ý, IRS đã cố hết sức nhưng không đạt được kết quả cụ thể nào.

Tại sao Quốc hội lại hành động như vậy? Có thể các nghị sĩ của chúng ta toàn là những người yêu lịch sử, khắc sâu tinh thần của nền cộng hòa đến độ nhớ quá rõ sự kiện Tiệc trà Boston⁽⁴⁾ và lo sợ quần chúng nhân dân có thể nổi lên làm cách mạng nếu chính phủ ồ ạt thu thuế. Hãy lưu ý, ở đây chúng ta đang nói về việc thu thuế – nhiệm vụ của IRS, chứ không phải luật thuế – trách nhiệm của Quốc hội. Nói cách khác, Quốc hội vui vẻ đặt ra mức thuế, nhưng lại không muốn bị coi là thả lỏng thái quá cho những tay cớm xấu phải ra ngoài và thu những đồng thuế này.

Vậy nên, có thể chính phủ cần đổi tên cho nỗ lực truy thu toàn bộ chỗ tiền thuế mà người dân đang nợ. Vì Quốc hội đã phê chuẩn những khoản ngân sách khổng lồ cho Cuộc chiến chống khủng bố và Cuộc chiến chống ma túy, nên có thể giờ là lúc nên phát động một Cuộc chiến thuế – hay đúng hơn là một Cuộc chiến chống gian lận thuế. Vậy chuyện gì sẽ xảy ra nếu họ chỉ ra được gian lận thuế là một con quỷ cần phải tiêu diệt, nhấn mạnh rằng “khoảng cách thuế” (con số chênh lệch giữa số tiền thuế còn tồn đọng và số tiền thuế thu được) xấp xỉ bằng thâm hụt liên bang: Khi đó việc cho IRS thêm nguồn lực để truy thu thuế có khả thi hơn về mặt chính trị không? Họ có thể dán ảnh những kẻ gian lận thuế lên hộp sữa, tờ rơi ở bưu điện, hay thậm chí đưa lên chương trình truy nã *America's most wanted*. Liệu chiêu

này có phát huy tác dụng? Liệu một Cuộc chiến chống gian lận thuế được quản lý tốt có giải quyết được vấn đề?

Dù thế nào đi chăng nữa, trước mắt, chúng ta sẽ vẫn phải bằng lòng để IRS giao nhiệm vụ thu thuế cho các hãng dịch vụ. Các hãng này sẽ giữ lại một phần, nhưng số tiền đó còn xa mới bằng số tiền thuế nợ. Điều đó đồng nghĩa với việc rất nhiều tiền – tiền thuế thu được từ những người không gian lận – sẽ tiếp tục bị bòn rút.

NẾU CÁC THƯ VIỆN CÔNG CỘNG KHÔNG TỒN TẠI, BẠN CÓ THỂ MỞ MỘT THƯ VIỆN NGAY HÔM NAY KHÔNG?

(SJD).

Ai ghét thư viện, xin giơ tay.

Vâng, tôi chỉ nói vậy thôi. Ai có thể ghét thư viện chứ?

Đây là một gợi ý: các nhà xuất bản sách. Có lẽ tôi sai, nhưng nếu bạn quan tâm đến sách vở, bạn sẽ hiểu tôi nói gì. Gần đây, tôi có ăn trưa cùng một vài người trong giới xuất bản. Trong số họ có người vừa mới dự hội nghị thủ thư toàn quốc, nhiệm vụ của chị là làm sao bán các dòng sách của mình cho càng nhiều thủ thư càng tốt. Chị cho biết có chừng 20 nghìn thủ thư tham dự và tiết lộ thêm chị đã thuyết phục được một hệ thống thư viện lớn, như thư viện Chicago hoặc thư viện New York, mua một đầu sách, điều này đồng nghĩa với việc chị có thể sẽ bán được cỡ vài trăm cuốn, bởi một số nhánh thư viện thường mua nhiều cuốn cho mỗi đầu.

Nghe rất tuyệt đúng không?

Chà... chưa chắc. Giới viết lách thường truyền tai nhau một câu chuyện dở khóc dở cười. Tại buổi ký tặng sách, một người đến trước mặt tác giả hồ hởi nói: “Ôi, tôi thích sách của anh lắm, tôi đọc nó ở thư viện, rồi sau đó đã bảo tất cả bạn bè đến đó đọc!” Và tác giả nghĩ trong đầu: “Quý hóa quá, sao anh không mua lấy một cuốn đi?”

Thư viện đã mua, tất nhiên. Nhưng giả sử, trong vòng đời của cuốn sách đó, có 50 người sẽ đọc nó. Nếu thư viện không có cuốn sách ấy, chắc chắn không phải tất cả 50 người kia đều chạy ra hiệu sách mua nó. Nhưng hãy hình dung chỉ năm người mua thôi. Như vậy là tác giả và nhà xuất bản đã mất không doanh thu từ bốn cuốn.

Tất nhiên, ta cũng có thể nhìn sự việc theo cách khác. Bạn có thể lý luận rằng, ngoài những cuốn thư viện đã mua, về lâu dài mà nói, thư viện có thể

đây tổng doanh thu của cuốn sách tăng lên theo ít nhất là mấy kênh sau:

1. Thư viện giúp đào tạo những người trẻ trở thành người thích đọc sách; khi lứa độc giả này lớn lên, họ sẽ mua sách.
2. Thư viện giúp các độc giả tiếp xúc với tác phẩm của những tác giả mà nếu không có thư viện, họ sẽ chẳng bao giờ đọc đến; sau đó độc giả có thể mua những tác phẩm khác của tác giả này, hoặc thậm chí mua chính tác phẩm đó cho bộ sưu tập của mình.
3. Các thư viện giúp nuôi dưỡng văn hóa đọc nói chung; nếu thiếu chúng sẽ chẳng có mấy cuộc thảo luận, phê bình và bàn luận về sách, điều này sẽ dẫn đến nguy cơ sụt giảm doanh số bán sách.

Dù vậy, đây là điểm mà tôi muốn bàn tới: nếu bây giờ không có cái gọi là thư viện công cộng và không có những nhân vật như Bill Gates đề xuất mở thư viện ở các thành phố và thị tứ trên khắp nước Mỹ (giống như Andrew Carnegie từng làm), chuyện gì sẽ xảy ra?

Tôi đoán đó sẽ là một đòn đáp trả mạnh mẽ của các nhà xuất bản sách. Với tình trạng hiện thời của cuộc tranh luận về tài sản trí tuệ, bạn có thể hình dung ra các nhà xuất bản hiện đại sẵn lòng bán một bản in, rồi để chủ sở hữu bản in đó cho một số lượng không giới hạn người lạ mượn nó không?

Tôi cho là không. Có lẽ họ sẽ đưa ra một thỏa thuận cấp phép: cuốn sách nếu mua thì có giá 20 đô-la, cộng thêm 2 đô-la mỗi năm cho những năm tiếp theo. Tôi chắc rằng còn nhiều kiểu sắp xếp tiềm năng khác. Và tôi cũng chắc chắn không kém rằng, giống như nhiều hệ thống phát triển theo thời gian, hệ thống thư viện cũng là hệ thống mà nếu bây giờ được xây dựng mới từ đầu, nó sẽ không hề giống như hiện tại.

HÃY BỎ BIÊN CHẾ ĐI THÔI (KỂ CẢ BIÊN CHẾ CỦA TÔI)

(SDL).

Nếu từng có thời việc xét biên chế cho các giảng viên kinh tế là hợp lý, thì thời đó chắc chắn đã qua. Điều tương tự cũng có thể đúng với các ngành học khác ở trường đại học và thậm chí có thể còn đúng hơn nữa với các giáo viên phổ thông và trung học.

Vậy biên chế có vai trò gì? Nó làm méo mó nỗ lực của con người, đẩy họ vào cảnh khi mới khởi đầu sự nghiệp thì có động cơ mạnh mẽ nhưng rồi sau này chỉ còn lại động cơ yếu ớt.

Ta có thể hình dung ra một vài mô hình trong đó cấu trúc động cơ này có vẻ hợp lý. Chẳng hạn, một người thường cố gắng học hỏi nhiều thông tin để nâng cao năng lực, nhưng khi người đó đã nắm trong tay kiến thức, kiến thức đó sẽ không bị mai một và nỗ lực chẳng còn là yếu tố quan trọng. Mô hình này có thể là mô tả chính xác cho việc học đi xe đạp, nhưng sẽ là một mô hình tồi tệ trong học thuật.

Từ quan điểm xã hội mà nói, việc động cơ của một người trở nên quá yếu ớt sau khi người đó được vào biên chế có vẻ là chuyện tệ hại. Những nhân viên được vào biên chế chẳng làm gì (hoặc chỉ ít là không làm những việc mà họ được trả lương để làm). Việc đặt ra động cơ mạnh mẽ trước khi có biên chế có lẽ cũng chẳng phải một ý kiến hay bởi ngay cả khi không có biên chế, các giảng viên trẻ vẫn có nhiều lý do để nỗ lực xây dựng cho mình một sự nghiệp vững chắc.

Ý kiến cho rằng chế độ biên chế bảo vệ những học giả đang làm những việc không được ưu ái về mặt chính trị làm tôi thấy thật lố bịch. Mặc dù tôi có thể hình dung ra tình huống xảy ra vấn đề này, song phải cố lắm tôi mới nghĩ ra được những trường hợp thực tế có liên quan. Chế độ biên chế đã hoàn thành tốt việc bảo vệ những học giả “ăn không ngồi rồi” hoặc có chất lượng làm việc kém, nhưng trong kinh tế liệu có thứ gì chất lượng cao mà lại gây tranh cãi tới độ sẽ đẩy một học giả tới chỗ bị sa thải? Và lại, nói cho

cùng, đó chính là mục đích tồn tại của thị trường. Nếu một tổ chức sa thải một học giả với lý do chủ yếu vì họ không thích cách tiếp cận hay hoạt động chính trị của người đó, thì sẽ có những trường khác muốn tuyển học giả đó về. Chẳng hạn, những năm trở lại đây trong ngành kinh tế, có nhiều trường hợp các nhà nghiên cứu tự tạo dữ liệu, biến thủ công quỹ... nhưng sau đó vẫn tìm được những công việc ngon ăn.

Một lợi ích ngầm khác của chế độ biên chế là nó đóng vai trò như một công cụ cam kết để các trường và các viện sa thải những người lười nhàn. Chi phí không sa thải những người trong biên chế sẽ cao hơn so với sa thải nhân viên không có biên chế.

Hãy hình dung một nơi mà bạn quan tâm đến hiệu quả hoạt động, ví dụ như một đội bóng chuyên nghiệp hay một hãng giao dịch tiền tệ. Ở những ngành này, bạn chẳng nghĩ đến việc cho ai vào biên chế. Vậy tại sao chúng ta lại làm vậy trong môi trường học thuật?

Kịch bản hay nhất sẽ là khi tất cả các trường có thể phối hợp gỡ bỏ đồng thời chế độ biên chế. Có thể các trường và các viện sẽ cho những người làm việc yếu kém kia 1-2 năm để chứng minh họ xứng đáng có một suất trong đội ngũ giảng dạy trước khi sa thải họ. Sẽ có những người không làm việc hoặc làm việc không hiệu quả phải nghỉ việc hoặc bị thải hồi. Những nhà kinh tế còn lại của thời biên chế sẽ bắt đầu làm việc chăm chỉ hơn. Tôi cũng đoán rằng lương bổng và tính lưu động của công việc sẽ không thay đổi nhiều.

Nếu tất cả các trường không đồng lòng chấm dứt chế độ biên chế, chuyện gì sẽ xảy ra khi chỉ có một trường quyết định đơn phương gỡ bỏ biên chế? Như tôi thấy thì có vẻ như trường đó sẽ chẳng hề hấn gì. Trường đó hẳn sẽ phải trả thêm lương cho đội ngũ cán bộ giảng dạy để họ ở lại khi không có chính sách bảo đảm dưới dạng biên chế. Dù vậy, một điểm quan trọng là giá trị của biên chế tỷ lệ nghịch với hiệu quả công việc. Nếu trình độ của bạn vượt xa mức chuẩn, bạn gần như chẳng gặp phải rủi ro nào nếu chế độ biên chế bị xóa bỏ. Do đó, những người thật sự giỏi sẽ đòi tăng lương chút ít để bù cho việc không có biên chế, trong khi những người làm

việc kém năng suất sẽ cần nỗ lực hơn nhiều mới có thể tiếp tục ở lại khoa khi biên chế không còn.

Cách này đặc biệt hiệu quả đối với trường đại học vì tất cả những người có năng lực kém cõi đều phải ra đi, những người giỏi giang sẽ ở lại và những người giỏi giang từ các tổ chức khác sẽ muốn gia nhập đội ngũ ở đây để được hưởng mức lương cao hơn ở ngôi trường không biên chế. Nếu Đại học C báo với tôi họ sẽ xóa biên chế của tôi nhưng tăng thêm 15.000 đô-la tiền lương, tôi sẽ sẵn lòng chấp nhận thỏa thuận này. Và tôi chắc chắn nhiều người khác cũng vậy. Bằng cách loại bỏ một thành viên không năng suất trong đội ngũ giảng viên theo biên chế trước kia, trường đại học có thể bù lương cho mười giảng viên khác với khoản tiền tiết kiệm được.

TẠI SAO TIẾP VIÊN HÀNG KHÔNG KHÔNG ĐƯỢC BOA?

(SJD).

Hãy thử nghĩ đến tất cả những người làm dịch vụ thường được boa tiền: người xách hành lý ở khách sạn, tài xế taxi, người phục vụ bàn, những người đóng gói hành lý ở sân bay và đôi khi cả những nhân viên đứng quầy pha chế ở Starbucks. Nhưng tiếp viên hàng không lại là một ngoại lệ. Tại sao lại thế?

Có thể do mọi người nghĩ rằng lương của các tiếp viên hàng không đã khá cao và họ chẳng cần tiền boa. Có thể do mọi người cho rằng họ cũng là một dạng nhân viên làm công ăn lương nào đó và dù sao thì cũng không nên nhận tiền boa. Cũng có thể có quy định về việc họ không được nhận tiền boa. Hoặc có thể đó là do vào cái thời khi hầu hết các tiếp viên hàng không là nữ và hầu hết các hành khách là nam, cùng với cái tiếng có phần bí hiểm (hoặc có thể hoang đường) về những doanh nhân đa tình và những tiếp viên hồ ly tinh, nên việc trao tiền cuối chuyến bay có thể làm dấy lên sự nghi ngờ về việc nữ tiếp viên đó đã làm gì để xứng đáng được boa.

Tuy vậy, tôi vẫn luôn lấy làm lạ về ngoại lệ này. Đặc biệt khi các tiếp viên hàng không phải vất vả phục vụ không biết bao nhiêu người, chạy đi chạy lại tiếp nước, đưa chăn, gối, tai nghe... Tôi biết hầu hết mọi người đều chẳng mấy hài lòng với việc đi máy bay hiện nay và tôi biết thỉnh thoảng cũng có những tiếp viên chẳng mấy thân thiện, nhưng từ kinh nghiệm cá nhân, tôi thấy hầu hết các tiếp viên đều làm tốt công việc của họ dù hoàn cảnh khó khăn.

Điều này không có nghĩa là tôi ủng hộ tăng thêm một kiểu lao động được nhận tiền boa. Nhưng vì gần đây tôi bay khá thường xuyên và thấy các tiếp viên hàng không vất vả ra sao, nên tôi không khỏi ngạc nhiên khi thấy họ không được boa. Chí ít là tôi chưa bao giờ thấy ai boa cho tiếp viên hàng không. Và khi tôi hỏi các tiếp viên hàng không trên năm chuyến bay gần

đây nhất về việc được nhận tiền boa, họ đều trả lời là chưa bao giờ. Phản ứng của họ trước câu hỏi của tôi đi từ chỗ giễu cợt, thách thức đến hy vọng.

Thế nên, tôi nghĩ trên chuyến bay về nhà ngày hôm nay, mình sẽ để lại tiền boa thay vì hỏi câu hỏi này và xem chuyện gì sẽ xảy ra.

Cập nhật: Tôi đã thử và thất bại. “Tiếp viên hàng không không phải là bồi bàn”, tôi đã được bảo như vậy. Họ từ chối quyết liệt đến nỗi tôi thấy mình thật chẳng ra sao vì đã cố dúi tiền vào tay người phụ nữ ấy.

TẠI SAO KHÔI PHỤC CHẾ ĐỘ QUÂN DỊCH LẠI LÀ Ý TƯỞNG TỆ HẠI

(SDL).

Một bài viết rất dài trên tạp chí Time có tựa đề: “Khôi phục chế độ quân dịch: Không phải liều thuốc trị bách bệnh”.

Milton Friedman⁽⁵⁾ chắc sẽ phải đội mồ sống dậy nếu nghe được gợi ý khôi phục chế độ quân dịch này. Nếu vấn đề là không có đủ người trẻ tình nguyện đi chiến đấu ở Iraq, thì sẽ có hai giải pháp hợp lý: 1) rút quân khỏi Iraq; 2) trả cho người lính mức lương tương xứng để họ sẵn sàng đăng ký tòng quân.

Ý kiến cho rằng chế độ quân dịch là một giải pháp hợp lý đúng là một bước thụt lùi, không còn nghi ngờ gì nữa. Trước hết, chế độ này đưa “nhầm” người vào quân đội – những người chẳng hứng thú với đời sống quân ngũ, không được trang bị tốt cho cuộc sống quân ngũ, hay những người coi trọng việc khác. Từ góc độ kinh tế mà nói, mọi lý do trên đều chính đáng cho việc không muốn vào quân ngũ. (Tôi hiểu là còn có nhiều góc nhìn khác, chẳng hạn ý thức trách nhiệm hay nghĩa vụ với đất nước, nhưng nếu một người cảm thấy theo cách này, nó sẽ là yếu tố ảnh hưởng đến hứng thú của người đó đối với đời sống quân ngũ).

Thị trường làm rất tốt việc phân công công việc. Thị trường thực hiện việc này thông qua tiền lương. Do đó, những người lính Mỹ nên được trả một mức lương tương xứng để bù đắp cho những rủi ro mà họ phải đón nhận! Quân dịch về cơ bản là một loại thuế nặng, tập trung, áp lên những người phải đi nghĩa vụ quân sự. Theo lý thuyết kinh tế, đây là một cách hoàn thành mục tiêu cực kỳ kém hiệu quả.

Những người phê bình có thể viện lý do rằng cử đám trẻ có hoàn cảnh kinh tế khó khăn đi vào chỗ chết ở Iraq vốn dĩ là điều không công bằng. Mặc dù tôi không đồng ý với ý kiến cho rằng việc có người sinh ra trong

giàu có, người khác lại lớn lên trong nghèo khó là chuyện bất công, song với sự tồn tại tình trạng chênh lệch thu nhập ở đất nước này, bạn sẽ phải coi nhẹ khả năng ra quyết định của những người đăng ký tòng quân thì mới có thể nói rằng chế độ quân dịch hợp lý hơn chế độ tình nguyện đăng lính. Các nam nữ quân nhân nhập ngũ đang chọn lựa điều có lợi nhất cho mình trong những tùy chọn đặt ra trước mắt họ.

Quân dịch có thể hợp lý khi đóng vai trò như một nỗ lực hạn chế tình trạng bất bình đẳng, nhưng ở một thế giới đầy rẫy sự bất bình đẳng, việc để mọi người chọn lựa con đường của riêng mình sẽ tốt hơn là định cho họ một con đường. Ví dụ hoàn hảo cho điều này là Quân đội Mỹ hiện đang thưởng “nóng” 20 nghìn đô-la cho những ai sẵn sàng lên tàu tham gia khóa huấn luyện cơ bản trong vòng 30 ngày sau khi đăng ký tòng quân (khoản thưởng này có lẽ có liên quan đến việc lần đầu tiên sau một thời gian dài, quân đội đã đạt được mục tiêu tuyển quân tháng).

Thậm chí sẽ còn tốt hơn nữa nếu chính phủ buộc phải trả mức lương tương xứng cho những người lính thời chiến – tức là, nếu mức lương thời chiến cũng do thị trường quyết định và người lính có thể chọn giải ngũ bất cứ khi nào họ muốn, như ở hầu hết các công việc khác. Nếu được như thế, chi phí mà chính phủ phải chịu sẽ tăng vọt và phản ánh chính xác chi phí thật của chiến tranh, dẫn tới việc đánh giá đúng hơn lợi ích mà hành động quân sự mang lại có lớn hơn chi phí hay không.

Những người phê bình có thể viện lý rằng nếu quân đội có thêm nhiều người da trắng giàu có thì chúng ta sẽ chẳng có mặt ở Iraq. Có lẽ điều này đúng, nhưng nó không tự nhiên đồng nghĩa với việc chế độ quân dịch là một ý tưởng hay. Chế độ quân dịch sẽ khiến việc tiến hành chiến tranh kém hiệu quả hơn nhiều, điều này đáng lẽ đồng nghĩa với việc sẽ có ít cuộc chiến hơn. Nhưng cũng có thể nếu bạn tiến hành chiến tranh hiệu quả, cuộc chiến đó xứng đáng được tiến hành – dù nó không đáng bị tiến hành kém hiệu quả. Xin nói rõ, tôi không nói rằng cuộc chiến cụ thể này nhất thiết đáng tiến hành – chỉ là, về lý thuyết mà nói, điều này có thể đúng mà thôi.

Cần nói thêm, hệ thống lính dự bị hiện tại cũng không phải là một ý tưởng hay. Về cơ bản, nó khiến chính phủ phải trả lương quá nhiều cho lính dự bị khi không cần dùng đến họ và trả lương quá thấp trong trường hợp ngược lại. Kiểu bố trí này chuyển tất cả rủi ro từ chính phủ sang lính dự bị. Từ góc độ kinh tế, một kết quả như vậy là không hợp lý bởi các cá nhân không nên hoặc không thích chịu rủi ro. Lý tưởng nhất là ta có một hệ thống trong đó tiền lương cho lính dự bị sẽ thật thấp trong thời bình và đủ cao trong thời chiến, để họ không còn bận tâm đến việc mình có bị gọi tòng quân hay không.

ĐỀ XUẤT HỖ TRỢ DỊCH VỤ Y TẾ QUỐC GIA ANH QUỐC THEO KIỂU KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

(SDL).

Trong chương đầu tiên của cuốn sách *Tư duy như một kẻ lập dị*⁽⁶⁾, chúng tôi có kể lại cuộc gặp gỡ đáng tiếc giữa Dubner và tôi với David Cameron trước khi ông được bầu làm thủ tướng Anh không lâu (chúng tôi đùa Cameron về việc áp dụng cho giao thông những nguyên tắc mà ông chủ trương áp dụng cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe; ta thật không nên đùa với các vị thủ tướng!).

Câu chuyện đó khiến một số người nổi xung, trong số đó có một tay viết blog kinh tế, Noah Smith, đã mắng chúng tôi một trận ra trò và bảo vệ Dịch vụ Y tế Quốc gia Anh quốc (National Health Service – NHS).

Trước hết, tôi xin nói tôi chẳng có gì bài bác NHS, nhưng tôi cũng sẽ là người cuối cùng ủng hộ một hệ thống như thế ở Mỹ. Ai đã nghe tôi nói về chương trình ObamaCare⁽⁷⁾ sẽ biết tôi không phải là người hâm mộ chương trình này. Chưa bao giờ.

Tuy nhiên, chẳng cần cực kỳ thông minh hay cực kỳ mù quáng tin vào thị trường mới nhận ra rằng khi ta không tính phí mọi người thứ gì (bao gồm cả dịch vụ y tế), họ sẽ tiêu dùng quá tay thứ đó. Tôi đảm bảo với bạn rằng nếu những người Mỹ phải bỏ tiền túi ra trả cho mức giá điên rồ theo cách tính phí của các bệnh viện, thì tỷ trọng GDP rót cho dịch vụ y tế sẽ thấp hơn nhiều. Và tất nhiên, điều tương tự cũng đúng ở Anh.

Smith kết thúc bài chỉ trích của mình như sau:

Nhưng tôi không nghĩ Levitt có mô hình nào ở đây. Cái mà anh ta có là một thông điệp giản đơn (“tất cả các thị trường đều giống nhau”) và một niềm tin mạnh mẽ có từ trước trong thông điệp đó.

Chỉ dựa trên những gì được đưa ra trong cuốn *Tư duy như một kẻ lập dị*, Smith có lẽ không biết rằng chúng tôi quả thật có một mô hình cho NHS. Và thực tế, tôi đã đề xuất mô hình đó với đội ngũ của Cameron sau khi ông rời cuộc họp.

Mô hình này cực kỳ đơn giản.

Cứ đến ngày 1 tháng 1 hằng năm, chính phủ Anh sẽ gửi một chi phiếu trị giá 1 nghìn bảng cho mọi công dân Anh. Người Anh có thể làm gì tùy thích với số tiền đó, nhưng nếu khôn ngoan, họ có thể để riêng nó ra nhằm trả cho chi phí y tế thực trả của mình. Trong hệ thống của tôi, các cá nhân buộc phải tự chi trả toàn bộ khi chi phí y tế không quá 2 nghìn bảng và 50% khi chi phí nằm trong khoảng 2 nghìn đến 8 nghìn bảng. Chính phủ sẽ trả toàn bộ chi phí vượt ra ngoài con số 8 nghìn bảng một năm.

Từ phía một công dân mà nói, kịch bản tốt nhất là họ không phải sử dụng dịch vụ y tế, nhờ thế cuối cùng họ sẽ có 1 nghìn bảng còn dư. Xem nào, có đến hơn một nửa người dân Anh sẽ chi tiêu chưa đến 1 nghìn bảng một năm cho dịch vụ y tế. Trường hợp tệ nhất đối với một cá nhân là khi cá nhân đó phải bỏ ra hơn 8 nghìn bảng cho dịch vụ y tế, như vậy, cá nhân đó sẽ âm 4 nghìn bảng (cá nhân đó phải bỏ ra 5 nghìn bảng cho dịch vụ y tế, nhưng khoản tiền này được trừ đi 1 nghìn bảng mà chính phủ đã phát hồi đầu năm).

Nếu quả thực người tiêu dùng nhạy cảm với giá (tức nguyên tắc kinh tế học cơ bản nhất sẽ giữ vai trò chi phối và đường nhu cầu dốc xuống), thì tổng chi tiêu cho dịch vụ y tế sẽ giảm. Trong mô hình mô phỏng mà chúng tôi thực hiện ở Greatest Good, chúng tôi ước tính tổng chi phí cho dịch vụ y tế có thể giảm khoảng 15%. Con số này tương đương với sự sụt giảm gần 20 tỷ bảng Anh. Sự sụt giảm này là nhờ (a) cạnh tranh có thể làm tăng hiệu suất và (b) người tiêu dùng sẽ hạn chế sử dụng những dịch vụ y tế giá trị thấp mà hiện họ đang sử dụng chỉ vì dịch vụ này miễn phí.

Mọi người sẽ vẫn được bảo vệ trước những cơn bạo bệnh.

Giống như bất kỳ chương trình nào khác của chính phủ, mô hình này cũng sẽ có người được và kẻ mất. Phần lớn người Anh sẽ được lợi hơn trong kịch bản mà tôi đưa ra, nhưng những người cần chi tiêu nhiều cho dịch vụ y tế trong một năm cụ thể sẽ chật vật hơn. Đó là vì hệ thống mà tôi đề xuất chỉ cung cấp bảo hiểm một phần – nhờ đó giữ lại động cơ để người tiêu dùng đưa ra những lựa chọn thận trọng. Hệ thống y tế khi đó sẽ giống như các lĩnh vực khác của đời sống. Khi TV hỏng, tôi phải mua một chiếc TV mới. Tôi sẽ chật vật hơn một anh chàng có chiếc TV chẳng hề hấn gì. Khi mái nhà tôi cần thay, chi phí thay thế sẽ rất đắt đỏ và tôi sẽ chật vật hơn so với khi mái nhà không cần thay sửa. Chẳng có điều gì vô luân ở đây; đó chỉ là cách thức vận hành thông thường của thế giới này.

Chắc chắn, đề xuất đơn giản này có thể cải tiến và sửa đổi thêm. Chẳng hạn, có thể khoản tiền mặt phát cho người cao tuổi vào đầu năm nên cao hơn khoản tiền mặt phát cho người trẻ. Có thể số tiền phát cho người bị bệnh mãn tính nên nhiều hơn...

Tôi không biết liệu kiểu kế hoạch này có khả thi về mặt chính trị hay không, nhưng tôi đã thực hiện một dạng bỏ phiếu không chính thức ở khối cử tri Anh Quốc. Mỗi khi đi taxi ở London, tôi đều hỏi anh tài xế xem anh có ủng hộ đề xuất của tôi không. Những người tài xế có thể chỉ lịch sự cho có, nhưng khoảng 75% cho biết họ thích kế hoạch của tôi hơn hệ thống hiện tại.

Có lẽ đã đến lúc làm một cuộc tiếp kiến thủ tướng nữa...

HÌNH THÁI THAY THẾ CHO DÂN CHỦ?

(SDL).

Với việc cuộc bầu cử tổng thống Mỹ đang đến gần, có vẻ như tất cả mọi người đều nghĩ đến chuyện chính trị. Không giống như hầu hết mọi người, các nhà kinh tế thường thờ ơ với chuyện bỏ phiếu. Theo cách nhìn của họ, cơ hội phiếu bầu của một cá nhân có tác động đến kết quả của cuộc bầu cử là vô cùng nhỏ, nên chẳng có nghĩa lý gì khi làm vậy. Hơn nữa, có nhiều hệ luận lý thuyết, nổi tiếng nhất là *Định lý sự bất khả của mũi tên* (Arrow's impossibility theorem), nhấn mạnh đến tính chất khó khăn của việc thiết kế ra những hệ thống chính trị/cơ chế bỏ phiếu có khả năng kết hợp các lựa chọn ưa thích của khối cử tri một cách đáng tin cậy.

Thường thì những khám phá lý thuyết về ưu nhược điểm của hình thái dân chủ kiểu này sẽ chẳng làm tôi hào hứng.

Thế nhưng, mùa hè năm ngoái, Glen Weyl, đồng nghiệp của tôi, đã đề cập đến một ý tưởng bằng những lời lẽ đơn giản và duyên dáng đến độ khiến tôi phải kinh ngạc vì trước đó chẳng có ai nghĩ đến nó. Theo cơ chế bỏ phiếu của Glen, tất cả cử tri đi bầu có thể bỏ bao nhiêu phiếu tùy thích. Tuy nhiên, điểm mấu chốt ở đây là bạn sẽ phải trả tiền cho mỗi lần bỏ phiếu và số tiền phải trả là kết quả bình phương của số phiếu mà bạn bầu. Vì vậy, mỗi phiếu mà bạn bầu thêm sẽ có chi phí cao hơn phiếu bầu trước đó. Để tiện cho cuộc tranh luận, xin giả dụ rằng bạn phải trả 1 đô-la cho phiếu bầu đầu tiên. Khi đó, lần bỏ phiếu thứ hai sẽ có giá 4 đô-la. Lần bỏ phiếu thứ ba sẽ có giá 9 đô-la, lần thứ tư là 16 đô-la và cứ thế. Với 100 phiếu bầu, bạn sẽ mất 10 nghìn đô-la. Vậy nên, bất kể bạn thích một ứng viên nhiều đến mức nào, cuối cùng bạn sẽ vẫn chọn một số lần bỏ phiếu hữu hạn.

Vậy cơ chế bầu bán này có điểm gì đặc biệt? Mọi người rút cuộc sẽ bầu theo tỷ lệ tương ứng với mức độ quan tâm của họ đối với kết quả bầu cử. Hệ thống này không chỉ cho thấy bạn ưu ái ứng viên nào hơn mà còn cho

thấy xu hướng ưu ái đó mạnh đến thế nào. Theo giả định của Glen, hệ thống này đạt được hiệu quả Pareto – hay nói cách khác, không một thành viên xã hội nào có thể trở nên sung túc hơn mà không làm cho một thành viên khác khốn đốn đi.

Lời chỉ trích đầu tiên đối với kiểu cơ chế này có thể là nó thiên vị người giàu. Ở cấp độ nào đó, nó đúng trong mối tương quan với hệ thống hiện tại của chúng ta. Có thể đây không phải là luận điểm được lòng người, nhưng có một điều mà nhà kinh tế có thể đảm bảo, đó là người giàu tiêu dùng mọi thứ nhiều hơn – vậy thì tại sao họ không được tiêu dùng ảnh hưởng chính trị nhiều hơn? Trong hệ thống đóng góp cho chiến dịch tranh cử hiện tại của chúng ta, chẳng có gì phải nghi ngờ về việc người giàu đã sẵn có ảnh hưởng lớn hơn hẳn so với người nghèo. Vì vậy, việc hạn chế chi tiêu cho chiến dịch tranh cử kết hợp với cơ chế bỏ phiếu này có thể còn dân chủ hơn nhiều so với hệ thống hiện tại.

Ý tưởng của Glen cũng có thể vấp phải một chỉ trích khác, đó là nó dẫn tới động cơ mạnh mẽ cho việc gian lận thông qua hình thức mua phiếu bầu. Việc mua những phiếu bầu đầu tiên của nhiều công dân không hứng thú với chuyện bầu cử sẽ rẻ hơn nhiều so với việc trả tiền cho phiếu bầu thứ 100 của tôi. Khi chúng ta áp giá trị đồng tiền vào phiếu bầu, có thể mọi người sẽ nhìn phiếu bầu thông qua lăng kính giao dịch tài chính và sẵn sàng mua bán chúng.

Việc chúng ta đã tiến hành cơ chế “mỗi người một phiếu bầu” quá lâu, tôi cho rằng khả năng chúng ta nhìn thấy ý tưởng của Glen được áp dụng thực tế trong các cuộc bầu cử chính trị quan trọng là rất thấp. Hai nhà kinh tế học khác, Jacob Goeree và Jingjing Zhang, cũng khám phá ý tưởng tương tự với ý tưởng của Glen và thử nghiệm nó trong môi trường phòng thí nghiệm. Nó không chỉ hiệu quả, mà khi được cho lựa chọn giữa kiểu bỏ phiếu thông thường và hệ thống đặt giá này, những người tham gia thường lựa chọn hệ thống đặt giá.

Cơ chế bỏ phiếu này có thể phát huy hiệu quả bất cứ khi nào có nhiều người cố gắng lựa chọn giữa hai phương án thay thế nhau – ví dụ, giữa một

nhóm người đang cố quyết định nên đi xem bộ phim nào hay nên đi ăn ở nhà hàng nào, giữa những người sống cùng nhà đang cố quyết định nên mua chiếc TV nào trong hai chiếc TV... Trong những bối cảnh như vậy, số tiền thu được từ những người bỏ phiếu sẽ được chia đều và sau đó được hoàn trả cho những người tham dự.

Tôi hy vọng sẽ có vài người trong số các bạn hứng thú áp dụng thử kiểu cơ chế bỏ phiếu này. Nếu bạn thử, tôi rất muốn biết kết quả ra sao!

TRẢ THÊM LƯƠNG CHO CHÍNH TRỊ GIA CÓ GIÚP THU HÚT NHỮNG CHÍNH TRỊ GIA GIỎI HƠN KHÔNG?

(SJD).

Mỗi khi bạn nhìn vào một hệ thống chính trị và thấy nó không đạt yêu cầu, trong đầu bạn sẽ xuất hiện một ý nghĩ khó cưỡng: có lẽ chúng ta có những chính trị gia dưới chuẩn bởi công việc này đơn giản là không hấp dẫn đúng người. Và do đó, nếu mạnh tay tăng lương cho các chính trị gia, chúng ta sẽ thu hút được một lớp chính trị gia giỏi giang hơn.

Đây là lý lẽ không được nhiều người ủng hộ vì nhiều lý do, một trong số đó là chính các chính trị gia mới là người phải đi vận động tăng lương cho mình và điều này không khả thi về mặt chính trị (đặc biệt ở những nền kinh tế còn nghèo). Bạn có thể hình dung ra các tit trên báo sẽ được giật thế nào rồi chứ?

Nhưng ý tưởng đó hấp dẫn, đúng không? Bằng cách tăng lương cho các quan chức dân bầu và các quan chức khác trong chính phủ, bạn sẽ (a) cho thấy được tầm quan trọng thực sự của công việc; (b) thu hút được mẫu người tài năng, mà nếu không sẽ bước chân vào những lĩnh vực khác, được trả lương hậu hĩnh hơn; (c) cho phép các chính trị gia tập trung hơn vào nhiệm vụ mà họ đang nắm giữ, thay vì phải lo lắng về thu nhập của mình và (d) khiến các chính trị gia có đủ sức chống chịu trước ảnh hưởng của những món lợi tài chính.

Một số nước đã áp dụng chính sách trả lương cao cho quan chức chính phủ – chẳng hạn như Singapore. Thông tin trên Wikipedia cho biết:

Các bộ trưởng ở Singapore là những chính trị gia được trả lương cao nhất thế giới. Năm 2007, họ được tăng 60% lương, do đó lương của Thủ tướng Lý Hiển Long tăng lên 3,1 triệu đô-la Singapore, cao gấp năm lần mức lương 400 nghìn đô-la Mỹ của Tổng thống Barack Obama. Mặc dù người dân đất nước này lên tiếng phản đối cho rằng

mức lương của chính trị gia cao so với quy mô quản lý đất nước, song chính phủ Singapore đưa ra lập trường vững chắc khẳng định mức tăng như vậy là cần thiết để đảm bảo cho chính phủ “hàng đầu thế giới” của Singapore giữ được hiệu quả thông suốt và không xảy ra tình trạng tham nhũng.

Mặc dù gần đây Singapore có cắt giảm đáng kể tiền lương của các chính trị gia, song mức lương của họ vẫn rất cao.

Nhưng có bất kỳ bằng chứng nào cho thấy việc trả thêm lương cho chính trị gia thực sự nâng cao được chất lượng quản lý hay không? Một nghiên cứu của Claudio Ferraz và Frederico Finan cho rằng cách làm này quả thật giúp nâng cao chất lượng quản lý của các chính quyền đô thị như ở Brazil:

Những phát hiện chính của chúng tôi cho thấy mức lương cao hơn làm gia tăng tính cạnh tranh trong môi trường chính trị và cải thiện chất lượng của các nhà làm luật trên các thước đo học vấn, kiểu nghề nghiệp trước đó và kinh nghiệm chính trị tại nhiệm sở. Ngoài sự chọn lọc tích cực này, chúng tôi cũng thấy rằng lương cũng ảnh hưởng đến hiệu quả làm việc của chính trị gia, điều này nhất quán với phản ứng hành vi khi việc nắm giữ nhiệm sở trở nên có giá trị hơn.

Một nghiên cứu khác, gần đây hơn của Finan, Ernesto Dal Bó và Martin Rossi phát hiện rằng chất lượng công bộc của dân cũng được cải thiện khi họ được trả lương cao hơn, lần này là ở các thành phố của Mexico:

Chúng tôi thấy rằng mức lương cao hơn sẽ thu hút những ứng viên có năng lực hơn xét theo các thước đo IQ, tính cách và xu hướng làm việc trong lĩnh vực công – nói cách khác, chúng tôi không tìm thấy chứng cứ cho thấy những tác động chọn lọc bất lợi lên động lực; lương cao hơn cũng dẫn đến tỷ lệ chấp nhận cao hơn, cho thấy tỷ lệ cơ giãn cung lao động ở khoảng 2 và một mức độ độc quyền mua tương đối⁽⁸⁾. Khoảng cách và các nhược điểm của khu đô thị làm giảm đáng

kế tỷ lệ chấp nhận, nhưng mức lương cao sẽ giúp khé lại khoảng cách tuyển dụng ở những thành phố có mức sống kém hơn.

Tôi không hẳn cho rằng việc tăng lương cho các quan chức chính phủ Mỹ sẽ cải thiện được hệ thống chính trị của đất nước. Nhưng nếu việc đề lương giáo viên thấp hơn mức mà một người có năng lực tương đương có thể kiếm được ở lĩnh vực khác là ý tưởng tồi, thì có thể cũng tệ chẳng kém nếu cứ mong chờ rằng sẽ có đủ chính trị gia và công bộc giỏi đảm nhận những công việc này trong khi họ có thể kiếm được nhiều tiền hơn khi làm công việc khác.

Còn có một ý tưởng cấp tiến hơn nữa mà tôi đã suy nghĩ suốt một thời gian dài. Sẽ thế nào nếu chúng ta tạo động cơ cho chính trị gia bằng những khoản lương hậu hĩnh nếu công việc họ làm tại nhiệm sở thực sự có ích cho xã hội?

Một vấn đề lớn của chính trị là động cơ của chính trị gia thường không ăn nhập với động cơ của cử tri. Các cử tri muốn chính trị gia giải quyết những vấn đề đau đầu, dài hơi: giao thông, y tế, giáo dục, phát triển kinh tế, các vấn đề địa chính trị... Trong khi đó, chính trị gia lại có động cơ mạnh mẽ để hành động vì lợi ích riêng (được bầu, vận động được tiền, củng cố quyền lực...), những mối quan tâm mà hầu hết đều có kết quả ngắn hạn. Vì vậy, dù chúng ta không thích cách các chính trị gia hành động, song họ chỉ đơn giản là đang đáp lại các động cơ mà hệ thống bày ra cho mình.

Nhưng sẽ thế nào nếu thay vì trả cho chính trị gia một mức lương lẹt đẹt, từ đó khuyến khích họ lợi dụng thời gian ngồi ở nhiệm sở để thâm tóm những lợi ích cá nhân có thể đi ngược lại lợi ích tập thể, chúng ta tạo động cơ để họ làm việc chăm chỉ vì lợi ích tập thể?

Tôi sẽ làm việc này như thế nào? Bằng cách cho các chính trị gia những tùy chọn theo kiểu “tùy chọn cổ phiếu”. Nếu một quan chức dân bầu hoặc được chỉ định làm một dự án nhiều năm và dự án mang lại những kết quả tốt cho cộng đồng, ngành giáo dục hay ngành giao thông, hãy viết cho họ một tấm séc hậu hĩnh sau 5 hoặc 10 năm, khi những kết quả này được

chứng nhận. Bạn muốn thế nào hơn: trả cho bộ trưởng giáo dục Mỹ mức lương 200 nghìn đô-la/năm bất kể ông ta có làm được việc gì xứng đáng hay không – hay 10 năm sau viết cho ông ta một tấm séc 5 triệu đô-la nếu nỗ lực của ông ta quả thực giúp tăng điểm kiểm tra của học sinh Mỹ lên 10%.

Tôi đã thử trình bày ý tưởng này với nhiều chính trị gia dân bầu. Họ không nghĩ nó hoàn toàn nhằm nhí, hay chỉ ít họ cũng đủ lịch sự để vờ như không. Gần đây, tôi có cơ hội nói chuyện về ý tưởng này với Thượng nghị sĩ John McCain. Ông chăm chú lắng nghe – gật đầu và mỉm cười một chút. Tôi không tin nổi ông lại thấy hứng thú đến thế. Điều đó khuyến khích tôi tiếp tục thao thao, thật chi tiết. Cuối cùng, ông chìa tay ra bắt tay tôi: “Ý tưởng rành mạch đấy, Steve,” ông nói, “ôm nó xuống mồ may mắn nhé!”

Ông quay người và bước đi, môi vẫn mỉm cười. Tôi chưa bao giờ cảm thấy vui vẻ khi bị cự tuyệt thẳng thừng như vậy. Tôi đoán đó là những gì người ta cần để trở thành một chính trị gia xuất chúng.

CHƯƠNG 2. GIÁ XẺNG CAO! HOAN HÔ! HOAN HÔ!

Nếu có điều gì mà các nhà kinh tế nghĩ rằng mình biết tuốt về nó, thì đó là giá cả. Đối với một nhà kinh tế, cái gì cũng có giá của nó. Người bình thường nghĩ về giá như cái mà ta phải càu nhàu khi đứng trong các cửa tiệm; các nhà kinh tế lại nghĩ về giá như thứ logic tổ chức mọi sự trong thế giới này. Bởi vậy, lẽ dĩ nhiên chúng tôi có nhiều điều để nói về chủ đề này suốt những năm qua.

AI ĐÓ GHÉT TÔI CÓ GIÁ 5 ĐÔ-LA

(SDL).

Có một trang web – một trang xuân ngốc đến độ tôi thấy thật xấu hổ khi quảng bá không công cho nó thế này – tên là www.WhoToHate.com. Ý tưởng cốt lõi của trang web này là bạn sẽ trả cho nó 5 đô-la, viết tên của người bạn ghét và trang web sẽ viết thư gửi người đó thông báo rằng có người ghét họ.

Hôm nay tôi đã nhận được một email ghét bỏ như thế, điều này có nghĩa là có ai đó ghét tôi đến mức sẵn sàng bỏ ra 5 đô-la để tôi nhận được một email như vậy.

Từ góc độ kinh tế mà nói, trang web này đang cung cấp một sản phẩm thú vị. Liệu người chi 5 đô-la kia được lợi lộc gì từ hành động tuyên bố (dù hoàn toàn ẩn danh) sự căm ghét của họ hay không? Hay lợi lộc đến từ nỗi đau (thật sự hoặc tưởng tượng) từ phía người nhận khi người đó phát hiện ra một người ghét mình đến nhường đó?

Đối với người ghét tôi đến mức chủ động thế này, nguồn cơn duy nhất làm họ thỏa lòng sẽ là kênh thứ nhất. Ngày nào tôi cũng thấy vô số kiểu thù ghét xuất hiện trước mặt mình – sự thù ghét dữ dội hơn nhiều so với cái email kỳ quái mà tôi nhận được sau khi ai đó phải bỏ ra 5 đô-la. Thực tế là việc người ghét tôi gọi tôi là Steve Levitt ở California (nơi mà tôi chỉ sống một thời gian rất ngắn khi đến Stanford vài năm trước) chỉ làm tôi phì cười.

Nó khiến tôi suy nghĩ. Có lẽ trang web sẽ đắc lợi nếu để người thù ghét trả trên 5 đô-la. Việc trả 50 đô-la để thể hiện sự thù ghét và chuyển tiếp thông tin đó đến người mà mình ghét có thể thật sự truyền tải được thông điệp thù ghét đó. Dù vậy, có lẽ những người thù ghét sẽ thích gửi 10 tin nhắn 5 đô-la riêng lẻ để tạo ấn tượng rằng ai cũng hơi ghét bạn hơn là tạo ấn tượng có một người cực kỳ ghét bạn.

Điều khiến tôi buồn ở trang web này là đối tượng mà nó có thể thực sự giáng một đòn đau là một cô cậu nhóc vô tội nào đó bị cô lập bởi sự thù ghét của bạn bè. Đối với một người mỗi ngày chỉ nhận được vài email, thì việc nhận được 10 hay 12 email nói rằng có những người vô danh tính nào đó ghét mình thật sự đáng nản.

May sao rõ ràng là không có nhiều người cảm thấy thù ghét ai đến mức muốn bỏ ra 5 đô-la để cho đối phương biết được sự thù ghét đó. Danh sách 10 người bị ghét nhất hiện tại có một số cái tên nổi tiếng (tôi bỏ qua tên của những người tôi chưa bao giờ nghe nói đến vì sợ đó là những cô cậu nhóc vô tội mà tôi đã đề cập). Dưới đây là danh sách những người bị thù ghét với số lượng thù ghét đi kèm:

George Bush (7);

Hillary Clinton (3);

Oprah Winfrey (3);

Gloria Steinem (3);

Barbara Boxer (2).

Vậy là, ngay cả với những người ghét George Bush, cũng chỉ có 7 người sẵn lòng bỏ ra 5 đô-la! Để lọt vào top 10, bạn chỉ cần 2 người ghét mình. Chuyện đó chẳng phải là vấn đề với tôi vì tôi đã đi được nửa chặng rồi.

NẾU HỌC ĐƯỢC CHIÊU CỦA CHUỖI DƯỢC PHẨM WALGREENS, CÁC TAY BÁN MA TÚY ĐÁ SẼ GIÀU TO

(SJD).

Cách đây không lâu, tôi có nói chuyện với một bác sĩ ở Houston, người thuộc mẫu bác sĩ gia đình – kiểu một quý ông đứng tuổi mà bạn chẳng còn gặp nhiều nữa. Tên ông là Cyril Wolf. Ông là người gốc Nam Phi, nhưng ngoài điều đó ra, ông còn khiến tôi có ấn tượng ông là một bác sĩ đa khoa Mỹ thuộc hàng tinh hoa với hàng chục năm tuổi nghề.

Tôi đang hỏi ông đủ thứ – điều gì đã thay đổi công việc của ông những năm gần đây, chương trình y tế có quản lý đã ảnh hưởng đến ông như thế nào... – thì đột nhiên mắt ông vẫn lên lửa giận, hàm ông nghiến chặt và giọng ông lên tông giận dữ. Ông bắt đầu nói về một vấn đề đơn giản nhưng rất hệ trọng công việc của mình: nhiều loại thuốc gốc⁽⁹⁾ vẫn quá đắt đỏ, khiến bệnh nhân của ông không thể mua được. Ông giải thích rằng, nhiều bệnh nhân của ông phải tự bỏ tiền túi ra mua thuốc, thế nhưng thuốc gốc ở những chuỗi cửa hàng dược phẩm như Walgreens, Eckerd và CVS lại có giá cắt cổ.

Thế nên, Wolf bắt đầu ngó nghiêng xung quanh và phát hiện ra hai chuỗi Costco và Sam's Club bán thuốc gốc với giá thấp hơn rất, rất nhiều so với các chuỗi hiệu thuốc khác. Thậm chí, cả khi tính chi phí mua thẻ hội viên của Costco và Sam's Club, sự khác biệt giá giữa các hãng vẫn sẽ khiến ta phải sửng sốt (hẳn nhiên, bạn chẳng cần phải là hội viên của một trong hai hiệu thuốc này mới được mua thuốc của họ, dù vậy nếu là hội viên, bạn sẽ được giảm giá hơn nữa). Đây là mức giá mà Wolf tìm được tại các hiệu thuốc ở Houston cho 90 viên thuốc gốc Prozac:

Walgreens: 117 đô-la;

Eckerd: 115 đô-la;

CVS: 115 đô-la;

Sam's Club: 15 đô-la;

Costco: 12 đô-la.

Tôi không gõ nhầm đâu. Walgreens thực sự đã bán một lọ với giá 117 đô-la trong khi Costco tính giá 12 đô-la.

Ban đầu tôi không tin. Tôi hỏi Wolf, thế quái nào lại có người chịu trả thêm 100 đô-la – có thể là mỗi tháng – để mua thuốc ở Walgreens thay vì Costco?

Ông trả lời: Nếu một người nghỉ hưu đã quen mua thuốc ở Walgreens, ông ấy sẽ vẫn tiếp tục mua thuốc ở đó và ông ấy cho rằng giá thuốc gốc (hoặc có lẽ bất kỳ loại thuốc nào) ở tiệm nào cũng ngang nhau. Tôi đã định viết về chủ đề mất cân bằng thông tin, về sự phân biệt giá và đã thu thập được vài chi tiết liên quan: một bản tin truyền hình ở Houston nói về phát hiện của Wolf, một bản so sánh giá mở rộng của một phóng viên thời sự ở Detroit, một bản khảo sát người tiêu dùng và một báo cáo nghiên cứu về chủ đề này của Thượng nghị sĩ Dianne Feinstein.

Nhưng tôi đã quên bém mọi việc cho đến khi đọc được một bài viết toàn diện trên tờ *Wall Street Journal*, bài viết đã đo lường rất tốt sự chênh lệch giá giữa các chuỗi cửa hàng dược phẩm. Phần lớn giá chênh lệch không dữ dội như ví dụ của Wolf, nhưng vẫn rất lớn. Câu thú vị nhất trong bài viết đó có lẽ là câu:

Sau cuộc gọi của phóng viên, CVS cho biết hãng này sẽ hạ giá thuốc simvastatin [từ 108,99 đô-la] xuống còn 79,99 đô-la, như một phần kết quả của cuộc “phân tích giá hiện thời”.

Vậy đó, nó được gọi là “phân tích giá hiện thời”. Tôi sẽ phải khắc cốt ghi tâm thuật ngữ này vào lần tới khi lũ trẻ nhà tôi bắt gặp tôi đang cố tìm mua một món 2 đô-la trong khi tôi đã hứa mua một món 20 đô-la.

KHÚC GIAO HOAN MUA - BÁN XE MỚI

This is paid content, please buy or subscribe to have full access.

**25 TRIỆU ĐÔ-LA THÌ ĐỪNG HÒNG - NHƯNG 50 TRIỆU
ĐÔ-LA THÌ TÔI SẼ SUY NGHĨ**

This is paid content, please buy or subscribe to have full access.

PEPSI SẼ TRẢ BAO NHIÊU ĐỂ CÓ ĐƯỢC CÔNG THỨC BÍ MẬT CỦA COKE?

This is paid content, please buy or subscribe to have full access.

**CHÚNG TA CÓ THỂ LÀM ƠN BỎ TIỀN XU ĐI ĐƯỢC
KHÔNG?**

This is paid content, please buy or subscribe to have full access.

QUÁI CHIÊU CỦA TỔ CHỨC PLANNED PARENTHOOD⁽¹⁴⁾

(SDL).

Suốt một thời gian dài, phong trào bảo vệ mầm sống đã dần thấu hiểu sâu sắc cách thức mà mọi người phản ứng trước các động cơ. Những người biểu tình đứng phản đối bên ngoài các cơ sở y tế tỏ ra là một chiến lược rất đổi hiệu quả trong việc nâng cao chi phí xã hội và đạo đức của việc phá thai.

Hiện nay, một cơ sở y tế thuộc hệ thống Planned Parenthood ở Philadelphia đã tiến hành một chiến lược đáp trả rất khéo léo, chiến lược này có tên là Đặt tiền biểu tình. Chiến lược này được giải thích như sau:

Mỗi khi những người biểu tình tụ tập bên ngoài trung tâm y tế của chúng tôi trên phố Locust, các bệnh nhân của chúng tôi lại bị họ công kích. Đối với các bệnh nhân, những tấm bảng biểu sinh động kia có ý gây hoang mang và hăm dọa... Tất cả chúng tôi đều bị gọi là kẻ sát nhân, đều phải nghe thuyết giảng về việc chúng tôi đang phạm tội ác và chúng tôi sẽ phải trả “giá đắt” cho hành động của mình.

Chiến lược này [Đặt tiền biểu tình] vận hành như sau: Bạn quyết định số tiền mà bạn muốn đặt cho mỗi người biểu tình (tối thiểu là 10 xu). Khi người biểu tình xuất hiện trên vỉa hè của trung tâm, phòng khám Planned Parenthood Đông Nam Pennsylvania (PPSP) sẽ đếm và ghi lại số người tham gia mỗi ngày... Chúng tôi sẽ đặt một tấm biển phía ngoài trung tâm y tế, ghi lại số tiền bạn đặt sao cho những người biểu tình hoàn toàn ý thức được rằng hành động của họ đang làm lợi cho PPSP. Cuối chiến dịch hai tháng này, chúng tôi sẽ gửi cho bạn bản thông tin cập nhật về các hoạt động biểu tình và một thông báo nhắc bạn về số tiền mà bạn đã đặt.

Tôi đoán các cơ sở nạo phá thai trên khắp cả nước sẽ nhanh chóng áp dụng phương thức này. Điều mà tôi thấy cực khéo ở phương pháp này là cách thức nó biến cơn thịnh nộ, nổi tức giận và bất lực của những người hăng hái bảo vệ quyền lựa chọn [của phụ nữ] đối với người biểu tình trở

thành động cơ tài chính có lợi cho những người ủng hộ quyền lựa chọn và đi ngược lại mong muốn của những người biểu tình. Ngoài ra, tôi nghĩ rằng các khoản đóng góp sẽ cao hơn bởi những người đóng góp tiềm năng lúc này có thể có được niềm vui từ sự hiện diện của những người biểu tình, hoặc chí ít là cảm thấy đỡ khó chịu hơn. Nó tiếp thêm sức mạnh. Mặt khác, nếu tôi là người biểu tình, tôi sẽ chẳng ưa gì cái ý tưởng rằng những gì tôi làm có thể khiến Planned Parenthood thêm vững mạnh và khiến chuyện biểu tình chẳng còn mấy ý nghĩa.

MẤT: 720 TỶ ĐÔ-LA. NẾU TÌM THẤY, XIN TRẢ LẠI. ƯU TIÊN NHẬN TIỀN MẶT

(SDL).

Theo chỉ số giá nhà S&P/Case-Shiller, giá nhà ở Mỹ năm 2007 đã giảm khoảng 6%. Theo tính toán sơ của tôi, điều đó có nghĩa là những người sở hữu nhà đã mất khoảng 720 tỷ đô-la. Con số này tương đương với khoảng 2,4 nghìn đô-la trên mỗi người dân Mỹ và 18 nghìn đô-la cho mỗi chủ sở hữu nhà bình thường.

Tuy nhiên, nếu xét trong mối tương quan với các đợt sụt giá cổ phiếu, số tiền 720 tỷ đô-la mất đi trong một năm này có vẻ chẳng lớn lắm. Tổng số vốn hóa thị trường của tất cả các thị trường cổ phiếu ở Mỹ có tương đương với tổng giá trị thị trường nhà ở (đâu đó trong khoảng 10 đến 20 nghìn tỷ đô-la). Trong một tuần của tháng 10 năm 1987, thị trường chứng khoán Mỹ đã mất hơn 30% giá trị. Con số 720 tỷ đô-la cũng bằng xấp xỉ số tiền mà chính phủ Mỹ đã chi cho cuộc chiến ở Iraq trong mấy năm đầu. Nếu là người có nhà, bạn sẽ cảm thấy tệ như thế nào về điều này? Đáng ra bạn phải cảm thấy rất tệ, nhưng tôi đoán bạn sẽ cảm thấy tệ hơn nhiều với kịch bản sau: giá nhà năm ngoái không hề giảm, nhưng một ngày bạn rút 18 nghìn đô-la ra khỏi ngân hàng để trả tiền mua một chiếc xe mới và ai đó trộm mất chiếc ví có 18 nghìn đô-la trong đó. Cuối ngày, tài sản của bạn trong cả hai trường hợp đều như nhau (bạn bị mất 18 nghìn đô-la do giá nhà bị khấu hao hoặc do bị mất tiền), nhưng có một tổn thất tồi tệ về mặt tâm lý hơn nhiều so với tổn thất kia.

Có rất nhiều lý do có thể giải thích cho việc tại sao việc mất tiền cho một tài sản như ngôi nhà chẳng mấy đau đớn. Trước tiên, tổn thất đó không hữu hình bởi chẳng ai thực sự biết ngôi nhà của mình đáng giá bao nhiêu. Thứ hai, người ta sẽ ít đau đớn khi tất cả những người khác cũng bị mất giá nhà như mình (tôi từng nghe một người rất giàu nói rằng ông ta chẳng quan tâm đến sự giàu có tuyệt đối của mình, mà chỉ quan tâm xem thứ hạng của ông

trong danh sách những người giàu nhất trên Forbes là bao nhiêu). Thứ ba, bạn thật ra chẳng thể trách mình khi giá nhà giảm, nhưng bạn có thể cân nhắc lại về quyết định mang theo 18 nghìn đô-la tiền mặt theo người. Thứ tư, việc một tên trộm lấy được tiền của bạn sẽ khiến mọi việc tồi tệ hơn so với việc số tiền đó tự dưng bốc hơi, như khi giá nhà giảm. Và có lẽ cũng còn có nhiều lý do khác nữa. Khái quát hơn, nhà kinh tế Richard Thaler đã đưa ra cụm từ “tài khoản tâm trí” để mô tả cách thức mà theo đó mọi người dường như coi những tài sản khác là không thể thay thế được, dù về nguyên tắc có vẻ đáng ra chúng nên như thế.

Mặc dù những người bạn là chuyên gia kinh tế của tôi thường chế nhạo tôi về chuyện này, song tôi chắc chắn có sử dụng tài khoản tâm trí cho mình. Đối với tôi, 1 đô-la ăn được khi chơi bài có ý nghĩa hơn nhiều so với 1 đô-la kiếm được khi thị trường chứng khoán lên giá. Và tương tự, 1 đô-la mất đi khi chơi bài cũng đau đớn hơn nhiều.

Ngay cả những người phủ nhận ảnh hưởng của tài khoản tâm trí cũng thường là nạn nhân của những tài khoản này. Tôi có một người bạn thuộc nhóm này, anh thắng độ lớn trong một trận NFL⁽¹⁵⁾ (so với những khoản cược thông thường của anh, nhưng chẳng đáng là bao so với khối tài sản mà anh nắm giữ), rồi ngày hôm sau anh xúc tiến mua ngay một ổ đĩa mới đắt đỏ.

Tất cả những điều này có ý nghĩa như thế nào đối với giá nhà? Chà, nếu giá nhà bắt đầu tăng trở lại, người ta sẽ vui hơn nhiều nếu số tiền tăng lên ấy xuất hiện dưới dạng những gói tiền mặt nhỏ rơi trước cửa nhà kèm theo tờ báo sáng thay vì giá nhà tăng. Tôi cho rằng tất cả những người trả xong khoản nợ mua nhà đã khám phá ra điều này từ rất, rất lâu rồi.

CA SĨ HÁT NHẠC POP NGƯỜI CANADA GIỐNG NGƯỜI BÁN NHÃN NHƯ THẾ NÀO?

(SJD).

Khá giống Paul Feldman, nhà kinh tế trở thành người bán nhẵn mà chúng tôi nhắc đến trong cuốn *Kinh tế học hài hước*, ca sĩ-nhạc sĩ Jane Siberry đã quyết định bán sản phẩm của mình cho công chúng qua một kế hoạch thanh toán dựa trên hệ thống tôn vinh. Cô cho người hâm mộ mình bốn lựa chọn:

1. Miễn phí (quà tặng từ Jane);
2. Tự quyết (thanh toán ngay bây giờ);
3. Tự quyết (thanh toán sau để bạn thực sự hiểu rõ quyết định của mình);
4. Tiêu chuẩn (mức giá hiện tại của ngày hôm nay là khoảng 0,99 đô-la).

Sau đó, một cách khéo léo, cô đăng các con số thống kê về tỷ lệ thanh toán tính tới thời điểm hiện tại:

% Nhận quà từ Jane: 17%;

% Thanh toán bằng việc tự quyết mức giá: 37%;

% Trả sau: 46%;

Mức giá trung bình trên mỗi bài hát: 1,14 đô-la

% Trả dưới mức đề nghị: 8%;

% Trả ở mức đề nghị: 79%;

% Trả trên mức đề nghị: 14%.

Khéo léo hơn nữa, Siberry đăng tỷ lệ thanh toán trung bình cho mỗi bài hát khi bạn kéo tùy chọn thanh toán từ thực đơn thả xuống – một cách khác

để nhắc nhở rằng: “Này, thích thì cứ lấy cặp bản nhạc này đi, nhưng đây là cách người khác đã hành xử trong thời gian gần đây đấy.”

Có vẻ như Siberry hiểu rất rõ sức mạnh của động cơ. Điều này cho phép ít nhất hai điều thú vị xảy ra: mọi người tự quyết định trả bao nhiêu sau khi họ nghe nhạc và thấy được nó giá trị như thế nào với họ (có vẻ như mọi người thường trả nhiều nhất cho bài hát khi chọn tùy chọn này); và nó sử dụng kế hoạch định giá theo biến mà các nhà kinh tế học rất ưa thích, đặt kế hoạch này vào tay người tiêu dùng chứ không phải người bán hàng.

Tôi nghĩ các công ty thu đĩa sẽ cần nhiều bằng chứng thuyết phục hơn nữa trước khi họ sẵn lòng thử mô hình này trên quy mô lớn. Có lẽ những người hâm mộ Jane Siberry và truy cập vào trang web của cô để nghe là những người có khả năng tự quyết cao và nhiệt tình hơn nhiều so với những người tải nhạc thông thường. Nhưng với việc các công ty ghi đĩa đang lâm vào cảnh tuyệt vọng, tôi sẽ chẳng ngạc nhiên nếu thấy thêm những kế hoạch thanh toán thế này trong tương lai.

Hai ngày sau...

JANE SIBERRY PHẢN PHÁO

(SJD).

Rõ ràng là Jane Siberry không chút cảm kích những người thu hút sự chú ý cho trang web của cô, nơi cho phép mọi người trả tiền khi họ muốn tải nhạc của Siberry. Tôi thích ý tưởng và đã viết blog về nó. Nhưng đây là những gì Siberry viết trên MySpace⁽¹⁶⁾ của cô hôm nay:

Chính sách “tự định giá” của cửa hàng một lần nữa lại được chú ý, trang Freakonomics đã có một bài; ABC News thì email. Tôi không muốn bị chú ý. Tôi nghĩ tôi sẽ thay đổi chính sách định giá thành “mọi người có thể trả tôi bao nhiêu tùy thích, nhưng đừng mong tôi sẽ để mọi người nghe”.

Ái chà! Xin lỗi nhé, cô Siberry. Có vẻ như chúng tôi có quan hệ không mấy tốt đẹp với các ca sĩ nhạc pop – có ai còn nhớ Levitt từng tuyên bố rằng Thomas Dolby sắp ra đĩa nhạc mới, và tuyên bố đó hóa ra đã sai toàn tập không?

Tôi đoán là chúng tôi nên từ bỏ các ca sĩ nhạc pop và cứ bám lấy mấy tay buôn bán ma túy đá, các đại lý môi giới bất động sản và những kẻ cờ bạc bịp thì hơn.

CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN SẴN LÒNG ĐÓNG BAO NHIÊU TIỀN THUẾ?

(SJD).

Đường cong Laffer là khái niệm duy nhất cố gắng giải thích mức thuế suất mà tại đó doanh thu từ thuế sẽ giảm vì người có thu nhập hoặc sẽ chuyển đi nơi khác, hoặc quyết định kiếm ít hơn (hoặc theo tôi đoán, khai gian thêm). Nếu tôi là một học giả về thuế quan tâm đến khái niệm này, tôi sẽ xem xét thật kỹ hành vi hiện tại của các vận động viên chuyên nghiệp hàng đầu thế giới. Đấm bốc là môn thể thao đặc biệt thú vị vì nó cho phép người thượng đài chọn lựa địa điểm thi đấu. Nếu bạn là một golf thủ hoặc một vận động viên tennis chuyên nghiệp, bạn có thể bỏ qua một sự kiện thể thao nhất định vì chuyện thuế má, nhưng thường thì bạn sẽ chơi bất cứ khi nào có sự kiện diễn ra. Trong khi đó, một tay đấm bốc hàng đầu có thể chọn thi đấu ở nơi lợi lộc nhất cho mình.

Đó là lý do thật thú vị khi đọc tin Manny Pacquiao có thể sẽ chẳng bao giờ đấu ở New York – với lý do chủ yếu, theo lời của nhà bảo trợ Bob Arum, là vì mức thuế mà anh này sẽ phải trả ở đây. Bài báo trên tờ *Wall Street Journal* viết:

Manny Pacquiao đã giành chiến thắng trong các trận đấu ở California, Tennessee và Nevada, đó là chưa kể Nhật Bản và Philippines, quê hương anh. Nhưng khi Pacquiao ở New York tuần này để quảng bá cho trận đấu sắp tới – trận so găng vào tháng 11 ở Macau với Brandon Rios – đội hỗ trợ Pacquiao cho biết Trung tâm Barclays và The Garden sẽ là hai địa điểm mà anh này không thi đấu vì nếu đấu, Pacquiao sẽ phải trả thêm tiền thuế bang ngoài tiền thuế liên bang. “Anh ấy có mất trí [mới làm thế],” Bob Arum, người bảo trợ cho Pacquiao nói.

Trong một bài báo trên tờ *L.A. Times*, Arum cho biết, Pacquiao có thể không bao giờ thi đấu ở bất kỳ địa điểm nào trên nước Mỹ nữa:

“Khi thi đấu bên ngoài đất nước này, như trận so găng với Rios, Manny không phải trả thuế ở Mỹ nữa – ở đây, mức thuế đối với một vận động viên nước ngoài là 40%.”

“Nếu kiểu đóng thuế theo số lượt xem này và những thứ khác diễn ra đúng như những gì chúng ta nghĩ, tôi không thể hình dung nổi chuyện Pacquiao sẽ đấu lại ở Mỹ.”

Tất nhiên, bên cạnh thuế, còn có những yếu tố khác – chẳng hạn cá độ là một trong những lý do lớn khiến Macau trở thành trung tâm đấm bốc tầm cỡ. Nhưng bất kể bạn nghĩ thế nào về đường cong Laffer, thật khó bỏ qua sự chênh lệch về thuế suất trên thế giới, đặc biệt là đối với những vận động viên có khả năng kiếm được những khoản kếch xù trong một khoảng thời gian ngắn.

Tháng 1, tay golf Phil Mickelson nói anh sẽ phải thực hiện một số thay đổi quyết liệt để đối phó với mức thuế cao của liên bang và bang California (nơi anh sinh sống). “Nếu bạn cộng tổng tiền thuế liên bang và nhìn vào tiền bảo hiểm tàn tật, bảo hiểm thất nghiệp, thuế an sinh xã hội rồi thuế bang, mức thuế của tôi sẽ vào khoảng 62-63%,” anh cho biết.

Phần giải thích kế toán của anh đang bị gây khó dễ và Mickelson, một trong những golf thủ được yêu mến nhất, bị “cảnh cáo” vì công khai thể hiện sự bất mãn của mình về chuyện thuế má. Vậy nên, tháng trước, khi thắng những giải đấu liên tiếp ở Scotland (Giải Scotland mở rộng và giải Vô địch mở rộng), anh chỉ im lặng. Tuy nhiên, truyền thông đã lên tiếng thay cho anh. Trên Forbes, Kurt Badenhausen đã viết một bài (rất hay) về hóa đơn thuế của Mickelson ở Anh, ước tính anh đã trả tổng cộng khoảng 61% thuế trên số thu nhập gần 2,2 triệu đô-la. Và Badenhausen đã chỉ ra vấn đề thú vị này:

Nhưng đó không phải là tất cả. Nước Anh sẽ đánh thuế cả phần thu nhập quảng cáo trong thời gian 2 tuần mà Phil ở Scotland. Nước này cũng sẽ đánh thuế mọi khoản thưởng mà anh nhận được khi thắng cũng như phần thưởng thứ hạng mà anh sẽ nhận được vào cuối năm, tất cả vào khoảng 45%...

Anh Quốc là một trong số ít quốc gia thu thuế thu nhập quảng cáo của những vận động viên không phải là công dân Anh nhưng lại thi đấu ở Anh (Mỹ cũng vậy). Quy định này đã khiến ngôi sao điền kinh Usain Bolt không thi đấu ở Anh từ năm 2009, ngoài Thế vận hội mùa hè 2012 khi thuế được miễn theo điều kiện đăng cai Thế vận hội. Rafael Nadal của Tây Ban Nha cũng để chính sách đánh thuế của Anh Quốc quyết định lịch thi đấu tennis của mình.

Và xin đừng quên Mick Jagger⁽¹⁷⁾, một trong những “vận động viên” có sức bền vĩ đại nhất, nhiều năm trước đã phải chạy khỏi Anh vì những vấn đề liên quan đến thuế má.

ĐỊNH GIÁ CÁNH GÀ

(SDL).

Hôm rồi, tôi dừng lại trước tiệm gà rán Harold's Chicken Shack gần nhà. Tiệm này có một lớp kính chống đạn phân cách nhân viên và khách hàng. Harold's sẽ chỉ làm gà khi bạn gọi món, vì vậy tôi có 5-10 phút ngồi không trong khi chờ đồ ăn.

Một trong những món có trong thực đơn là phần ăn tối cánh gà. Với mỗi phần ăn, bạn sẽ được một phần khoai tây và xà lách.

Phần ăn hai cánh có giá 3,03 đô-la. Phần ăn ba cánh có giá 4,50 đô-la.

Điểm khác biệt duy nhất giữa hai phần ăn này là một chiếc cánh gà, như vậy chiếc cánh gà đó khiến khách hàng mất thêm 1,47 đô-la. Tôi nghĩ điều này thật thú vị, bởi nếu hai chiếc cánh gà đầu tiên, có giá là 1,47 đô-la mỗi chiếc, thì khi đó mức giá ngầm định của phần khoai tây và xà lách sẽ là 9 xu. Vậy nên, có vẻ như Harold's đang ngầm tính giá chiếc cánh gà thứ ba cao hơn hai chiếc cánh gà đầu tiên, điều này thật lạ vì các hãng thường chiết khấu theo số lượng. Tôi tiếp tục đọc thực đơn:

Phần ăn hai cánh 3,03 đô-la

Phần ăn ba cánh 4,50 đô-la.

Phần ăn bốn cánh 5,40 đô-la.

Phần ăn năm cánh 5,95 đô-la.

Giá của phần ăn bốn và năm cánh phù hợp hơn với cách định giá thường thấy của các hãng.

Vậy bạn nghĩ Harold's tính giá bao nhiêu cho một phần ăn sáu cánh?

7 đô-la.

Đây đúng là điều quái lạ nhất. Khi nhìn thấy những điều phi lý, dân kinh tế chúng tôi không thể không nghĩ đến một câu chuyện có thể lý giải cho hành vi có vẻ quá đỗi lạ lùng. Lẽ nào Harold's định giá phần ăn sáu cánh

cao vì lo lắng về tình trạng béo phì? Không thể nào, vì tất cả mọi món trên thực đơn đều là đồ chiên. Có phải chiếc cánh thứ sáu đặc biệt to hay thơm ngon hơn? Hay nhu cầu của những người gọi sáu cánh kém co giãn hơn⁽¹⁸⁾?

Có lẽ ta có thể tìm thấy một vài manh mối trong cách định giá các món khác. Cá rán được bán đúng kiểu gà rán, cũng với khoai tây chiên và xà lách. Phần ăn với cá được tính giá như sau:

Phần hai miếng: 3,58 đô-la

Phần ba miếng: 4,69 đô-la

Phần bốn miếng: 6,45 đô-la.

Vậy là bạn sẽ mua được miếng cá thứ ba với giá rẻ, nhưng họ sẽ “chặt chém” bạn ở miếng thứ tư. Điều này rõ ràng cho thấy trong tư duy của Harold’s có một logic nào đó cho kiểu định giá này.

Dù vậy, cuối cùng thì tôi đoán rằng chính người định ra những mức giá này cũng khá bối rối. Có một điều tôi nhận ra khi có cơ hội làm việc nhiều hơn với các doanh nghiệp, là họ hoàn toàn xa lạ với những yếu tố tự động tối đa hóa lợi nhuận lý tưởng của thuyết kinh tế. Sự bối rối lan rộng khắp các doanh nghiệp. Nói cho cùng, doanh nghiệp được hợp thành từ con người và nếu hầu hết thời gian con người luôn bị kinh tế học làm cho rối tung thì tại sao điều đó lại không thể hiện ở các doanh nghiệp chứ?

VÌ SAO KIWI LẠI RẺ?

(SJD).

Gần đây tôi ăn rất nhiều kiwi (có thể bạn cũng biết chúng còn được gọi là quả lý gai Trung Quốc). Ở cửa hàng bán đồ ăn ngon chỗ góc phố gần nhà tôi tại khu Tây Manhattan, tôi có thể mua ba quả với giá 1 đô-la. Chúng rất ngon. Nếu những cái nhãn không nói điều thì chúng có xuất xứ từ New Zealand. Với giá 33 xu một quả, một quả kiwi New Zealand có giá chưa bằng giá cước phí gửi thư từ chỗ tôi sang khu Đông Manhattan. Làm sao chi phí trồng, hái, đóng gói và vận chuyển một quả kiwi đi khắp thế giới lại thấp đến vậy?

Vấn đề trái cây càng thêm phức tạp khi tôi có thể mua một quả chuối nhập khẩu và một quả kiwi với giá gần bằng một quả táo được trồng đâu đó ngay phía bắc bang New York. Bởi vậy, tôi đã viết thư cho Will Masters, một nhà kinh tế nông nghiệp ở Tufts và là đồng biên tập tạp chí *Agricultural Economics*.

Hầu hết các nhà kinh tế học đều trả lời những câu hỏi như vậy bằng thơ và Will chẳng phải ngoại lệ:

Cung chết tiệt và cầu cũng chết tiệt:

Heo quá rẻ mà giá thịt quá cao?

Lúa bán tháo, mà bột mì quá đắt,

Kẻ xấu xa là sức mạnh thị trường.

Sự độc quyền luôn làm ta lo lắng,

Cũng giống như Dịch vụ Bưu chính Mỹ:

Họ có thể đưa ra cái giá hời,

Nhưng có ai là người kiểm soát họ?

Người trung gian bao đời nay mang tiếng,

Cho mỗi khi lạm phát nổ ra,

Lời giải thích rõ ràng hơn đã có,
Từ Hyde Park, đó là những chuyên gia.

Những góc nhìn hiện đại từ trường Booth,
Cho ta biết thêm sự thật một chút,
Thầy Levitt cùng với thầy John List
Dạy ta thành nhà kinh tế quái chiêu.

Nào ta hãy để dữ liệu lên tiếng,
Không cần biết ngài Friedman nói gì
Giá rau thế nào? Giá củ quả ra sao?
Hãy lần theo động lực của thị trường.

Như cái đuôi lại muốn vẫy cái đầu⁽¹⁹⁾,
Tư duy cận biên khiến nhiều điều sáng tỏ:
Kẻ bán, người mua, nhà giao dịch,
Cùng tương tác và giá cả sinh ra.

Quả kiwi, ba mươi ba xu một quả,
Đơn giản vì chẳng ai thèm cấm cản,
Các trang trại và cửa hàng New York,
Cứ nhập về và bán thật nhiều thêm.

Bạn tôi ơi, ngược lại là quả táo;
Bởi lý do, được sáng tỏ dưới đây:
Dân thành thị không thích việc thu hái,
Giảm chi phí, người nhập cư sẽ làm.

Trái chuối kia lại là câu chuyện khác,
Chẳng có hạt, nhờ lai tạo bao đời,
Thu hoạch rẻ, mà vận chuyển cũng rẻ
Ai quan tâm lương bèo bọt công nhân?

Nhờ phương pháp sản xuất cho mỗi mùa,
Trồng ở đâu và chuyên chở ra sao,
Thỏa nhu cầu mà không tốn là bao,
Dù chi phí khác cứ tăng ngày càng sốc.

Người mua hàng cũng quan trọng chẳng kém,
Vớ vẫn như chai dầu gội cao cấp,
Mà giá chẳng thấy giảm bao giờ,
Trả càng cao, thì giá trị càng cao.

Hành động thế nào, thì hành vi thế đó,
Có những thứ đơn giản “chỉ là vì”,
Cũng giống như bí ẩn của cuộc đời,
Một thói quen bắt nguồn từ lịch sử.

Dù thế nào, giá là cuộc cạnh tranh,
Cùng thuế má chính trị gia đã đặt,
Quyết định liệu chúng ta có được thấy,
Những quả kiwi rẻ tuyệt vời kia.

Hoan hô!

PETE ROSE ĐÃ DẠY CHÚNG TA MỘT BÀI KINH TẾ HỌC CƠ BẢN NHƯ THẾ NÀO?

(SDL).

Cách đây vài năm, Pete Rose đã ký lên một loạt quả bóng chày với câu đề tặng “Xin lỗi tôi đã tham gia cá độ”. Theo tin tức truyền thông, anh tặng những quả bóng này cho bạn bè và không bao giờ có ý định làm chúng để bán kiếm lời.

Tuy nhiên, một người được tặng bóng đã quyết định đem đấu giá 30 quả bóng này. Có suy đoán cho rằng họ sẽ bán được hàng nghìn đô-la.

Đúng lúc đó, Rose ra mặt và tặng cho chúng ta một bài cơ bản về kinh tế: miễn là có những mặt hàng thay thế, giá sẽ không quá cao. Khi nghe nói những quả bóng kia được đem ra đấu giá, Rose chào bán những quả bóng với dòng đề tặng tương tự với giá chỉ 299 đô-la trên trang web của mình, phá hỏng thị trường của những quả bóng sắp được đem ra đấu giá. Đúng là những quả bóng mới được ký không phải là những món hàng thay thế hoàn hảo, bởi người sưu tập vẫn có thể tuyên bố rằng mình đang giữ 1 trong 30 quả bóng gốc.

Vì lý do đó, ta sẽ không mong giá của những quả bóng cũ kia sẽ giảm một mạch xuống còn 299 đô-la. Thực tế là cuộc đấu giá đã bị hủy, nhưng những quả bóng vẫn được bán cho những người chủ mới với giá 1 nghìn đô-la mỗi quả.

GIÁ MÀ THƯỢNG ĐẾ ĐƯỢC DOANH NGHIỆP BẢO TRỢ

(SJD).

Trong sách *Sáng thế ký*⁽²⁰⁾, khi thế giới được tạo ra, không biết Thượng Đế sẽ giàu có đến độ nào nếu bán quyền đặt tên cho cỏ cây, muông thú và khoáng sản?

Trong khi Thượng Đế phải làm việc quần quật suốt thời những doanh nghiệp bảo trợ chưa xuất hiện, thì Chicago White Sox⁽²¹⁾ lại may mắn hơn nhiều. Mới đây, đội này vừa tuyên bố rằng trong ba mùa giải tiếp theo, các trận đấu của đội trên sân nhà vào các buổi tối sẽ bắt đầu vào lúc 7 giờ 11 phút thay vì 7 giờ 5 phút hoặc 7 giờ 35 phút như thường lệ. Bởi 7-Eleven, chuỗi cửa hàng tiện lợi, đã trả đội 500 nghìn đô-la để làm thế.

Gần đây, tôi để ý thấy có nhiều quảng cáo xuất hiện ở những nơi không thể ngờ đến: chẳng hạn được dán tem trên trứng hoặc in trên túi nôn máy bay. Tuy nhiên, tôi phải thừa nhận rằng có điều gì đó đặc biệt sáng tạo ở việc đóng dấu giá trị lên thời gian, đặc biệt là khi bạn có thể nắm lấy giá trị đó vì lợi ích của riêng mình.

Có thể ngày mai tôi sẽ viết thêm về điều này.

CƠ TRƯỞNG SULLENBERGER ĐỊNH NÓI GÌ (NHƯNG LẠI QUÁ LỊCH SỰ NÊN KHÔNG NÓI RA)

(Bài viết của “Cơ trưởng Steve”).

Cơ trưởng Steve là một phi công dày dạn kinh nghiệm bay quốc tế, anh làm việc cho một hãng hàng không lớn của Mỹ và là một người bạn của blog Freakonomics (vì những gì anh viết khá nhạy cảm, nên anh muốn để ẩn danh). Bài viết này được xuất bản ngày 24 tháng 6 năm 2009, sáu tháng sau “Phép màu trên sông Hudson”, đó là sự kiện cơ trưởng Chesley Sullenberger đã hạ cánh an toàn chiếc A320-200 xuống sông Hudson. Trước đó, sau khi cất cánh khỏi sân bay LaGuardia ở New York không lâu, cả hai động cơ của máy bay đều bị lũ chim phá hỏng.

Sau khi đọc một số đoạn trích các bài phát biểu khác nhau của cơ trưởng Sullenberger, đặc biệt là những bài phát biểu cách đây vài tuần trước Ủy ban An toàn Vận tải Quốc gia, tôi muốn bổ sung thêm bài xã luận của mình.

Cơ trưởng Sullenberger lúc nào cũng là người bật thiệp. Anh không nhỏ nhen, đạo đức giả hay tự cao tự đại. Tuy nhiên, anh giống như hầu hết những cơ trưởng mà tôi biết, và nói chung, hầu hết phi công mà tôi biết. Tại sao lại vậy? [Đó là vì] Anh chẳng cần phải sống khác đi. Khi có người làm được những gì mà anh và vô số những người như anh đã làm được, tại sao phải lấy thế làm kiêu hãnh?

Trong bài phát biểu, Sullenberger ngụ ý rằng những gì anh làm khi thực hiện vai trò “cơ trưởng” trên chuyến bay 1549 của US Airways chỉ đơn giản là công việc của anh. Anh thể hiện điều đó thành thực và chính xác hết mức có thể: “Xin đừng làm gì âm ỉ hay vỗ tay tán dương, tôi chỉ làm phận sự của mình.” Thế nhưng, trong một số bài phát biểu của mình, anh cũng bóng gió rằng, anh phải mất hàng năm, thậm chí hàng chục năm trời, để chuẩn bị cho một “sự kiện để đời” – điều khiển máy bay hạ cánh an toàn và êm xuôi xuống sông Hudson.

Điều mà anh không nói ra là: Chúng tôi, những phi công, đang phải đối mặt với một cuộc chiến có nguy cơ sẽ thua ở phòng PR. Các bạn tin rằng chúng tôi kiếm được lương khủng và được đối đãi như ông hoàng? Đó chỉ là chuyện giả tưởng thôi. Tại sao chúng tôi lại thua cuộc chiến này trong thời gian lâu đến thế? Đơn giản thôi. Bởi hầu hết chúng tôi đều giống “Sully”; chúng tôi không muốn được vỗ tay hay làm ồn ã vì đã thực hiện công việc mà chúng tôi được huấn luyện để làm. Tuy nhiên, chúng tôi thật sự thấy rằng chúng tôi nên được trả lương tương xứng với những gì chúng tôi đã thực hiện để làm được công việc này và những gì chúng tôi tiếp tục làm mỗi ngày để duy trì nó. Phản ứng của cuộc tấn công phi công sắp lên đến đỉnh điểm.

Những hãng hàng không khu vực, như Colgan Airlines với chuyến bay Buffalo [chuyến bay đã gặp nạn và làm tất cả 49 người thiệt mạng], thường tuyển những phi công ra giá thấp nhất. Tôi chẳng có ý xúc phạm gì họ nhưng đây không phải là chuyện cá nhân. Chính hệ thống là thứ có lỗi.

Bài học cơ bản về lịch sử hàng không là: cho đến tận giữa thập niên 1980, một phi công trẻ đầu quân cho một hãng hàng không lớn thường sẽ trở thành kỹ sư chuyển bay (flight engineer – FE), rồi dành vài năm sau đó quản lý các hệ thống trên những chiếc máy bay thế hệ cũ. Nhưng chính nhờ vậy mà người phi công sẽ học được mọi thứ. Những “phi công” mới này thường ngồi ghế FE và làm phận sự của mình, đồng thời quan sát “phi công” điều khiển bay ngày này qua ngày khác.

FE học hỏi được từ các phi công dày dặn kinh nghiệm về thực tế lái và hạ cánh xuống các sân bay O’Hares và LaGuardia. Họ học cách ra quyết định, ủy quyền và “quyền hạn tối thượng của cơ trưởng” thực tế theo quy định của luật. Khi cơ hội thăng tiến đến, họ sẽ trở thành cơ phó. Nhiệm vụ của cơ phó là hỗ trợ cơ trưởng khi bay; nhưng ngay cả trong thời gian làm nhiệm vụ cơ phó, họ vẫn có được sự xa xỉ là có các FE theo dõi họ – nói cách khác, họ được học thêm nữa. Khái niệm phi hành đoàn ba người này được coi như một tầng bảo vệ bổ sung; hiện nay nó chỉ còn là ký ức đẹp

trên thị trường nội địa, nhưng lại được sử dụng chủ yếu trong các chuyến bay quốc tế.

Mọi chuyện đã thay đổi. Ngày nay, các chuyến bay nội địa đang được chuyển cho các hãng hàng không khu vực như Colgan, American Eagle, Comair và Mesa thực hiện. Đội bay của những hãng này gồm các phi công non kinh nghiệm nhất, đặt giá thấp nhất và lại bay trong những môi trường khắc nghiệt nhất. Ban quản lý các hãng hàng không thường nói rằng cách làm này hiệu quả và đây là kiểu bay thông thường. Tôi xin đánh cược cho điều ngược lại. Hãy thử một phép so sánh tương tự: bạn nhận được thông báo phải làm phẫu thuật bắc cầu nối chủ-vành⁽²²⁾ và thế là bạn lao lên mạng săn tìm mức giá rẻ nhất có thể và vội vàng lên lịch phẫu thuật vì bạn chỉ được hưởng mức giá rẻ đó vào hai ngày nhất định.

Có ai trong chúng ta làm thế không? Không. Thế chúng ta làm gì? Chúng ta sẽ suy nghĩ kỹ càng, chẳng hạn, chúng ta hỏi ai là bác sĩ phẫu thuật giỏi nhất thành phố. Chúng ta hỏi: “Có bác sĩ nào đã làm phẫu thuật này 20-25 năm không?” Chúng ta không nói: “Để tôi dùng tay nào đó vừa tốt nghiệp trường y và được đẩy vội qua kỳ nội trú vì như thế sẽ rẻ hơn.”

Tại sao chúng ta không áp dụng logic mà công chúng sử dụng để mua vé máy bay cho kịch bản phẫu thuật? Phẫu thuật bắc cầu là thủ thuật thông thường, đúng không? Có một số bác sĩ mỗi ngày thực hiện hai, ba, thậm chí là bốn ca phẫu thuật loại này. Vậy nên, chắc hẳn nó chẳng có gì là khó khăn.

Tiến thêm một bước nữa: Có bao nhiêu bác sĩ phẫu thuật cứ chín tháng một lần phải thi lại để được chứng nhận là đủ tư cách như các phi công? Cứ chín tháng một lần chúng tôi phải lái thử trong mô hình mô phỏng để chứng minh kiến thức, sự thuần thục và khả năng của mình.

Có bao nhiêu bác sĩ phẫu thuật cứ sáu tháng một lần phải để AMA (Hiệp hội Y tế Mỹ) kiểm tra sức khỏe thì mới được làm việc? Chẳng ai cả! Nhưng phi công thì có. Nếu không qua được kỳ kiểm tra sức khỏe, chúng tôi sẽ đi đời! Có bao nhiêu bác sĩ phẫu thuật (hoặc bất kỳ ngành nghề quan trọng

nào, trong đó có cả các chính khách) phải kiểm tra ngẫu nhiên nồng độ cồn và ma túy? Chẳng ai cả.

Bay qua Bắc Đại Tây Dương là chuyện chẳng có gì đáng nói đúng không? Vài chục năm trước thì đúng là không phải. Những phi công chúng tôi đã khiến nó thành chuyện bình thường như thế vì chúng tôi có kỹ năng, kinh nghiệm và được huấn luyện đặc biệt.

Tài năng thiên phú ư? Không, không nhiều người trong chúng tôi có thứ đó. Nhưng sự chuyên tâm và tập trung làm tốt hết sức mình thì có. Từ khi các con tôi còn nhỏ, tôi đã nhiều lần nói với chúng đúng một điều: “Ba chẳng mong đợi sự hoàn hảo, ba chỉ mong chờ các con làm tốt hết sức mình.” Tôi mong chờ bạn đặt 100% nỗ lực vào tất cả những việc bạn làm. Đây là tín điều của mọi phi công mà tôi biết.

Bay từ sân bay O’Hare của Chicago đến Denver là chuyện thường, đúng không? Chúng tôi, những phi công, đã làm cho nó trở nên như vậy. Nhưng liệu mạng sống của bạn trên bầu trời vùng trung tâm nước Mỹ có kém giá hơn trên bầu trời Đại Tây Dương không? Nếu bạn bay với một hãng hàng không khu vực giá rẻ thì chắc chắn là thế. Nếu bạn ngồi trên một chiếc máy bay như thế đi Denver và động cơ bốc cháy, tôi chắc chắn bạn sẽ thấy “dễ chịu” hơn khi biết rằng chính bạn đã đảm bảo 15% cho việc đó bằng việc sục sạo tìm vé máy bay giá rẻ trên Internet. Bạn thấy tuyệt khi biết mình đang bay cùng phi hành đoàn non trẻ nhất, ít kinh nghiệm nhất, kiệt sức và đói rã ruột mà hãng hàng không khu vực này tìm được chứ?

Tôi nói đói rã ruột? Đúng, tôi nói thế đấy. Bạn có biết những đoàn bay khu vực này có thể làm 12 đến 13 tiếng một ngày, nhưng hãng hàng không của họ không cảm thấy việc cung cấp đồ ăn cho họ là việc quan trọng? Họ đã có mức lương phúc lợi và giờ họ phải kiếm cả thời gian và tiền bạc khi chỉ có 25 phút trên mặt đất chỉ để nạp năng lượng cho mình. Đây là một thực trạng đáng buồn. Hãy nhớ, bạn đã mua vé máy bay rẻ nhất.

HOAN HÔ GIÁ XĂNG CAO!

(SDL).

Bài viết này được xuất bản vào tháng 6 năm 2007, khi giá xăng thường ở Mỹ trung bình là 2,8 đô-la/gallon⁽²³⁾ và giá xăng đã tăng mạnh trong những tháng trước đó. Một năm sau, giá xăng chạm mức 4 đô-la. Khi chúng tôi viết những dòng này (tháng 1 năm 2015), giá đã giảm một mạch xuống còn 2,06 đô-la/gallon. Vì vậy, ngay cả khi không điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát, giá xăng dầu hiện nay đã giảm 26% so với khi bài viết này ra đời. Trong khi đó, thuế xăng dầu liên bang vẫn giữ nguyên kể từ năm 1993.

Suốt một thời gian dài, tôi luôn cảm thấy giá xăng dầu ở Mỹ quá thấp. Khá nhiều nhà kinh tế tin điều này và cũng tin vào việc cần tăng mạnh thuế xăng dầu.

Lý do chúng ta cần tăng thuế xăng dầu là vì việc lái xe của tôi có liên quan đến đủ loại chi phí mà tôi không phải bỏ ra một xu – có ai đó đã trả chúng. Các nhà kinh tế học gọi đây là “tác động ngoại hiện âm”. Vì tôi không phải trả toàn bộ chi phí lái xe của mình nên tôi lái xe rất nhiều. Điều lý tưởng ở đây là chính phủ có thể khắc phục vấn đề này thông qua mức thuế xăng dầu giúp điều chỉnh động cơ lái xe riêng tư của tôi với chi phí xã hội đi kèm việc lái xe đó.

Việc lái xe có thể có ba tác động ngoại hiện âm như sau:

1. Việc tôi lái xe làm tăng tình trạng tắc nghẽn giao thông đối với những lái xe khác;
2. Tôi có thể đâm vào xe khác hoặc người đi bộ;
3. Việc tôi lái xe góp phần gây ra hiện tượng nóng lên toàn cầu.

Nếu phải đoán, bạn sẽ đoán trong ba điều cân nhắc này, điều nào là lý lẽ vững chắc nhất cho việc tăng thuế xăng dầu?

Câu trả lời, ít nhất dựa trên chứng cứ mà tôi tìm thấy, có thể khiến bạn ngạc nhiên.

Câu trả lời rõ ràng nhất là tình trạng tắc nghẽn giao thông. Tắc nghẽn giao thông là hệ quả trực tiếp của việc có quá nhiều xe lưu thông. Nếu bỏ đi vài chiếc xe, những lái xe còn lại sẽ có thể đi nhanh hơn. Dưới đây là thông tin về tình trạng tắc nghẽn giao thông trên trang Wikipedia:

Cục Giao thông Vận tải Texas ước tính, trong năm 2007, 75% khu vực đô thị lớn nhất bị đình trệ lưu thông 3,6 tỷ giờ, dẫn đến 5,7 tỷ gallon (tức 21,6 tỷ lít) nhiên liệu bị lãng phí và 67,5 tỷ năng suất bị mất đi, chiếm khoảng 7% GDP của cả nước.

Nghiên cứu cụ thể này không chỉ ra điều chúng ta thật sự cần biết để ước tính mức thuế xăng dầu (chúng ta cần biết việc thêm một người lái xe vào đám đông trên đường sẽ tác động nhiều như thế nào đến năng suất mất đi). Tuy nhiên, nó dẫn đến luận điểm: nếu tôi là một người phải lái xe đi làm, tôi sẽ được lợi hơn nếu hôm nay bạn quyết định nghỉ ốm.

Một cái lợi tinh vi hơn của việc có ít lái xe trên đường là sẽ có ít va chạm hơn. Aaron Edlin và Pinar Mandic, trong một bài báo mà tôi tự hào được xuất bản trên tạp chí Political Economy, lập luận một cách thuyết phục rằng mỗi lái xe tăng thêm sẽ làm tăng chi phí bảo hiểm của các lái xe khác lên khoảng 2 nghìn đô-la. Điểm chính ở đây là nếu xe của tôi không ở đó để đâm nhau, vụ va chạm có thể không bao giờ xảy ra. Họ kết luận rằng mức thuế phù hợp sẽ tạo ra 220 tỷ đô-la mỗi năm. Vì vậy, nếu họ đúng, việc giảm các vụ tai nạn xe cộ là lý do quan trọng để tăng thuế xăng dầu hơn là giảm tình trạng tắc nghẽn. Tôi không chắc mình tin vào lý lẽ này; nó hẳn là kết quả mà tôi sẽ chẳng bao giờ đoán nổi.

Thế còn tình trạng nóng lên trên toàn cầu thì sao? Mỗi gallon xăng dầu mà tôi đốt sẽ thải ra carbon vào không khí và được cho là đẩy nhanh sự ấm lên toàn cầu. Nếu bạn tin vào bài viết về thuế carbon trên Wikipedia, chi phí xã hội cho 1 tấn carbon thải vào không khí là khoảng 43 đô-la. Nếu con số này là đúng, thì thuế xăng dầu cần thiết để bù cho hiệu ứng ấm lên toàn

cầu là khoảng 12 xu/gallon. Theo báo cáo của Viện Khoa học Quốc gia, các phương tiện đi lại ở Mỹ đốt khoảng 160 tỷ gallon xăng và dầu diesel mỗi năm. Với mức 12 xu một gallon, tác động ngoại hiện âm của tình trạng ảm lên toàn cầu là 20 tỷ đô-la. Vì vậy, so với giảm tình trạng tắc nghẽn giao thông và giảm số vụ tai nạn, đấu tranh chống ảm lên toàn cầu là yếu tố xa thứ ba để xét các lý do để tăng thuế xăng dầu (20 tỷ đô-la không phải là con số nhỏ; tuy nhiên, nó chỉ nhấn mạnh chi phí do tắc nghẽn giao thông và tai nạn cao ra sao mà thôi).

Kết hợp những con số này lại cùng những lý do khác giải thích cho việc tại sao chúng ta nên tăng thuế xăng dầu (ví dụ như hồng đường sá), có vẻ ta dễ chứng minh được việc cần tăng thuế xăng dầu lên ít nhất 1 đô-la/gallon. Năm 2002 (năm mà tôi có thể dễ dàng tìm thấy dữ liệu), mức thuế trung bình là 42 xu/gallon, tức chỉ khoảng 1/3 mức thuế đáng lẽ phải đánh.

Giá xăng dầu cao đóng vai trò như thuế, trừ việc chúng dễ luân chuyển hơn và thêm doanh thu cho các nhà sản xuất, chiết xuất và phân phối xăng dầu thay vì vào két của chính phủ.

Quan điểm của tôi là thay vì phàn nàn giá xăng dầu cao, chúng ta nên ăn mừng vì điều đó. Nếu bất kỳ ứng viên tổng thống nào xuất hiện ủng hộ đánh thuế 1 đô-la cho mỗi gallon xăng dầu, hãy bỏ phiếu cho ứng viên đó.

Thêm một hệ quả từ giá xăng cao: Chúng dẫn đến sự gia tăng tỷ lệ tử vong do tai nạn giao thông vì khi đó các lái xe chọn những xe nhỏ, tiết kiệm nhiên liệu và ngày càng nhiều xe máy. Một nghiên cứu năm 2014 trên tạp chí Injury Prevention phát hiện thấy: trong vòng 9 năm, chỉ riêng ở California, việc tăng giá xăng dầu lên 30 xu/gallon đã dẫn tới 800 ca tử vong có liên quan đến xe máy.

CHƯƠNG 3. LÀM SAO ĐỂ CÓ NHỮNG NỖI SỢ HÃI SAI LẦM

Trong *Siêu kinh tế học hài hước*, chúng tôi đã chỉ ra một trong những hành động nguy hiểm nhất mà ai cũng có thể thực hiện: đi trong cơn say. Nghiêm túc đấy! Dữ liệu cho thấy đi bộ một dặm trong tình trạng say xỉn nguy hiểm gấp tám lần lái xe một dặm trong tình trạng tương tự. Nhưng hầu hết mọi người chỉ cười và lờ chúng tôi đi. Khi nói đến chuyện đánh giá rủi ro, mọi người đoán trật lất vì đủ mọi lý do - từ thành kiến nhận thức đến sự chú trọng thái quá của truyền thông tới những sự kiện hiếm gặp. Suốt nhiều năm, chúng tôi đã tạo ra một thư mục blog về đủ các chủ đề khác nhau như nỗi sợ người lạ, sợ hết dầu và sợ cười ngửa.

WHOA NELLIE⁽²⁴⁾

(SJD).

Gần đây, Matthew Broderick⁽²⁵⁾ bị gãy cổ khi cưỡi ngựa. Biến cố này khiến anh trở thành người thứ tư hay thứ năm mà tôi biết bị thương khi cưỡi ngựa trong vài tháng trở lại đây. Chuyện này làm tôi suy nghĩ: Cưỡi ngựa nguy hiểm như thế nào, đặc biệt là so với lái xe máy chẳng hạn?

Vài thao tác tìm kiếm nhanh trên Google cho ra một báo cáo của CDC năm 1990: “Mỗi năm ở Mỹ ước tính có 30 triệu người cưỡi ngựa. Tỷ lệ chấn thương nghiêm trọng trên số giờ cưỡi ngựa cao hơn tỷ lệ chấn thương khi đi xe máy và đua ô tô.”

Điều thú vị là những người bị thương khi cưỡi ngựa thường có hơi men, giống như những người bị thương (và làm bị thương người khác) khi điều khiển các phương tiện gắn máy.

Vậy tại sao chúng ta chẳng nghe nói gì về nguy cơ khi ngồi trên lưng ngựa? Tôi có thể đoán được vài nguyên do:

1. Nhiều vụ tai nạn về ngựa xảy ra ở khu đất tư và chỉ liên quan đến một người;
2. Những tai nạn như vậy có lẽ thường không có báo cáo của cảnh sát ghi lại, như thường thấy ở các vụ tai nạn xe máy hay xe đua;
3. Kiểu người thường chú ý đến những hoạt động không an toàn thích ngựa hơn là xe máy;
4. Một vụ tai nạn xe máy nghiêm trọng có thể được đưa lên bản tin thời sự buổi tối hơn là một vụ tai nạn cưỡi ngựa – tất nhiên, trừ khi nạn nhân vụ tai nạn cưỡi ngựa đó là một Matthew Broderick hay một Christopher Reeve⁽²⁶⁾ nào đó.

Tôi có thể nhầm về chuyện này, nhưng tôi không nhớ tai nạn bi thảm của Reeve lại được coi là hồi chuông báo động nên cấm hoặc điều chỉnh hoạt động cưỡi ngựa – trong khi đó, khi Ben Roethlisberger⁽²⁷⁾, chẳng hạn, bị thương khi điều khiển xe máy mà không có mũ bảo hiểm, toàn bộ vấn đề đều nhằm vào sự xuẩn ngốc trong hành động của anh ta. Tôi không nói Big Ben không ngốc nhưng với tư cách là người hâm mộ Steelers, tôi đoán mình mừng vì anh không cưỡi ngựa.

ĐÁNG RA BỘ TRƯỞNG GIAO THÔNG PHẢI NÓI THỂ NÀY VỀ NGHIÊN CỨU GHẾ NGỒI TRÊN XE Ô TÔ CỦA TÔI

(SDL).

Trên blog chính thức của mình ở trang web chính phủ, Bộ trưởng Giao thông Mỹ, Ray LaHood, đã bác bỏ nghiên cứu của tôi về ghế an toàn cho trẻ em. Nghiên cứu này phát hiện thấy ghế ngồi chẳng tốt hơn dây an toàn trong việc giảm tỷ lệ tử vong hay chấn thương nghiêm trọng cho trẻ từ 2-6 tuổi; nghiên cứu này dựa trên khối lượng dữ liệu trong gần 30 năm của Hệ thống Báo cáo Phân tích Tử vong Mỹ cũng như từ các cuộc kiểm tra va chạm mà Dubner và tôi đã tiến hành.

Đây là câu trích mà tôi rất thích từ bài blog của ngài bộ trưởng:

Bây giờ, nếu các bạn muốn cắt dữ liệu cho vui thì cứ bắt tay mà làm thôi. Nhưng là một người đã làm ông và là bộ trưởng của một cơ quan mà sứ mệnh số một là an toàn, tôi không có được sự xa xỉ ấy.

Đọc bài blog của bộ trưởng, tôi ngạc nhiên khi thấy ông phản ứng với thử thách khác thế nào so với Arne Duncan hồi tôi nói với Duncan về công trình nghiên cứu của tôi liên quan đến việc giáo viên gian lận.

Duncan, hiện là Bộ trưởng Bộ Giáo dục Mỹ, khi đó đang phụ trách khối trường công lập của Chicago. Tôi cứ tưởng Duncan sẽ hành động như LaHood: gạt bỏ kết quả tìm được và thủ thế phòng vệ... Nhưng Duncan đã làm tôi phải ngạc nhiên. Ông nói tất cả những gì mà ông quan tâm là đảm bảo trẻ em được học hành nhiều nhất có thể và trò gian lận của các giáo viên cản trở điều đó. Ông mời tôi đến nói chuyện và cuối cùng chúng tôi đã tạo nên sự khác biệt.

Nếu mục tiêu tối thượng trong trường hợp này quả thực là sự an toàn của trẻ em, ông LaHood có thể viết như sau trên blog của mình:

Từ lâu, chúng ta đã dựa vào những chiếc ghế trẻ em để đảm bảo an toàn cho các em nhỏ. Các nghiên cứu hàn lâm từ trước cho đến gần đây đều xác nhận quan điểm cho rằng ghế trẻ em rất thành công trong mục tiêu này. Nhưng trong loạt bài nghiên cứu mới trên các tạp chí bình duyệt, Steven Levitt và những đồng tác giả với ông đã thách thức quan điểm này khi sử dụng ba bộ dữ liệu khác nhau do Bộ Giao thông thu thập được cùng các bộ dữ liệu khác. Tôi không phải là chuyên gia dữ liệu, nhưng tôi có một cơ quan để điều hành vì vậy tôi không có được sự xa xỉ tự mình phân tích dữ liệu. Tuy nhiên, tôi là một người làm ông và sứ mệnh số một của cơ quan tôi là an toàn, vì vậy tôi đã đề nghị các nhà nghiên cứu trong cơ quan mình làm những việc sau:

1. Xem xét kỹ lưỡng những bộ dữ liệu đã thu thập được ở đây, trong cơ quan của chúng tôi, vốn là cơ sở cho công trình của ông Levitt. Có đúng những dữ liệu này cho thấy có ít hoặc không có chứng cứ cho thấy ghế trẻ em thực hiện tốt hơn dây an toàn trong việc bảo vệ trẻ em từ hai tuổi trở lên. Chuẩn đối sánh mà chúng tôi dùng để đo lường hiệu quả của ghế trẻ em luôn được áp dụng trên những trẻ em được để cho ngồi thoải mái. Có lẽ chúng tôi cần suy nghĩ lại về điều này?
2. Yêu cầu các bác sĩ tại bệnh viện Nhi đồng Philadelphia, những người thường xuyên thấy ghế trẻ em hiệu quả, công bố dữ liệu của họ. Tôi hiểu rằng các bác sĩ này đã từ chối chia sẻ dữ liệu của họ với ông Levitt, nhưng vì lợi ích của việc tìm ra sự thật, các nhà nghiên cứu khác cần có cơ hội xem xét những gì các bác sĩ đã thực hiện.
3. Tiến hành một loạt các cuộc thử nghiệm sử dụng người nộm kiểm tra va chạm để xác định xem liệu dây an toàn của người lớn có thật sự vượt qua được mọi yêu

cầu về kiểm tra va chạm của chính phủ không. Trong cuốn sách Siêu kinh tế học hài hước, các ông Levitt và Dubner báo cáo phát hiện của họ với một mẫu kiểm tra rất nhỏ; chúng ta cần thêm chứng cứ về dữ liệu này.

4. Cố gắng hiểu tại sao dù đã sau 30 năm nhưng phần lớn ghế trẻ em vẫn không được lắp đặt đúng. Sau từng ấy thời gian, chúng ta quả thật nên trách cứ các vị phụ huynh hay ai khác?
5. Sau khi tìm hiểu toàn bộ vấn đề, hãy cùng tìm ra sự thật và sử dụng nó làm kim chỉ nam cho chính sách công.

Và nếu Bộ trưởng LaHood có hứng thú trong việc thực hiện theo bất kỳ hướng nào kể trên, tôi sẵn sàng đứng ra giúp đỡ bằng mọi khả năng của mình.

CẬP NHẬT: Bộ trưởng LaHood chẳng bao giờ đếm xỉa đến đề nghị giúp đỡ của tôi.

ĐẢM BẢO AN NINH QUÁ ĐÀ, PHIÊN BẢN ĐÔI TẤ

(SJD).

Gần đây tôi suy nghĩ về việc đảm bảo an ninh quá mức cần thiết. Việc này không chỉ bao gồm “màn kịch an ninh”(28) mà còn bao gồm nhiều trường hợp trong đó người ta đặt ra một lớp đảm bảo an ninh giữa tôi và các hoạt động thường nhật của tôi mà chẳng vì một lợi ích rõ ràng nào.

Chẳng hạn, ngân hàng của tôi chắc chắn sẽ cho rằng nhiều và đủ kiểu biện pháp chống giả mạo là có giá trị. Nhưng sự thật là, chúng (a) có mục đích bảo vệ ngân hàng chứ không phải tôi và (b) công kênh tới mức ngớ ngẩn. Nó ngớ ngẩn đến mức tôi có thể dự đoán được kiểu thanh toán bằng thẻ tín dụng nào sẽ kích hoạt thuật toán ngu ngốc của ngân hàng và làm đóng băng tài khoản của tôi vì ngân hàng không ưa mã bưu điện ở nơi tôi dùng thẻ.

Đảm bảo an ninh quá mức cần thiết đã len lỏi cả vào cuộc sống thường nhật. Khi hội phụ huynh ở trường của lũ trẻ nhà tôi gửi danh sách thông tin liên lạc của phụ huynh vào mỗi dịp đầu năm học, danh sách này là một tập tin Excel có mật khẩu bảo vệ. Hãy nhớ danh sách này không có số an sinh xã hội hay thông tin ngân hàng – chỉ có tên, địa chỉ và số điện thoại của phụ huynh. Tôi có thể hình dung ra cảnh vài tháng sau bỗng đâu một hôm có một phụ huynh thật sự cần sử dụng danh sách này nhưng đã quên băng mật khẩu từ đời thưở nào.

Ví dụ về việc đảm bảo an ninh quá đà lộ bịch nhất mà tôi tình cờ gặp phải gần đây là tại Ga phố 13, điểm bắt tàu chính ở Philadelphia. Tôi chụp ảnh một thứ mà tôi nhìn thấy trong phòng vệ sinh nam:



Vâng, đó là một trạm thay tã có khóa. Tấm biển viết tay phía trên thông báo “Hãy gặp tiếp viên để lấy khóa”. Tôi chắc chắn là chúng ta có thể nghĩ đến vài điều xấu có thể xảy ra trên khay thay tã không khóa và tôi đoán cũng như với hầu hết các hình thức đảm bảo an ninh quá đà, xuất phát từ một sự kiện bất thường nào đó khiến ai đó sợ chết khiếp (hay phải cạy nhờ đến luật sư). Ấy thế nhưng nó vẫn có thật...

MỠI ĐE DỌA KHỦNG BỐ MỚI NHẤT

(SDL).

Chiến lược tốt nhất mà tôi tìm được để hạn chế sự trầm trọng của việc rà soát an ninh là vờ như mình là một kẻ khủng bố và suy nghĩ xem những điểm yếu thường nằm ở đâu trong hệ thống an ninh và làm sao để lọt qua. Tôi nghĩ mình đã tìm được cách để đưa một khẩu súng hay khối thuốc nổ vào Nhà Trắng trong suốt nhiệm kỳ của chính quyền tổng thống George W. Bush. Nhưng tôi chỉ được mời tới Nhà Trắng đúng một lần, vì vậy tôi chẳng bao giờ có cơ hội kiểm nghiệm thực tế lý thuyết của mình.

Gần đây khi tới Ireland, tôi đã học được một phương thức chống khủng bố mới. Ngoài máy tính xách tay, các nhân viên an ninh ở Dublin sẽ yêu cầu bạn phải bỏ ra khỏi túi hành lý xách tay một vật mà trước đó tôi chẳng mấy may nghĩ là sẽ gây nguy hiểm: chiếc ô. Suốt đời mình, tôi không thể nghĩ ra nổi trò độc ác nào mà mình có thể làm với một chiếc ô – hay nói đúng hơn, trò độc ác nào tôi có thể làm với chiếc ô mà người ta phải ngăn lại bằng cách buộc tôi bỏ nó ra khỏi túi hành lý xách tay và đặt thẳng nó lên băng chuyền. Tôi đã hỏi nhân viên giám sát an ninh tại sao phải bỏ trực tiếp ô lên băng chuyền, nhưng giọng của cô ấy đục đến nỗi tôi chẳng thể nghe thấy câu trả lời. Tôi nghĩ tôi đã nghe loáng thoáng từ thọc đâu đó trong câu đáp của cô.

Việc tìm hiểu những nguy cơ tiềm tàng mà một chiếc ô có thể gây ra làm giảm mạnh sự hữu dụng của tôi. Bây giờ, mỗi khi tôi bay trong nước Mỹ, nơi việc kiểm tra an ninh những chiếc ô trở nên thường tình như không có gì, tôi sẽ mất cả chuyến bay thấp thỏm lo sợ rằng một chiếc ô đỏ nào đó đã tìm được đường lên máy bay.

Có một điều chắc chắn: Nếu tôi nhìn thấy một hành khách lôi chiếc ô ra khỏi túi hành lý xách tay của họ trong khi chiếc máy bay đang ở trên không, tôi sẽ phải tiền trạm hậu tấu vậy!

“ĐỈNH KHAI THÁC DẦU HỎA”: CHÀO MỪNG ĐẾN VỚI PHIÊN BẢN TẤN CÔNG CÁ MẬP KIỂU MỚI CỦA TRUYỀN THÔNG

(SDL).

Bài viết này được xuất bản ngày 21/8/2005. Khi đó quả thật khó tìm ra được bất kỳ ai sẵn lòng dự đoán rằng mười năm tới, các tiến bộ công nghệ trong ngành khai thác dầu sẽ cho phép Mỹ tiệm ngòi nhà sản xuất dầu hỏa lớn nhất thế giới là Ả-rập Xê-út. Tuy vậy, đó chính xác là những gì đã xảy ra.

Câu chuyện trang bìa của Peter Maass trên tạp chí New York Times gần đây là về “đỉnh khai thác dầu hỏa”. Quan điểm phía sau khái niệm đỉnh khai thác dầu hỏa là suốt nhiều năm, thế giới đã trên đà gia tăng sản lượng dầu hỏa, hiện tại chúng ta sắp đạt đỉnh và rơi vào tình trạng sụt giảm tài nguyên, dẫn tới giá một thùng dầu sẽ lên đến ba con số, một cuộc suy thoái vô tiền khoáng hậu có quy mô rộng khắp thế giới, như một trang web về khủng hoảng dầu hỏa đã nói: “Nền văn minh mà chúng ta biết sẽ mau chóng kết thúc.”

Người ta có thể nghĩ rằng những người ủng hộ ngày tận thế sẽ bị trừng trị bởi lịch sử dài dằng dặc những người sai giống như họ: Nostradamus, Malthus, Paul Ehrlich... Nhưng rõ ràng là không phải thế.

Điều mà hầu hết các kịch bản về ngày tận thế đều hiểu sai là quan niệm căn bản trong kinh tế học: con người phản ứng trước động cơ. Nếu giá một mặt hàng tăng, nhu cầu dùng mặt hàng đó sẽ giảm, công ty sản xuất sẽ tìm cách làm ra thêm mặt hàng đó, mọi người sẽ tìm cách sản xuất hàng hóa thay thế nó. Ngoài điều đó ra còn có sự phát triển của các đổi mới công nghệ (như cách mạng xanh, kiểm soát dân số...). Kết quả cuối cùng là thị trường thường tìm ra cách giải quyết vấn đề cung cầu.

Đây chính xác là tình huống xảy ra với dầu hỏa hiện nay. Tôi không biết nhiều về trữ lượng dầu của thế giới. Tôi thậm chí không hẳn tranh luận về việc sản lượng của các mỏ dầu hiện tại sẽ giảm bao nhiêu, hay nhu cầu tiêu dùng dầu của thế giới sẽ tăng như thế nào. Những thay đổi trong cung cầu thường diễn ra chậm và từ từ – với tốc độ vài phần trăm một năm. Thị trường có cách giải quyết các tình huống như thế này: giá sẽ tăng lên chút đỉnh. Điều này chẳng phải là thảm họa gì; nó chỉ là một thông điệp cho biết rằng có vài thứ từng đáng làm khi giá dầu thấp sẽ không còn đáng làm nữa. Chẳng hạn, một số người sẽ chuyển từ xe SUV sang xe chạy bằng cả xăng lẫn điện năng (hybird). Có thể chúng ta sẽ sẵn lòng xây một số nhà máy điện hạt nhân, hoặc việc đặt thêm các tấm năng lượng mặt trời trên các ngôi nhà sẽ trở nên đáng làm hơn.

Bài viết trên tờ *New York Times* liên tục xáo tung lý thuyết kinh tế học. Đây là một ví dụ từ bài viết này:

Hệ quả của sự thiếu hụt nguồn cung quả thật sẽ vô cùng lớn. Nếu mức tiêu thụ bắt đầu vượt quá sản lượng dù chỉ là một lượng nhỏ, giá một thùng dầu có thể tăng lên mức ba con số. Tiếp đến, điều này có thể tạo ra một cuộc suy thoái trên toàn cầu, kết quả của cái giá cắt cổ dành cho nhiên liệu đi lại và cho những sản phẩm dựa trên các hóa chất chiết xuất từ dầu – nói cách khác là hầu hết mọi sản phẩm trên thị trường. Tác động đến lối sống Mỹ sẽ sâu rộng: những chiếc cối xay gió đặt trên nóc sẽ chẳng thể nào đẩy nổi những chiếc xe. Lối sống thành thị với đặc trưng là những gia đình có hai xe và những chuyến đi làm, đi học và đi Wal-Mart không ngừng có thể vượt quá khả năng chi trả hoặc bất khả nếu chế độ phân phối xăng dầu được áp dụng. Nhóm lái xe luân phiên sẽ là nhóm cuối cùng nếm trải những điều bất tiện; chi phí sưởi ấm nhà sẽ tăng mạnh – tất nhiên với giả định rằng những môi trường sống chịu ảnh hưởng của khí hậu không trở thành một kỳ ức đẹp.

Nếu giá dầu tăng, người tiêu dùng sẽ khổ sở thêm chút ít. Tuy nhiên, ở đây chúng ta đang nói về việc cần cắt giảm nhu cầu đi vài phần trăm một năm. Điều đó không có nghĩa là chúng ta phải đặt cối xay gió lên xe; mà có nghĩa là chúng ta phải cắt những chuyến đi chẳng mang lại lợi lộc gì nhiều. Điều đó không có nghĩa là phải bỏ hoang Bắc Dakota, nó chỉ có nghĩa là chúng ta cần giữ bộ điều nhiệt thấp hơn 1-2 độ trong mùa đông.

Sau đó, tác giả này lại viết:

Sự khởi đầu của mức giá ba con số dường như là phúc lành cho người Ả-rập Xê-út – họ sẽ thu được nhiều tiền hơn cho số dầu ngày càng khan hiếm của mình. Nhưng một trong những hiểu lầm phổ biến về người Ả-rập Xê-út – và về người dân các nước OPEC nói chung – là giá dầu cao, bất kể cao ra sao, sẽ có lợi cho họ.

Mặc dù dầu khi có giá hơn 60 đô-la một thùng không gây ra suy thoái toàn cầu, song nó vẫn có thể xảy ra: mức giá cao cần có một thời gian mới gây ra tác động phá hủy. Và mức giá càng cao hơn mức 60 đô-la, suy thoái càng có khả năng xảy ra. Giá dầu cao sẽ gây ra lạm phát, tăng chi phí của gần như mọi thứ – từ giá xăng dầu tới giá nhiên liệu máy bay, tới đồ nhựa và phân bón – và điều đó có nghĩa là mọi người sẽ mua sắm ít hơn, đi lại ít hơn, đồng nghĩa với sự sụt giảm hoạt động kinh tế. Vì vậy, sau khi lộc trời rơi xuống túi các nhà sản xuất, giá dầu sẽ giảm khi suy thoái dần lộ bóng và những nền kinh tế từng tiêu thụ dầu cao sẽ sử dụng ít dầu hơn. Trước đây, giá dầu đã từng sụt giảm và thời điểm đó cách đây không lâu: năm 1998, giá dầu giảm xuống còn 10 đô-la một thùng sau một đợt tăng sản lượng không phải lúc của các nước OPEC, trong khi cầu ở châu Á giảm do khủng hoảng tài chính.

Đến đây thì vừa trọn cả lý lẽ cho đỉnh sản xuất dầu. Khi giá tăng, nhu cầu giảm, giá dầu sẽ giảm. Điều gì sẽ xảy ra với “sự cáo chung của thế giới mà chúng ta biết”? Giờ chúng ta trở lại với thời điểm dầu có giá 10 đô-

la/thùng. Không nhận ra được điều đó, tác giả chỉ viện dẫn đến kinh tế học căn bản khiến toàn bộ giả thiết của bài báo trở nên mất hiệu lực!

Không chỉ có vậy, ông tiếp tục viết:

Giá cao có thể gây ra tác động đáng buồn khác lên các nhà sản xuất. Khi giá dầu thô là 10 đô-la hay thậm chí 30 đô-la một thùng, nhiên liệu thay thế sẽ đắt đến mức không mua nổi. Chẳng hạn, Canada có trữ lượng lớn cát dầu có thể chế xuất thành dầu nặng, nhưng chi phí lại quá cao. Tuy nhiên, cát dầu và các nguyên liệu thay thế khác, như ethanol sinh học, tế bào nhiên liệu hydro và nhiên liệu lỏng từ khí đốt tự nhiên hoặc than đá sẽ trở nên khả thi về mặt kinh tế khi giá một thùng dầu vượt qua mức, chẳng hạn, từ 40 đô-la trở lên, đặc biệt nếu các chính phủ tiêu dùng lựa chọn đưa ra chính sách khuyến khích hoặc trợ giá của riêng mình. Vì vậy, ngay cả trong trường hợp giá cao không gây ra suy thoái, người Ả-rập Xê-út vẫn gặp phải rủi ro đánh mất thị phần cho những đối thủ, những nguồn phi chính thống mà người Mỹ muốn chuyển ngân sách năng lượng của mình vào hơn.

Như tác giả lưu ý, giá cao sẽ dẫn mọi người tới việc phát triển các sản phẩm thay thế. Đó chính xác là lý do tại sao ngay từ đầu chúng ta không cần hoảng sợ khi sản lượng dầu đạt đỉnh. Vậy, tại sao tôi lại so sánh sự kiện sản lượng dầu lên đỉnh với các vụ tấn công của cá mập? Đó là vì các vụ tấn công của cá mập hầu như luôn diễn ra, nhưng nỗi sợ của công chúng chỉ dâng mạnh khi truyền thông quyết định viết bài về chúng. Điều tương tự, tôi cược là, cũng sẽ xảy ra với sản lượng dầu lên đỉnh. Tôi đoán cả loạt báo chí bắt chước nhau sẽ củng cố nỗi sợ của người tiêu dùng về thảm họa do dầu khí gây ra, dù cơ bản chẳng có gì thay đổi trong viễn cảnh của ngành trong mười năm vừa qua.

ĐÁNH CƯỢC VÀ SẢN LƯỢNG DẦU ĐẠT ĐỈNH

(SDL).

John Tierney đã viết một bài báo xuất sắc trên tờ New York Times để đáp lại bài viết của Peter Maass trên Times về sản lượng dầu khí đạt đỉnh mà tôi đã lên tiếng chỉ trích. Tierney và giám đốc ngân hàng năng lượng Matthew Simmons, nhân vật chính ủng hộ sản lượng dầu đạt đỉnh, đã cược 5 nghìn đô-la cho việc giá dầu năm 2010 sẽ trên dưới mức 200 đô-la một thùng (có điều chỉnh theo mức lạm phát của đồng đô-la năm 2005).

Vụ cá cược được sắp đặt dựa trên tinh thần của vụ cá cược nổi tiếng giữa Julian Simon và Paul Ehrlich, trong đó nhà kinh tế học Simon đã chiến thắng khi năm loại hàng hóa mà Ehrlich đoán chắc sẽ tăng giá thật ra lại giảm giá mạnh.

Tôi là người tham gia vụ cá cược này. Và khi tôi thấy hợp đồng dầu thô có kỳ hạn NYMEX⁽²⁹⁾ tính đến tháng 12 năm 2011 được định giá chưa đến 60 đô-la một thùng, mức giá 200 đô-la có vẻ là mức giá khá đẹp với tôi! Vì vậy, tôi hỏi Simon liệu anh có muốn chơi thêm nữa không.

Anh tử tế hồi âm lại cho tôi. Hóa ra tôi không phải là nhà kinh tế đầu tiên đề nghị anh điều đó. Anh từ chối phần cược của tôi nhưng lại chĩa súng vào niềm tin của mình, cho rằng dầu đang được định giá quá rẻ và “định giá kinh tế thật sự sẽ nhanh chóng chấm dứt gần một thế kỷ giá như ảo mộng”.

Có một điều mà Simmons chắc chắn đúng đó là dầu và khí đốt, nếu tính theo khối lượng, đang rẻ hơn nhiều so với những hàng hóa tiêu dùng khác mà chúng ta tiêu thụ. Hãy hình dung một nhà đầu tư sáng suốt xuất hiện và nói rằng ông ta đã phát minh ra một loại thuốc mà ta có thể bỏ vào một gallon nước cất và biến nó thành xăng dầu. Bạn sẽ sẵn lòng trả bao nhiêu tiền cho viên thuốc đó. Trong gần suốt 50 năm qua, câu trả lời gần như là chẳng gì cả, vì một gallon xăng dầu thường có giá xấp xỉ bằng một gallon nước cất.

Nhưng có một điểm mà tôi nghĩ logic của Simmons sai là ông dường như đang cho rằng vì một gallon xăng dầu có giá trị so với, chẳng hạn như, một người kéo xe, nên nó cũng đắt như người kéo xe mà thôi. Trong những thị trường cạnh tranh một cách hợp lý, giống như thị trường xăng dầu và có lẽ là cả xe kéo, yếu tố quyết định giá là chi phí cung cấp hàng hóa đó chứ không phải số tiền mà người tiêu dùng sẵn sàng chi ra. Đó là vì nguồn cung hàng hóa này co giãn gần như hoàn hảo theo một khung thời gian hợp lý nào đó. Nếu một mức giá nào đó mang lại lợi nhuận cực lớn, doanh nghiệp sẽ chịu thiệt để cạnh tranh bằng cách giảm giá. Việc người tiêu dùng yêu thích hàng hóa đó đến đâu chỉ xác định số lượng được tiêu thụ khi nguồn cung cực kỳ hoàn hảo. Đó là lý do nước, oxy và ánh nắng – tất cả đều là những hàng hóa cực kỳ giá trị – lại gần như miễn phí với người tiêu dùng: chúng được cung cấp với giá rất rẻ hoặc hoàn toàn miễn phí. Và đó là lý do chúng ta sử dụng nhiều xăng dầu chứ không phải nhiều xe kéo với mức giá như vậy.

Nếu chi phí cung cấp dầu đột nhiên tăng vọt, thì khi đó giá dầu chắc chắn sẽ tăng, nhưng đợt tăng này diễn ra chủ yếu trong ngắn hạn hơn là dài hạn, bởi mọi người sẽ tìm cách chuyển sang các nguồn khác ngoài khí đốt và dầu (khả năng cao nhất là xe kéo không phải là hình thức thay thế cơ bản, chí ít là không phải ở Mỹ). Như vậy, việc chúng ta có nên quan tâm đến chuyện sản lượng xăng dầu đạt đỉnh hay không rút lại còn: 1) chi phí cung cấp dầu có tăng mạnh không; 2) nếu nó thật sự tăng, nó sẽ tăng bao nhiêu và 3) nhu cầu co giãn như thế nào?

John Tierney đã thắng vụ cá cược của mình: mức giá trung bình năm trong năm 2010 cho một thùng dầu là 80 đô-la; tức 71 đô-la nếu điều chỉnh theo giá trị đồng tiền năm 2005. Đáng tiếc là Matthew Simmons đã qua đời vào tháng 8 năm đó ở tuổi 77. “Các đồng nghiệp lo xử lý hậu sự cho ông đã xem xét các con số,” Tierney viết, “và tuyên bố cần chuyển 5 nghìn đô-la của ông Simmons cho tôi”.

BÉO PHÌ CÓ PHẢI LÀ CĂN BỆNH CHẾT NGƯỜI?

(SJD).

Ngày nay, những câu chuyện về béo phì cứ loạn hết cả lên đến độ khó có thể tìm ra đâu là điều quan trọng trong vấn đề này. Để tiện cho việc theo dõi, đôi khi tôi chia vấn đề béo phì thành ba câu hỏi:

1. Tại sao tỷ lệ béo phì ở Mỹ lại tăng mạnh đến vậy? Rất nhiều câu trả lời cho câu hỏi này đã được đưa ra, hầu hết đều liên quan đến những thay đổi trong chế độ ăn uống và lối sống (và ở một mức độ nào đó là định nghĩa mới về béo phì). Một bài viết thú vị của nhà kinh tế học Shin-Yi Chou, Michael Grossman và Henry Saffer đã phân loại nhiều yếu tố (bao gồm tỷ lệ nhà hàng bình quân trên đầu người, khẩu phần bữa ăn, giá cả...) và kết luận (chẳng có gì bất ngờ) rằng tình trạng béo phì tăng mạnh chủ yếu là do sự sẵn có khắp nơi của những đồ ăn cực rẻ, cực ngon. Họ cũng thấy rằng việc giảm hút thuốc trên diện rộng cũng giúp đẩy nhanh tỷ lệ béo phì. Điều này có vẻ hợp lý, vì nicotine vừa là chất kích thích (giúp đốt kalori) vừa là chất ức chế cảm giác thèm ăn. Tuy nhiên, Jonathan Gruber và Michael Frakes đã viết một bài báo kêu gọi cần nghi ngờ liệu việc giảm hút thuốc có thật sự dẫn đến tăng cân không.
2. Làm sao những người bị béo phì có thể thôi bị béo phì? Đây, tất nhiên, là câu hỏi giúp cả ngành ăn kiêng và tập tành thể dục trị giá nhiều triệu đô-la đứng vững. Nếu nhìn lướt qua 50 cuốn sách hàng đầu trên Amazon.com, bạn sẽ thấy mọi người muốn giảm cân đến độ nào: trên đó, chúng ta sẽ gặp *Intuitive eating: A revolutionary program that works* (tạm dịch: Ăn bằng trực giác: Một chương trình ăn kiêng đổi

mới thực sự hiệu quả); *The fat smash diet: The last diet you'll ever need* (tạm dịch: Đập tan nỗi lo béo phì: Chế độ ăn cuối cùng mà bạn cần đến); và *Ultrametabolism: The simple plan for automatic weight loss* (tạm dịch: Siêu chuyển hóa: Kế hoạch đơn giản để giảm cân tự động). Những cuốn sách này làm tôi nghĩ đến luận điểm cho rằng mọi câu chuyện trong lịch sử loài người, từ Kinh Thánh đến bộ phim Siêu nhân gần đây nhất, đều được xây dựng từ bảy khuôn mẫu kịch tính (có lẽ chẳng quan trọng gì nhưng vẫn xin nói, bộ phim *Siêu nhân* và *Kinh Thánh* được đúc từ cùng một khuôn: Bé Siêu nhân và bé Moses đều được giải cứu khỏi bàn tay tử thần, bị những bậc sinh thành ra mình thả trôi trong một chiếc giỏ mây, hay phóng đi trên một con tàu vũ trụ, sau đó được một gia đình ngoại lai nuôi dưỡng nhưng luôn nhớ về nguồn cội của mình và dành cả cuộc đời đấu tranh cho công lý). Lý thuyết bảy mẫu này thậm chí còn đúng hơn nữa với các cuốn sách ăn kiêng. Chúng đều bắt nguồn từ cùng một ý tưởng với một số biến hỗn độn.

3. Béo phì nguy hiểm đến độ nào? Đối với tôi, đây là câu hỏi gai góc nhất. Quan niệm thông thường sẽ cho rằng béo phì giống như một đợt sóng lớn chỉ mới bắt đầu dâng lên ở nước Mỹ, tạo ra một vũng lầy vô tận đủ các vấn đề kinh tế và y tế. Tuy vậy, người ta ngày càng thấy rằng nỗi sợ béo phì có thể là vấn đề lớn chẳng kém gì bản thân vấn đề béo phì. Một trong những người ủng hộ quan điểm này là Eric Oliver, một nhà khoa học chính trị tại đại học Chicago và là tác giả của cuốn sách *Fat politics: The real story behind America's obesity epidemic* (tạm dịch: Chính trị và béo phì: Câu chuyện thật sự ẩn sau nạn béo phì của nước Mỹ). Oliver cho rằng cuộc tranh luận về béo phì đầy những lời nói dối và thông tin sai lệch. Cuốn sách dường như chỉ ra “nhiều bác sĩ,

viên chức chính phủ và nhà nghiên cứu sức khỏe, với sự hỗ trợ tài chính từ ngành dược phẩm và giảm cân, đã lên chiến dịch xếp loại sai lệch hơn 60 triệu người Mỹ vào nhóm ‘quá nặng cân’, để thổi phồng những rủi ro sức khỏe của tình trạng bị béo và truyền bá quan điểm béo phì là căn bệnh chết người.” Khi xem xét các chứng cứ khoa học, Oliver chỉ ra rằng có rất ít bằng chứng cho thấy béo phì gây ra nhiều bệnh và làm chết người, hay việc giảm cân sẽ làm mọi người khỏe mạnh hơn.

Tuy nhiên, ngay cả nếu Oliver đúng và ta gạt đi câu hỏi số 1 và 2, thì béo phì có vẻ vẫn là thủ phạm trong ít nhất là 20 trường hợp tử vong trong thời gian gần đây. Tháng 10 năm ngoái, một con thuyền du lịch chở 47 hành khách cao tuổi đã chìm trên hồ George ở khu thượng New York và làm 20 người chết.

Theo báo cáo của Ủy ban An toàn Giao thông Quốc gia, nguyên nhân của chuyện này là do thuyền chở quá số cân nặng quy định: công ty tổ chức chuyến du lịch đã sử dụng chuẩn cân nặng hành khách cũ để xác định số hành khách mà thuyền có thể chở an toàn. Thuyền chưa vượt qua giới hạn hành khách, nhưng nó đã vượt qua giới hạn cân nặng. Và khi những khách du lịch chen nhau về một phía của con thuyền để ngắm cảnh, thảm họa đã xảy ra. Theo New York Times, công ty này đã sử dụng chuẩn cũ là khoảng 63 kg cho mỗi hành khách, trong khi đó Ủy ban An toàn Giao thông Quốc gia đã cảnh báo rằng chuẩn này không còn giá trị và Thống đốc George Pataki hiện đã cập nhật cho bang New York, xác lập cân nặng trung bình mới của hành khách là 79 kg.

Tranh cãi pháp lý hết sức căng thẳng, mọi người đổ lỗi, buộc nhau phải chịu trách nhiệm cho vụ tai nạn. Nhóm tổ chức tour đã gọi vụ tai nạn này là “hành động của Chúa”. Những người khác thì chỉ trích công ty đã điều chỉnh con thuyền. Giờ có vẻ như điều hợp lý duy nhất ở đây là ai đó bước

lên cổ kiện McDonald's vì là kẻ đã đập tất cả chỗ cân thừa kia lên các hành khách.

DANIEL KAHNEMAN TRẢ LỜI CÂU HỎI CỦA BẠN

(SDL).

Một trong những lần đầu tôi gặp Daniel Kahneman là tại một bữa tối, sau khi cuốn *Siêu kinh tế học hài hước* vừa xuất bản không lâu. “Tôi thích cuốn sách mới của cậu,” Danny nói, “nó sẽ thay đổi tương lai của thế giới.” Tôi nghe mà phổng mũi ghê lắm. Thế nhưng, Danny chưa nói hết. “Nó sẽ thay đổi tương lai của thế giới – và chẳng vì điều gì tốt đẹp hơn.”

Mặc dù tôi chắc có nhiều người sẽ đồng ý với anh, song anh là người duy nhất nói thẳng mặt tôi như thế! Nếu bạn vẫn chưa biết đến cái tên này, thì Daniel Kahneman là nhà phi kinh tế học có ảnh hưởng lớn nhất lên kinh tế học trong số các nhà phi kinh tế học hiện nay. Là một nhà tâm lý học, anh là nhà phi kinh tế học duy nhất giành được giải Nobel kinh tế cho công trình tiên phong về kinh tế học hành vi. Tôi không nghĩ ai đó quá lời khi nói rằng anh là một trong 50 nhà tư tưởng kinh tế có ảnh hưởng nhất mọi thời đại và nằm trong số 10 nhà tư tưởng kinh tế có ảnh hưởng nhất còn sống.

Suốt nhiều năm kể từ sau bữa tối đó, tôi dần biết rõ hơn về Danny. Mỗi lần tôi ngồi với anh, anh sẽ dạy tôi một điều gì đó mới mẻ. Tôi thấy sự sáng suốt đặc biệt của anh nằm ở khả năng nhìn thấy những gì đáng lẽ là cực kỳ rõ ràng, nhưng vì một lý do nào đó chẳng có ai khác chú ý thấy cho đến khi anh chỉ ra.

Giờ thì anh đang viết một cuốn sách tuyệt vời đánh vào đối tượng khán giả đại chúng: *Thinking, fast and slow*⁽³⁰⁾ (Tư duy nhanh và chậm). Đó là một cuộc tản bộ cực kỳ hấp dẫn qua thế giới kinh tế học hành vi – loại sách mà mọi người sẽ nhắc đến và bàn luận trong một thời gian rất, rất dài. Danny đã hào phóng đồng ý trả lời câu hỏi của các độc giả blog Freakonomics, những câu hỏi này được viết lại dưới đây cùng với những câu trả lời của anh.

Hỏi: Nhiều nghiên cứu của anh và những người khác trong lĩnh vực này đã chứng tỏ rằng chúng ta thường đưa ra những quyết định phi lý trí – thế còn những nghiên cứu tìm thấy những cách thức lý trí hơn thì sao? Anh đã thử hướng nghiên cứu này chưa?

Trả lời: Tất nhiên là rồi chứ, nhiều người đã thử hướng nghiên cứu này. Tôi không tin sách dòng tự lực có thể thành công dù việc tiến hành chậm lại quả là một ý tưởng hay khi ta có nhiều lợi lộc (và ngay cả giá trị của lời khuyên đó cũng được đặt dấu hỏi). Cải thiện quá trình ra quyết định có thể sẽ giúp phát huy hiệu quả trong các tổ chức hơn.

Hỏi: Nghiên cứu của anh có nói gì về kiểu mạo hiểm của các nhà chức trách trường đại học bang Penn, những người quyết định tiết lộ các vụ quấy rối tình dục của huấn luyện viên bóng bầu dục Jerry Sandusky, không?

Trả lời: Trong trường hợp như thế, tổn thất liên quan đến việc công khai vụ bê bối là rất lớn, tức thì và dễ hình dung, trong khi những hệ quả thảm họa của việc chần chừ vừa mơ hồ vừa chậm chạp. Có lẽ đây chính là điểm bắt đầu của nhiều âm mưu che đậy, lấp liếm. Nếu mọi người chắc chắn rằng che đậy sẽ gây ra hệ quả cá nhân tồi tệ (như xảy ra trong trường hợp này), thì trong tương lai chúng ta có thể sẽ ít thấy các vụ che đậy hơn. Từ quan điểm này, phản ứng có tính quyết định của ban giám đốc trường đại học có thể tạo ra những hệ quả tích cực về lâu về dài.

Hỏi: Levitt nói rằng anh nghĩ *Siêu kinh tế học hài hước* sẽ làm thay đổi thế giới theo hướng tồi tệ hơn. Ý anh là gì khi nói vậy?

Trả lời: Đó chỉ là một bình luận tếu táo về cuộc thảo luận liên quan đến các giải pháp công nghệ cho vấn đề ấm lên toàn cầu trong cuốn *Siêu kinh tế học hài hước*. Tôi nghĩ rằng việc trình bày thiên vị một số giải pháp có thể khiến độc giả nghĩ rằng chẳng có gì phải quá lo lắng nếu vấn đề dễ giải quyết như vậy. Đó chẳng phải là bất đồng gì hệ trọng.

Hỏi: Làm sao nghiên cứu và tác phẩm của anh có thể giúp mọi người ra quyết định tốt hơn trong lĩnh vực y tế, dù là ở phía cung hay ở phía cầu?

Trả lời: Tôi không tin là ta có thể mong lựa chọn của bệnh nhân và nhà cung cấp sẽ thay đổi mà không thay đổi tình huống trong đó chúng vận hành. Động cơ thu phí dịch vụ rất mạnh mẽ và quy chuẩn xã hội cho rằng sức khỏe là vô giá (đặc biệt khi ta được một bên thứ ba chi trả cho). Điểm mà kinh tế học hành vi thay đổi và những cú thúc của kinh tế học hành vi tham gia là ở việc hoạch định một sự chuyển dịch sang hệ thống tốt hơn. Câu hỏi cần đặt ra ở đây là “Làm sao chúng ta có thể giúp các bác sĩ và bệnh nhân dễ dàng thay đổi theo đúng hướng mong muốn?”, câu hỏi này có liên hệ mật thiết với câu hỏi “Tại sao họ không muốn thay đổi?” Thông thường, khi đưa ra câu hỏi này, ta có thể khám phá ra rằng một số điều chỉnh không tốn kém trong bối cảnh này sẽ làm thay đổi đáng kể hành vi (chẳng hạn, chúng ta biết rằng mọi người nhiều khả năng sẽ đóng thuế nếu họ tin rằng những người khác cũng đóng thuế).

Hỏi: Anh có thể giải thích mối quan hệ giữa hạnh phúc và sự hài lòng không?

Trả lời: Hạnh phúc (nói chung) ngay trong khoảnh khắc và cảm giác hài lòng khi nhớ lại là hai thứ khác nhau. Mọi người sẽ có nhiều khả năng hạnh phúc nhất khi họ dành nhiều thời gian bên người mình yêu thương và nhiều khả năng hài lòng nhất nếu họ đạt được mục tiêu quy ước, như thu nhập cao và một cuộc hôn nhân ổn định.

Hỏi: Anh có lời khuyên nào để những người tài ba cân nhắc tính chính đáng của những ý tưởng hoặc chứng cứ khoa học mà họ vô tình có ý kiến trái chiều không?

Trả lời: Cách hữu ích là phân biệt nội dung của suy nghĩ với cơ chế suy nghĩ. Một số thiên kiến (ví dụ như ý niệm trước nhận thức, niềm tin phi khoa học hay các khuôn mẫu cụ thể) là những thiên kiến về nội dung và có thể gắn với văn hóa. Các thiên kiến khác (ví dụ như phớt lờ số liệu thống kê, phớt lờ tính mơ hồ, thực tế phổ biến rằng chúng ta có khuynh hướng áp đặt khuôn mẫu) là những hệ quả phụ không tránh khỏi của sự vận hành các cơ chế tâm lý có mục đích chung.

Hỏi: Một rào cản đối với những phụ nữ đang cố gắng làm việc trong các lĩnh vực mà nam giới chiếm ưu thế có thể là ở chỗ môi trường đó đòi hỏi thêm nỗ lực tinh thần từ phía phụ nữ hay không?

Trả lời: Tự nhận thức làm nên năng lực tinh thần và chắc chắn không giúp gì cho hiệu quả công việc. Ngoài ra, càng tự nhận thức bao nhiêu, bạn càng dễ diễn giải (và đôi khi diễn giải sai) thái độ của người khác dựa theo giới tính bấy nhiêu, điều này sẽ càng khiến mọi chuyện tồi tệ thêm. Tuy nhiên, vẫn có hy vọng: tự nhận thức có khả năng biến mất khi ta ở trong một môi trường ổn định, tương tác với những người mà ta biết rõ. Khuyến khích này dường như được ưa chuộng: hãy cải thiện thái độ của nam giới, nâng cao mức đại diện của nữ giới trong nhiều ngành nghề mà nam giới chiếm ưu thế, như vậy tương lai có thể sẽ tốt đẹp hơn quá khứ.

ĐÂY LÀ CÁI MÀ TÔI GỌI LÀ SỢ RỦI RO

(SDL).

Một hôm, tôi loanh quanh ở một sòng bạc Las Vegas với nhà kinh tế học và cũng là người bạn tốt của mình, John List. Vì cả hai chúng tôi đều sống ở Chicago và có con chơi bóng chày, nên chúng tôi nghĩ sẽ rất hay nếu đặt cược một ít cho đội Chicago White Sox. Nó cho chúng tôi một lý do để cổ vũ cho White Sox và cho lũ trẻ nhà chúng tôi một lý do để mở tờ báo buổi sáng và xem đội có thắng hay không.

Chúng tôi không có thông tin đặc biệt hay thông tin nội bộ nào về White Sox. Việc này chỉ thuần túy là vì giá trị tiêu dùng.

Nếu sòng bạc cho chúng tôi một vụ cá độ công bằng, tức tương đương với việc tung đồng xu 50-50, chúng tôi sẽ sẵn lòng đặt cược nhiều hơn bởi chúng tôi không sợ rủi ro. Tôi dám nói chúng tôi sẵn lòng đặt cược ít nhất 10 nghìn đô-la, thậm chí có thể còn nhiều hơn nữa ấy chứ.

Tất nhiên, sòng bạc sẽ chẳng bao giờ đưa ra một tỷ lệ cược công bằng. Trong vụ cược cụ thể mà chúng tôi đang tìm hiểu – White Sox sẽ thắng bao nhiêu trận trong suốt mùa giải thông thường – sòng bạc sẽ tính 8% phí hoặc hoa hồng. Với mức đó, chúng tôi quyết định sẵn lòng cược 2.500 đô-la. 8% của 2.500 đô-la là 200 đô-la, vì vậy về cơ bản chúng tôi sẵn lòng trả cho sòng bạc 200 đô-la với kỳ vọng sòng bạc sẽ để chúng tôi đặt cược.

Thế là chúng tôi tiến tới quầy đặt cược và nói rằng chúng tôi muốn đặt 2.500 đô-la cho cửa White Sox sẽ thắng hơn 84,5 trận trong năm nay.

Người phụ nữ ngồi sau quầy nói chúng tôi chỉ có thể đặt cược tối đa 300 đô-la.

Cái gì vậy?!

Chúng tôi hỏi cô lý do và cô gọi quản lý tới, ông này nói với chúng tôi lý do như sau: sòng bạc “không muốn mạo hiểm quá mức với kiểu đặt cược này”.

Sòng bạc này thuộc công ty giải trí Caesars, công ty sòng bạc lớn nhất thế giới, với doanh thu hằng năm lên đến 10 tỷ đô-la. Và họ không sẵn lòng nhận của chúng tôi 200 đô-la để tung đồng xu đánh cược cho 2.500 đô-la?

Tiếp theo đó, sòng bạc nói tôi không thể đặt 2.500 đô-la vào cửa “đen” trên bàn roulette. Về cơ bản nó cũng là trò bài bạc giống như vụ bắt độ White Sox của chúng tôi – tung đồng xu, trong đó sòng bạc sẽ được lợi hơn là có tỷ lệ công bằng.

Đây có vẻ như là cách điên rồ để điều hành một hoạt động kinh doanh. Nó đặc biệt lạ vì Caesars là một trong số ít doanh nghiệp được điều hành bởi một nhà kinh tế, Gary Loveman, người đã đưa tư duy kinh tế xác thực vào nhiều khía cạnh khác trong hoạt động của công ty.

Nếu tôi không phải là một nhà kinh tế, thì việc điều hành một sòng bạc sẽ là một công việc khá hay. Tôi băn khoăn không biết liệu Caesars có đang nhận hồ sơ xin việc không?

BỐN LÝ DO TẠI SAO MỸ SAI LẦM KHI TRIỆT PHÁ TRÒ POKER⁽³¹⁾ TRỰC TUYẾN

(SDL).

Chính phủ Mỹ gần đây mới đóng cửa ba trang poker trực tuyến phục vụ những người chơi Mỹ. Dưới đây là bốn lý do cho thấy tại sao động thái này lại bất hợp lý:

1. Những lệnh cấm tập trung vào việc trừng phạt nguồn cung cấp dịch vụ phần lớn đều không hiệu quả. Lệnh cấm các trang chơi poker trên mạng cũng thế.

Khi nhu cầu tiêu dùng cho hàng hóa hoặc dịch vụ tồn tại, ta sẽ khó lòng giải quyết được vấn đề nếu phạt các nhà cung cấp. Ma túy trái phép là một ví dụ điển hình. Người Mỹ muốn dùng cocaine. Trong suốt 40 năm phát động “Cuộc chiến chống ma túy” vừa qua, chúng ta đã tiêu tốn nguồn lực to lớn cho việc tổng giam những kẻ buôn bán ma túy (trái ngược với ý kiến của công chúng, việc trừng phạt những người sử dụng ma túy lại tương đối hạn chế; theo ước tính của tôi, 95% thời gian ngồi tù là của những tay buôn bán ma túy thay vì người dùng ma túy). Đặc biệt khi nhu cầu đối với một hàng hóa không co giãn, việc chặt đi nguồn cung sẽ không hiệu quả. Việc khiến cuộc sống của những tay cung cấp khó khăn hơn sẽ chỉ dụ dỗ thêm nhiều tay mới bước chân vào nghề háo hức đáp ứng nhu cầu hiện có.

Làm sao tôi biết được cuộc triệt phá các trang chơi poker trực tuyến của Mỹ không hiệu quả? Trong vòng 30 phút khi tài khoản của tôi trên trang Full Tilt Poker, một trong những công ty lớn bị thiệt hại vì cuộc triệt phá, bị đóng lại, tôi có thể khởi tạo ngay một tài khoản mới trên một trang chơi poker khác, nhỏ hơn, với số tiền gửi 500 đô-la qua thẻ tín dụng mà chẳng gặp khó khăn gì.

2. Tương đương với thặng dư tiêu dùng do trò poker trực tuyến tạo ra, những yếu tố ngoại hiện gây ra theo đó đều nhỏ. Các biện pháp can thiệp của chính phủ nên tập trung vào những trường hợp ngược lại thì hơn.

Người Mỹ thích chơi poker. Trong một năm, người Mỹ bỏ ra hàng tỷ đô-la để có thể chơi trực tuyến trò này. Tôi không nghĩ là mình phóng đại khi ước tính rằng có hơn 5 triệu người Mỹ chơi poker trực tuyến. Những tay chơi poker chuyên nghiệp đều là những người nổi tiếng. Giống hệt như người xem phim hay một người cực hâm mộ các môn thể thao, một tay chơi poker trực tuyến điển hình chẳng làm tổn hại đến ai, tất nhiên là trừ những tay nghiện cờ bạc ra. Bản chất của poker trực tuyến, với những hạn mức dễ áp về số tiền mà người chơi có thể rút trong một khoảng thời gian nhất định, quả thực là môi trường tốt hơn nhiều để điều chỉnh hành vi gây nghiện hơn là các sòng bạc có trò poker.

3. Từ quan điểm đạo đức mà nói, có sự mâu thuẫn khi chính phủ một mặt bỏ qua và hưởng lợi từ hoạt động bài bạc, mặt khác lại hình sự hóa những nhà cung cấp trò poker trực tuyến tư nhân.

Mọi chuyện có thể hiểu được nếu, vì những lý do mà tôi không đồng ý, chính phủ có một lập trường nhất quán đối với hoạt động cờ bạc dưới mọi hình thức. Tuy vậy, chính phủ là những người được thụ hưởng phần lớn nguồn thu từ cờ bạc, thông qua cả hình thức xổ số lẫn các sòng bạc đã được pháp luật cấp phép hoạt động. Vậy là chẳng có lý lẽ đạo đức vững chắc nào trong vấn đề này. Tôi đương nhiên rất thông cảm với mong muốn lượm lặt tiền thuế từ các hoạt động cờ bạc của chính phủ. Tuy nhiên, cách đúng đắn để làm việc này không phải là cấm, mà là một khung quy định, trong đó chính phủ sẽ hưởng một phần lợi nhuận. Đối với tất cả những bên hữu quan, kiểu hệ thống này sẽ hiệu quả hơn phương pháp hiện tại.

4. Ngay cả theo luật của chính phủ, có vẻ như chẳng có gì phải nghi ngờ về việc trò poker trực tuyến cần tuân thủ pháp luật.

Mặc dù cá nhân tôi nghĩ rằng logic nền tảng của Luật Thi hành cờ bạc trái phép trên Internet (Unlawful Internet Gambling Enforcement Act – UIGEA), một đạo luật quản lý các hoạt động cờ bạc trực tuyến, có nhiều lỗ hổng lớn, song đây là luật của đất nước này. Theo UIGEA, những trò chơi kỹ năng được miễn trừ khỏi luật được cho là chỉ có thể áp dụng với các trò may rủi. Vì vậy, về mặt pháp lý mà nói, trò poker trực tuyến có hợp pháp

hay không sẽ tùy thuộc vào cách diễn giải của tòa án về việc liệu poker có phải là một trò chơi kỹ năng hay không. Nếu bạn từng chơi poker, có vẻ như rõ ràng đây là một trò chơi kỹ năng. Nếu bạn cần thêm chứng cứ, thì gần đây tôi có viết chung một bài báo với Tom Miles, một giáo sư Luật học tại Đại học Chicago, bài viết có tựa đề Vai trò của kỹ năng so với may mắn trong trò poker. Bài viết sử dụng dữ liệu từ giải vô địch poker thế giới năm 2010 nhằm mục đích xác nhận điều vốn đã rõ ràng.

CHI PHÍ CỦA VIỆC SỢ NGƯỜI LẠ

(SJD).

Bruce Pardo và Atif Irfan có điểm gì chung?

Trong trường hợp bạn vẫn còn xa lạ với những cái tên này, thì hãy để tôi diễn đạt lại thế này:

Người đàn ông da trắng ăn mặc như ông già Noel và giết vợ cũ cùng gia đình chị này (rồi sau đó tự sát) có điểm gì chung với anh chàng người Hồi giáo bị tống ra khỏi một chuyến bay của hãng AirTran vì bị tình nghi là khủng bố?

Câu trả lời là cả hai người đều có những ý định bị hiểu sai một cách trầm trọng. Người mà đáng lẽ những người biết anh ta phải thấy khiếp sợ lại không làm ai sợ còn người làm những người chẳng thân quen gì sợ khiếp vía hóa ra lại không đáng sợ chút nào.

Như chúng ta sẽ thấy, đây là một mô-típ diễn ra khá phổ biến. Tuy nhiên, trước khi tiếp tục, hãy để tôi giải thích chuyện trước đó một chút.

Pardo là người thường xuyên đi lễ nhà thờ, và chẳng ai có thể chỉ mặt anh ta mà nói rằng đó là một kẻ giết người điên loạn. “Anh ta là người hoàn toàn khác hẳn với những gì mà anh nghe hay nhìn thấy trên tin tức về những việc mà anh ta đã làm,” một người bạn của gia đình nói. “Tôi đã bị sốc, thực sự rất sốc. Tôi không thể tin được đây lại là cùng một người.”

Irfan, sinh ra ở Detroit, là một luật sư xử lý các vụ việc liên quan đến thuế, sống cùng gia đình ở Alexandria, Virginia. Anh cùng một số người thân bay từ Washington, D.C. tới Florida để dự một khóa tu nghiệp. Anh và anh trai được cho là đã nói chuyện về việc ghế nào là ghế “an toàn nhất” trên chuyến bay. “Những người khác nghe thấy và hiểu nhầm họ,” một phát ngôn viên của hãng AirTran phát biểu trên tờ *Washington Post*. “Chẳng may những người này lại theo đức tin và có ngoại hình của người Hồi giáo. Mọi chuyện vượt ra khỏi tầm kiểm soát và ai cũng hành động cảnh giác.”

“Hành động cảnh giác” này bao gồm việc trục xuất toàn bộ gia đình Irfan khỏi máy bay và gọi FBI đến thẩm vấn họ. Họ nhanh chóng được các đặc vụ FBI minh oan là chắc chắn không phải khủng bố, nhưng AirTran vẫn không cho họ bay tới Florida.

Vậy bạn sợ điều gì hơn: một gia đình Hồi giáo người Mỹ mà bạn chẳng biết gì hay anh chàng đi lễ nhà thờ chỗ bạn, người vừa trải qua một vụ ly dị?

Như chúng tôi đã viết trước đó, hầu hết mọi người đều cực tẻ trong việc quản lý rủi ro. Họ thường cường điệu hóa rủi ro của những sự kiện kịch tính, không thể xảy ra trong khi chẳng mấy may phòng bị những sự kiện thường gặp và nhàm chán hơn (dù có sức tàn phá tương đương). Một người có thể sợ một cuộc tấn công khủng bố và căn bệnh bò điên hơn bất kỳ điều gì trên đời, trong khi thực tế là đáng ra cô nên sợ bệnh tim (và do đó chăm sóc bản thân tốt hơn) hoặc khuẩn salmonella (do đó nên cọ rửa dao thớt thật kỹ).

Tại sao chúng ta lại sợ những điều ta không biết hơn là sợ những điều ta đã biết? Đó là câu hỏi lớn hơn câu hỏi tôi có thể trả lời ở đây (lý do không phải vì tôi không đủ khả năng), nhưng có lẽ nó có liên quan đến kiểu tự loại suy – những kiểu đoán tắt – mà bộ não của chúng ta sử dụng để giải quyết vấn đề và việc những phép đoán này dựa trên các thông tin đã được lưu trong bộ nhớ của chúng ta.

Và điều gì thường được lưu riêng? Đó là những thứ bất thường – những sự kiện “thiên nga đen⁽³²⁾” lớn, hiếm kịch tính, khó đoán và có khả năng thay đổi thế giới đến độ chúng in sâu vào bộ nhớ của chúng ta và dẫn dụ chúng ta nghĩ đến chúng như là chuyện điển hình, hay chí ít là có khả năng xảy ra, trong khi thực tế là chúng cực hiếm.

Điều này dẫn chúng ta quay trở lại câu chuyện Bruce Pardo và Atif Irfan. Những người chẳng có vẻ gì sợ Pardo là bạn bè và hàng xóm của anh này. Những người thật sự sợ Irfan là những người lạ. Giờ thì ai cũng thấy. Nhìn chung, chúng ta sợ người lạ hơn hẳn so với mức độ đáng lẽ mà chúng ta nên sợ. Hãy xem xét vài chứng cứ hỗ trợ sau:

1. Ở Mỹ, tỷ lệ nạn nhân bị giết hại có quen biết kẻ giết hại mình so với tỷ lệ nạn nhân bị giết bởi người lạ là 3:1.
2. 64% phụ nữ bị cưỡng hiếp và 61% phụ nữ bị quấy rối tình dục biết kẻ tấn công mình (trong khi đó, đàn ông lại dễ bị quấy rối bởi người lạ hơn).
3. Thế còn các vụ bắt cóc trẻ em thì sao? Đây có phải là tội ác kinh điển của những kẻ lạ không? Một bài báo trên tờ Slate năm 2007 giải thích về những trẻ mất tích trong một năm gần đó: “Có 203.900 trẻ bị bắt cóc bởi các thành viên trong gia đình, 58.200 bị bắt cóc bởi những người không phải thành viên gia đình và chỉ có 115 trường hợp là bắt cóc điển hình như được định nghĩa trong một nghiên cứu là *hành động bắt cóc của người không phải thành viên gia đình, do một người quen sơ hoặc một người lạ thực hiện, trong đó trẻ bị giữ qua đêm, đưa đi xa ít nhất 50 dặm, vì lý do ngẫu nhiên, hoặc bắt cóc với ý định giữ đứa trẻ vĩnh viễn hoặc giết hại.*”

Vì vậy, lần tới khi nào bạn khăng khăng sợ hãi một người lạ, hãy cố trấn an nó. Điều này không có nghĩa là bạn cần nhất quyết cho rằng thế thì nên sợ bạn bè và người thân – trừ phi, tất nhiên nếu bạn là bạn của những kẻ như Bernie Madoff. Đừng quên vụ gian lận tài chính lớn nhất trong lịch sử được thực hiện chủ yếu giữa những người bạn với nhau. Và với những người bạn như thế, ai còn cần người lạ làm gì?

CHƯƠNG 4. NẾU KHÔNG GIAN LẬN NGHĨA LÀ ANH CHẴNG CỐ GÌ CẢ

“Gian lận có thể là bản tính của con người mà cũng có thể không,” chúng tôi đã viết như vậy trong chương đầu tiên của cuốn **Kinh tế học hài hước**, “nhưng chắc chắn nó là đặc tính nổi bật trong gần như mọi nỗ lực của con người. Gian lận là một hành động kinh tế nguyên thủy: bỏ ít thu nhiều”. Chương sách đó có tựa đề như sau: “Các giáo viên và những tay vật sumo có điểm gì chung?” Trong suốt 10 năm sau đó, chúng tôi chẳng gặp chút khó khăn gì trong việc tìm thấy thêm bằng chứng củng cố luận điểm này.

GIAN LẬN ĐỂ TRỞ NÊN NỔI BẬT

(SJD).

Có phải chúng tôi ngờ vực thái quá không?

Tôi không nghĩ vậy, nhưng vài người khác thì có. Chúng tôi thường nghe nhiều độc giả kêu ca chuyện chúng tôi kêu gọi quá nhiều sự chú ý đến trò lừa bịp, gian dối giữa các tay vật sumo, giáo viên, người khai thuế và những người hẹn hò trực tuyến thật chẳng hay ho gì. Tôi có thể phản bác lại và nói rằng: “Này, chúng tôi cũng kêu gọi sự chú ý đến những người không lừa dối, như những nhân viên văn phòng bỏ tiền vào ‘hộp trung thực’ để trả cho những chiếc bánh vòng mà họ đã ăn đấy chứ.”

Vấn đề ở đây không phải là ta có thể chia mọi người ra thành người xấu - người tốt, người gian lận - người không gian lận. Vấn đề ở đây là hành vi của con người được quyết định bởi cách thức điều chỉnh cho phù hợp những động cơ của một kịch bản cụ thể.

Vì vậy, thật thú vị khi đọc bài viết của Farhad Manjoo trên tờ *Salon* về một cuộc thi do *FishbowlDC* tổ chức nhằm quyết định đâu là hai nhân vật nổi bật nhất trong giới truyền thông ở Washington. Mặc dù đồng ý rằng những người thắng cuộc quả thật là một bộ đôi đẹp, song Manjoo cho rằng toàn bộ cuộc thi chỉ là một trò sắp đặt:

[Những người chiến thắng] Capps và Andrews thừa nhận rằng họ chiến thắng chỉ vì những người bạn của họ trên mạng – dù họ không trực tiếp kích lệ, theo lời cả hai – đã tạo các phần mềm “bot⁽³³⁾” bầu chọn hàng nghìn lần cho từng người bạn họ. Những bot này được đưa lên Unfogged, một trang thảo luận và blog chuyện nhằm nhí hài hước rất được dân D.C. chú ý, trong vòng một ngày khi cuộc bầu chọn mở ra. Nếu bạn tải và chạy phần mềm này, máy của bạn sẽ bắt đầu bỏ phiếu cho Capps và Andrews nhanh hơn cả công cụ Diebold bỏ phiếu cho George W. Bush.

Điều này khiến tôi phải đi đến những nhận định sau:

1. Lợi lộc cho những người gian lận không nhất thiết phải cực cao;
2. Khi hành vi gian lận chẳng phải đối mặt với hình phạt nào, nó khá hấp dẫn;
3. Chúng ta vẫn bị cáo buộc là đã cùng lúc nhồi đầy một hoặc hai hòm phiếu dù chẳng có “bot” nào dính đến ở đây (điều này thì tôi biết);
4. Ai có thể làm ơn chỉ cho tôi chỗ mấy tay Diebold có lẽ đã dựng những chiếc máy này không? Nói chuyện với họ hẳn sẽ thú lắm!

TẠI SAO BẠN LẠI NÓI DỐI? NHỮNG RỦI RO CỦA VIỆC TỰ KHAI BÁO

(SJD).

Tôi luôn ngạc nhiên khi thấy chúng ta nói dối dễ dàng và rẻ rúng đến thế nào.

Bạn đã bao giờ ở trong một cuộc nói chuyện về, chẳng hạn như, một cuốn sách cụ thể và không cưỡng lại được việc nói rằng mình đã đọc nó, dù thực tế là chưa? Tôi đoán câu trả lời là rồi. Nhưng tại sao mọi người lại phải nói dối trong những hoàn cảnh chẳng mấy lợi lộc gì như thế?

Bạn có thể gọi lời nói dối về cuốn sách là lời nói dối vì danh dự: bạn quan tâm đến việc người khác nghĩ như thế nào về mình. Trong số nhiều lý do mà mọi người nói dối, tôi luôn nghĩ rằng nói dối vì danh là lời nói dối thú vị nhất – ngược với nói dối vì lợi lộc, nói dối để tránh rắc rối hay nói dối để chạy trốn một nghĩa vụ...

Một bài báo mới của César Martinelli và Susan W. Parker, có tựa đề là *Gian dối và khai báo sai trong chương trình xã hội*, đưa ra một số kiến giải thú vị về những lời nói dối vì danh dự. Bài báo này tận dụng tập dữ liệu phong phú đến ấn tượng từ chương trình phúc lợi Oportunidades của Mexico. Nó ghi lại những món đồ gia dụng mà mọi người khai là có khi nộp đơn xin tham gia chương trình và ghi lại những món đồ gia dụng thực sự được tìm thấy trong hộ gia đình đó khi đơn xin của người nhận được chấp thuận. Martinelli và Parker làm việc với dữ liệu của hơn 100 nghìn ứng viên, đại diện cho 10% ứng viên được phỏng vấn trong năm đó (2002).

Nhiều người đã khai thiếu những món đồ nhất định mà họ cho rằng có thể sẽ khiến họ bị loại ra khỏi danh sách được hưởng trợ cấp. Dưới đây là những món đồ không được khai, xếp theo tỷ lệ phần trăm những người nhận trợ cấp có sở hữu món đồ, nhưng lại khai là không có:

Xe hơi (83%)

Xe tải (82%)

Đầu đĩa (80%)

TV vệ tinh (74%)

Bình nước nóng (73%)

Điện thoại (73%)

Máy giặt (53%)

Chuyện này chẳng có gì đáng ngạc nhiên lắm: ta có thể đoán được mọi người sẽ nói dối để được hưởng trợ cấp xã hội. Nhưng điều bất ngờ là đây. Dưới đây là danh sách những món đồ gia dụng được khai khống – tức là những món đồ mà các ứng viên nói rằng họ có trong khi thực tế thì không (một lần nữa danh sách này cũng được xếp thứ tự theo tỷ lệ phần trăm):

Nhà vệ sinh (39%)

Nước máy (32%)

Bếp gas (29%)

Nền nhà đổ bê tông (25%)

Tủ lạnh (12%)

Vậy là, cứ mười ứng viên không có nhà vệ sinh thì có bốn người khai là mình có. Tại sao lại vậy?

Martinelli và Parker quy điều này cho sự xấu hổ. Những người nghèo đến cùng cực rõ ràng cũng tuyệt vọng đến mức không dám thừa nhận với nhân viên phúc lợi rằng họ sống mà không có nhà vệ sinh, nước máy hay thậm chí một cái nền nhà đổ bê tông. Đây là một trong những lời nói dối vì danh dự đáng kinh ngạc nhất mà tôi có thể hình dung ra.

Cũng cần lưu ý rằng có nhiều động cơ lừa dối để được xét vào chương trình Oportunidades, vì trợ cấp tiền mặt ở đây tương đương với khoảng 25% chi tiêu trung bình của hộ gia đình nộp đơn xin trợ cấp. Không chỉ có vậy, hình phạt cho việc khai gian không nặng lắm: nhiều người bị phát hiện khai thiếu những món đồ như TV vệ tinh và xe tải không bị loại khỏi chương trình. Bạn có thể cho rằng hình phạt cho việc khai khống lớn hơn vì

nó đồng nghĩa với việc họ bị loại khỏi chương trình ngay từ đầu – điều này khiến việc khai khổng thậm chí còn tốn kém hơn nữa.

Bài báo của Martinelli và Parker có thể có tác động rộng khắp không chỉ tới các chương trình xóa đói giảm nghèo, mà còn với bất kỳ kiểu dự án nào khi dữ liệu được lấy từ nguồn tự khai. Hãy nghĩ đến một cuộc điều tra điển hình về việc sử dụng ma túy, hành vi tình dục, vệ sinh cá nhân, sở thích bầu chọn, hành vi môi trường... Chẳng hạn, đây là những gì chúng tôi từng viết trong một bài báo về tình trạng thiếu thói quen rửa tay ở bệnh viện:

Trong một nghiên cứu y tế của Úc, các bác sĩ tự khai tỷ lệ rửa tay của họ là 73%, nhưng khi quan sát những bác sĩ này thì tỷ lệ thực sự lại nhỏ đến mức chẳng đáng kể gì, tức khoảng 9%.

Chúng tôi cũng viết về chủ đề những người hèn hò trên mạng là những người nhiều khả năng nói dối nhất và rủi ro của các cuộc bình bầu – đặc biệt là khi có liên quan đến vấn đề sắc tộc.

Tuy nhiên, mặc dù chúng tôi hay bất kỳ ai khác viết về những rủi ro của hình thức tự khai thường xuyên xuyên đến thế nào, thì phải đến bài báo của Martinelli-Parker, toàn bộ chủ đề này mới thực sự có được một nền tảng vững chắc. Bài viết không chỉ đưa ra kiến giải bất ngờ về việc tại sao chúng ta lại nói dối, mà nó còn là một lời nhắc nhở nghiêm chỉnh không nên cứ thế mà tin tưởng các dữ liệu tự khai – ít nhất là cho đến khi các nhà khoa học giúp chúng ta có thể nhìn thấu tâm trí nhau và thấy điều gì đang thật sự diễn ra trong đó.

CHIÊU ĐI LẬU HỆ THỐNG TÀU HỎA MUMBAI

(SJD).

Một blogger tên là Ganesh Kulkarni đã phát hiện ra rằng những chiếc tàu dành cho dân đi làm ở Mumbai phục vụ sáu triệu lượt khách mỗi ngày, nhưng hệ thống này lại không được trang bị để kiểm vé của tất cả mọi người.

Thay vào đó, Kulkarni viết, các nhân viên soát vé chỉ kiểm vé ngẫu nhiên. Điều này làm nổi lên một dạng thức gian lận được gọi bằng cái tên mỹ miều: “đi lậu vé”. Mặc dù việc bị bắt giữ vì đi lậu vé có lẽ không phổ biến lắm, song nếu bị phát hiện bạn sẽ bị phạt nặng. Và vì thế, Kulkarni viết, một người đi tàu khôn ngoan đã nghĩ ra một chính sách bảo hiểm đảm bảo rằng những người đi lậu vé bị bắt có thể đỡ được phần nào chi phí.

Chính sách bảo hiểm này hoạt động như sau: Bạn trả 500 rupee (khoảng 11 đô-la) để gia nhập một tổ chức những người đi lậu vé. Nếu bị bắt vì đi lậu vé, bạn trả tiền phạt và nộp hóa đơn cho tổ chức những người đi lậu vé, tổ chức này sẽ hoàn lại cho bạn 100% số tiền phạt.

Chắc bạn chẳng bao giờ mong ai trong xã hội cũng sáng tạo như những tay gian lận này đúng không?

TẠI SAO BƯU ĐIỆN LẠI CHUYỂN PHÁT NHỮNG LÁ THƯ KHÔNG CÓ TEM?

(SDL).

Nếu bạn hỏi tôi câu này một tuần trước đây, tôi sẽ nói chắc nịch rằng bưu điện sẽ chẳng đời nào chuyển một lá thư không có tem.

Ấy thế mà cách đây vài ngày, con gái tôi đã nhận được một lá thư được gửi qua đường bưu điện. Ở vị trí lẽ ra là của chiếc tem, người gửi lại viết: “Miễn trừ bưu phí: Nỗ lực thiết lập Kỷ lục Thế giới Guinness.”

Trong phong bì là một tờ giấy trình bày nỗ lực lập kỷ lục thư dây chuyền⁽³⁴⁾ dài nhất thế giới, cùng với hướng dẫn gửi thư này tới bảy người bạn. Lá thư nói rằng nếu chúng ta phá vỡ dây chuyền thì Bưu điện, cơ quan giám sát nỗ lực lập kỷ lục này, sẽ biết ta chính là “thủ phạm”, vì mọi người đều tham gia vào trò này từ năm 1991!

Chỉ cần tính toán đơn giản là có thể thấy có kẻ đang lừa dối ở đây.

Một lá thư dây chuyền đòi tất cả người nhận thực sự gửi lá thư đến bảy người khác sẽ nhanh chóng lôi cuốn mọi đứa trẻ trên thế giới (bảy nhân lũy thừa 10 là gần bằng tổng dân số Mỹ). Tuy nhiên, tôi đánh giá cao người gửi vì ít nhất người này cũng thừa nhận rằng đây là một lá thư dây chuyền.

Điều mà tôi băn khoăn là tại sao Bưu điện Mỹ lại hỗ trợ và tiếp tay cho trò này. Nó có vẻ kỳ quái, nhưng cùng lúc tạo nên niềm tin vào nỗ lực này. Có thể nó thật sự liên quan đến một nỗ lực lập kỷ lục thế giới lắm chứ.

Tuy nhiên, một tìm kiếm nhanh trên Google tiết lộ rằng bưu điện không bỏ qua cho lá thư dây chuyền này. Lời giải thích cho lý do tại sao thư được gửi đi mà không tính bưu phí còn thú vị hơn nữa đối với tôi: rõ ràng là những chiếc máy phân loại thư tự động đã không bắt được nhiều lá thư thiếu tem.

Ngẫm lại thì điều này quả thật có ý nghĩa – tối đa hóa lợi nhuận đòi hỏi phải xác lập mức chi phí biên của một hành động bằng với lợi ích biên. Nếu

gần như mọi lá thư đều dán tem, thì khi đó lợi ích của việc kiểm tra từng lá một với độ chính xác 100% là vô cùng nhỏ, vì vậy có thể hiểu được tại sao một số lá thư không tem lại lọt qua cửa (ý tưởng tương tự cũng đúng với việc bắt những người không trả tiền vé tàu).

Giờ thì tôi tò mò muốn biết chính xác thì bưu điện Mỹ lỏng lẻo đến độ nào. Tôi sẽ bỏ thứ gì đó vào thùng thư. Có thể tôi sẽ không dán tem – dù vậy tôi ngờ rằng khoản hoàn thuế của tôi kiểu gì cũng tìm được đường đến Sở Thuế vụ, bất kể tôi có dán tem hay không.

NÃO TRẠNG BẦY ĐÀN? KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC VỀ VIỆC BẮT XE BUÝT

(SJD).

Trong một tuần thì có vài ngày tôi đưa con gái đến trường mẫu giáo ở khu Đông Manhattan. Chúng tôi sống ở khu Tây và thường đi xe buýt từ đầu này qua đầu kia của thành phố. Giờ chúng tôi bắt xe luôn là giờ cao điểm trong ngày. Tại bến xe buýt gần căn hộ nhà tôi nhất (chúng ta sẽ gọi đây là Điểm A), thường có khoảng 40-50 người chờ xe buýt.

Chuyện này chủ yếu là vì có một trạm tàu điện ngầm ngay gần đó; nhiều người bắt tàu đi từ khu phố trên xuống khu trung tâm, rồi lên phố bắt xe buýt chạy tuyến hai đầu thành phố. Nhìn chung, tôi không thích đám đông lắm (tôi biết có người sẽ hỏi: Vậy anh sống ở New York này làm gì?), nên tôi ghét phải tranh nhau với đám đông khi cố chen lên chiếc xe buýt với cô con gái năm tuổi của mình. Vì có quá nhiều người đợi xe buýt ở Điểm A, nên chúng tôi có khoảng 30% cơ hội lên được chiếc xe buýt đầu tiên dừng tại bến và khoảng 80% cơ hội lên được một trong hai chiếc xe buýt đầu tiên dừng tại Điểm A. Chỗ đó đông như thế đấy.

Chúng tôi có khoảng 10% cơ hội được ngồi trên một trong hai chiếc xe buýt đầu tiên tới điểm A. Chuyển đi ngang thành phố cũng không dài lắm, chắc khoảng 15 phút, nhưng phải đứng trong một chiếc xe buýt chật cứng người trong bộ đồ mùa đông, với hộp đồ ăn trưa của con gái tôi bị xáo tung trong balo không phải là cách lý tưởng để bắt đầu một ngày mới. Điểm A đông đến độ khi các hành khách từ phía Đông xuống xe buýt ở Điểm A bằng cửa sau xe, có cả một nhóm người tràn lên xe qua cửa xe sau, điều đó có nghĩa là (a) họ không trả tiền, vì hộp thanh toán ở phía trước và (b) họ chiếm chỗ của những người đã chờ đợi chính đáng ở đầu đám đông chờ bắt xe buýt.

Vì vậy, cách đây một thời gian, chúng tôi bắt đầu đi bộ qua một khu nhà về hướng tây để bắt xe buýt tại điểm mà chúng ta sẽ gọi là Điểm B. Điểm B

cách Điểm A hơn 200 m về hướng tây, do đó cũng xa điểm đến của chúng tôi thêm ít nhất 200 m. Nhưng ở Điểm B không có trạm tàu điện ngầm, hàng đợi ở đây ngắn hơn nhiều và xe buýt đỡ đông hơn. Tại Điểm B, chúng tôi có 90% cơ hội lên được chiếc xe buýt đầu tiên và có lẽ là 40% cơ hội có được ghế ngồi. Đối với tôi, điều này có vẻ xứng đáng với công sức và thời gian đi bộ hơn 200 m.

Khi nghĩ ra giải pháp này, chúng tôi không còn lên một chiếc xe buýt duy nhất ở Điểm A. Chúng tôi có chỗ ngồi; chúng tôi có thể nghe iPod với nhau; chúng tôi không còn phải đến trường với hộp đồ ăn trưa bị xáo tung nữa.

Nhưng điều mà tôi không thể hiểu được là tại sao trong số những hành khách đợi bắt xe buýt ở Điểm A lại có rất ít người làm giống như chúng tôi. Đối với bất kỳ ai phải đứng đợi ở Điểm A mỗi sáng, thì điều kiện ở đây rõ ràng là rất tệ. Điều kiện ở Điểm B tốt hơn thấy rõ vì (a) Điểm B đủ gần để ta có thể nhìn thấy bằng mắt thường và (b) xe buýt đến Điểm A từ Điểm B thường có nhiều chỗ hơn, dù chỉ cho 10 hay 20 hành khách đầu tiên cố gắng lên được xe buýt ở Điểm A.

Ở góc độ cá nhân mà nói, tôi hẳn nhiên sung sướng vì nhiều người ở Điểm A không đến Điểm B (nếu họ làm vậy, chắc tôi phải cân nhắc đi đến Điểm C), nhưng tôi thật sự không hiểu tại sao lại thế. Sau đây là một số khả năng:

1. Đi bộ 200 m không đáng đầu tư để cải thiện một trải nghiệm ngắn ngủi, dù khốn khổ.
2. Vừa ra khỏi tàu điện ngầm, những hành khách ở Điểm A có lẽ đã mệt rã rời và không đủ năng lượng để cải thiện hành trình đi làm của mình.
3. Có lẽ có một vài hành khách ở Điểm A đơn giản là chẳng bao giờ nghĩ đến sự tồn tại của Điểm B, hoặc ít nhất là các điều kiện ở đó.

4. Có một “não trạng bầy đàn” ở Điểm A; ai đó có thể nói họ không thích ở trong một bầy đàn, nhưng vì một lý do nào đó họ thấy dễ chịu với nó; họ chịu thua “não trạng bầy đàn” và làm theo một cách không suy xét – vì nếu tất cả những người khác đều làm như vậy, đó hẳn phải là việc nên làm.

Từ góc độ cá nhân mà nói, tôi tin rằng cả bốn điểm trên đều có giá trị trong những thước đo khác nhau và chắc chắn có những lý lẽ bổ sung có thể được đưa ra. Nhưng nếu phải chọn một câu trả lời dứt khoát, tôi sẽ trả lời câu số 4: não trạng bầy đàn. Càng biết về khoa học xã hội, chúng ta càng nhận ra rằng mọi người, dù trân quý sự độc lập của mình, song lại bị cuốn vào các hành vi bầy đàn trong gần như mọi khía cạnh của cuộc sống hằng ngày. Tin mừng là một khi nhận ra điều này, bạn có thể khai thác tâm lý bầy đàn này theo hướng có lợi cho mình (như việc bắt xe buýt), hoặc có lợi cho lợi ích của công chúng, như trong việc khơi dậy áp lực bình đẳng để tăng tỷ lệ tiêm vắc-xin.

MỘT CUỘC THỬ NGHIỆM NHỮNG CUỐN HỒI KÝ GIẢ

(SJD).

Tại sao trên đời lại có quá nhiều cuốn hồi ký giả? Gần đây nhất là *Love and consequences* (tạm dịch: Tình yêu và hệ lụy) của Margaret Seltzer (tôi muốn dẫn liên kết đến trang Amazon của cuốn sách này, nhưng có trời làm chứng, cuốn này không còn trên Amazon nữa).

Nếu viết hồi ký kể lại khoảng 60% sự thật chẳng hạn, bạn sẽ giới thiệu nó là hồi ký hay tiểu thuyết? Nếu biên tập một cuốn hồi ký mà bạn nghĩ là đúng tới 90%, bạn sẽ cho xuất bản nó dưới dạng hồi ký hay tiểu thuyết? Hoặc có lẽ câu hỏi xác đáng hơn là: Ưu điểm của việc xuất bản một cuốn sách dưới dạng hồi ký thay vì tiểu thuyết là gì? Sau đây là một số câu trả lời khả dĩ:

1. Một câu chuyện có thật sẽ được truyền thông quan tâm hơn là một cuốn tiểu thuyết giống thật;
2. Một câu chuyện có thật nhìn chung sẽ tạo ra nhiều tin đồn hơn, trong đó có doanh thu tiềm năng từ phim ảnh, các cơ hội thuyết giảng...;
3. Nếu cuốn sách là hồi ký, người đọc bị hấp dẫn bởi câu chuyện ở cấp độ bản năng hơn so với khi là tiểu thuyết.

Mỗi khi một cuốn hồi ký bị lộ ra là giả, bạn sẽ thấy mọi người nói: “Chà, nếu câu chuyện hay như vậy, sao họ không xuất bản nó dưới dạng tiểu thuyết nhỉ?” Nhưng những lý do từ 1 tới 3 như ở trên và có thể còn nhiều lý do khác nữa đã tạo động cơ để các tác giả, nhà xuất bản và những người khác ưa ái hồi ký hơn là tiểu thuyết.

Với suy nghĩ số 3 trong đầu và gần đây có đọc về việc một viên giả được chứa đường đắt tiền hiệu quả hơn một viên giả được chứa đường rẻ tiền ra

sao, tôi đã nghĩ đến một thí nghiệm vui cho hội ký/tiểu thuyết. Bạn sẽ cần làm như sau:

Lấy một bản thảo chưa được xuất bản kể về một câu chuyện dữ dội và đau lòng ở ngôi thứ nhất. Một bản thảo cùng dòng sách với *A million little pieces* (tạm dịch: Một triệu mảnh ghép con con) hoặc *Love and consequences* (tạm dịch: Tình yêu và hệ lụy). Hãy tập hợp một nhóm 100 tình nguyện viên và ngẫu nhiên chia họ ra thành hai nhóm. Hãy đưa cho nhóm 50 người thứ nhất một bản với một lá thư giới thiệu qua hội ký mà họ sẽ đọc. Đưa cho nhóm 50 người còn lại một bản khác kèm theo một lá thư giới thiệu qua cuốn tiểu thuyết mà họ sẽ đọc.

Trong mỗi trường hợp, hãy viết và đính kèm một bảng khảo sát về phản ứng của người đọc đối với cuốn sách. Hãy thư thả, để họ đọc rồi sau đó tổng hợp kết quả. “Hội ký” có thực sự đánh bại “tiểu thuyết” không?

BÀI VIẾT CUỐI CÙNG VỀ ĐẠI LỘ DANH VỌNG CHO TRÒ GIAN LẬN

(SDL).

Nếu bạn thích gian lận, chắc hẳn bạn sẽ rất thích mảnh khóc mà cầu thủ bóng bầu dục Tom Williams sử dụng tuần trước.

Giống như bóng đá, hiển nhiên môn bóng bầu dục cũng có luật chơi là một khi một cầu thủ được đưa vào sân thay cho một cầu thủ khác, cầu thủ ấy sẽ không thể quay lại sân thi đấu. Ngoại lệ đối với luật chơi này là “những vết thương chảy máu”, trong đó một cầu thủ sẽ rời sân cho đến khi máu ngừng chảy và sau đó trở lại chơi.

Tim Williams đã bị một chấn thương như vậy vào đúng thời khắc quyết định của trận đấu gần đây. Tôi không biết gì về bóng bầu dục, nhưng đội của anh này đang thua một điểm và họ có một tay chuyên gia chơi bóng này đang ngồi trên ghế dự bị, đây là thời điểm tuyệt vời để anh này vào sân và thực hiện pha bóng giúp đội của Williams, Harlequins, vượt lên.

Rắc rối bắt đầu khi Williams rời sân với vẻ mặt trông hơi quá hạnh phúc, nếu xét đến lượng máu cực lớn trào ra từ miệng anh. Một người có thể cho rằng điều này là vì anh ta là cầu thủ bóng bầu dục, nhưng rõ ràng là ngay cả các cầu thủ bóng bầu dục cũng phải nổi điên khi bị đánh vào mồm. Chuyện này dẫn đến một cuộc điều tra. Cuối cùng, đoạn phim quay lại cho thấy Williams đã kéo một túi máu giả từ trong vớ ra và đập vào nó để tạo chấn thương giả.

Ý tưởng phải nói là rất tài, nhưng có trời làm chứng, cuối cùng Williams không chỉ bị treo giò, mà cầu thủ thay thế anh cũng đá hỏng quả bóng và Harlequins thua trận vì kém đúng một điểm.

GIAN LẬN CÓ TỐT CHO THỂ THAO?

(SJD).

Đó là câu hỏi mà tôi thấy mình đã đặt ra khi đọc mục thể thao của tờ *Times* trong mấy ngày trở lại đây. Tôi hiểu rằng hiện chúng ta đang ở giữa các mùa giải. Super Bowl⁽³⁵⁾ vừa kết thúc, bóng chày chưa bắt đầu, NBA⁽³⁶⁾ thì đang vất vả đi qua mùa giải đặng đặng ảm đạm của mình, còn NHL⁽³⁷⁾ – xin lỗi, tôi không quan tâm lắm đến hockey.

Nói gì thì nói, đây hoàn toàn không phải là mùa cao điểm trong năm cho các môn thể thao chuyên nghiệp. Ấy thế mà, thật kỳ diệu khi có không biết bao nhiêu bài báo thể thao chẳng nói gì về bản thân trận đấu, mà chỉ nói về những trò gian lận trên sân. Andy Pettitte xin lỗi đồng đội cùng những người hâm mộ đội Yankee vì đã dùng HGH⁽³⁸⁾ và tiết lộ mối quan hệ bạn bè của anh này với Roger Clemens đang rất căng thẳng... Clemens rút khỏi một sự kiện của ESPN để không gây “phân tán chú ý”. Ba bài báo kiểm tra thuốc khác là về Alex Rodriguez, Miguel Tejada và Eric Gagne.

Và đó mới chỉ là bóng chày thôi đấy! Bạn cũng có thể đọc bài báo Bill Belichick phủ nhận việc lợi dụng cách chơi của đối thủ và câu chuyện tiếp nối về những vận động viên đua xe đạp dùng doping. Cũng có một vài bài báo về NBA (dù gần đây không có gì nói đến trò đỏ đen của các trọng tài) và bóng đá (dù gần đây không có tin bài nào về việc dàn xếp tỷ số), nhưng nhìn chung, mục thể thao xuất hiện mỗi sáng mang lại cảm giác giống như mục gian lận hơn.

Tuy vậy, cũng có thể đây chính là điều chúng ta yêu thích ở thể thao. Mặc dù chúng ta luôn tuyên bố thích các trận đấu vì chính các trận đấu, song có lẽ gian lận là một phần làm nên sức hút, phần mở rộng tự nhiên của môn thể thao mà mọi người dù lên án trên cơ sở đạo đức song lại ngấm ngầm tán thưởng vì nó khiến các môn thể thao trở nên hấp dẫn hơn. Đối với cuộc nói chuyện về việc gian lận “phá hỏng tính liêm chính của trận đấu” ra sao, có lẽ điều này chẳng đúng chút nào? Nhưng cũng có thể gian lận

thực sự góp thêm một lớp thú vị – một yếu tố mèò vờn chuột, một yếu tố câu chuyện cảnh giác – bổ sung cho trận đấu. Hoặc có thể gian lận chỉ là một khía cạnh khác của động lực chiến thắng bằng mọi giá vốn làm cho các vận động viên vĩ đại trở nên vĩ đại? Trong thể thao có câu châm ngôn nổi tiếng sau: “Nếu chưa gian lận tức là anh chưa cố gắng.”

Ngoài ra, chúng ta cũng thích tán thưởng những tay gian lận thú nhận cách làm của mình. Chẳng hạn, Pettitte đã được chào đón như một người hùng khi nói về sai lầm sử dụng chất HGH của mình; trong khi đó, Clemens càng một mực phủ nhận bao nhiêu thì lại càng bị thù ghét bấy nhiêu. Cũng như quan điểm thần học về sự hồi sinh cực kỳ mạnh mẽ, hay sau một mùa đông khắc nghiệt là một mùa xuân nhất định sẽ đến, tôi băn khoăn không biết liệu mỗi quan tâm mà chúng ta dành cho thể thao trường cửu có phải là bởi có các vụ bê bối gian lận, chứ không phải là vì chúng ta bất chấp chúng?

CHÚNG TA CÓ NÊN ĐỂ CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN DÙNG DOPING TRONG GIẢI TOUR DE FRANCE KHÔNG?

(SJD).

Hiện giờ vì gần như mọi vận động viên đua xe đạp tham gia giải Tour de France đều bị loại vì sử dụng doping, nên lẽ nào đã đến lúc chúng ta cần cân nhắc một tư duy cấp tiến về vấn đề sử dụng doping?

Có lẽ, đã đến lúc cho ra một danh sách các tác nhân và cách làm củng cố hiệu quả được chấp thuận từ trước, đòi hỏi người đạp xe phải chịu toàn bộ trách nhiệm cho bất kỳ tổn hại về thể chất và cảm xúc lâu dài nào mà những tác nhân và cách làm này có thể gây ra, và để mọi người yên lòng đạp xe mà không cần cứ ba ngày một lần lại đi cấm người dẫn đầu đoàn đua?

Nếu các vận động viên đua xe đạp đã sử dụng doping, tại sao chúng ta phải lo lắng về sức khỏe của họ? Nếu môn thể thao này đã gây tổn hại trầm trọng như vậy, tại sao chúng ta cần vờ như nó chưa từng có? Nói cho cùng, việc sử dụng doping ở Tour de France chẳng phải là chuyện gì mới. Theo một bài báo trên MSNBC.com, chính môn đua xe đạp đã đưa doping vào thế giới thể thao:

Lịch sử sử dụng doping hiện đại bắt đầu bằng cuộc đua xe đạp hồi những năm 1890 với những cuộc đua sáu ngày kéo dài từ sáng thứ Hai đến đêm thứ Bảy. Người ta đã thêm vào café đen của các tay đua nào caffeine, peppermint, cocaine và strychnine. Rượu brandy thì được thêm vào trà. Các tay đua được cho dùng nitroglycerine để điều hòa hơi thở sau những cuộc đạp nước rút. Việc này rất nguy hiểm, vì những chất này được phát cho các cầu thủ mà không có sự giám sát của chuyên gia y tế.

CHÚNG TA SẼ ĐẤU TRANH CHỐNG SỬ DỤNG CÁC CHẤT STEROID THẾ NÀO NẾU THẬT SỰ MUỐN CHỐNG LẠI CHÚNG

(SDL).

Aaron Zelinsky, một sinh viên Khoa Luật trường Yale, đã đề xuất một chiến lược gồm ba phần rất đối thú vị nhằm chống sử dụng chất steroid ở MLB⁽³⁹⁾:

1. Một phòng thí nghiệm độc lập lưu giữ mẫu máu và mẫu nước tiểu của mọi cầu thủ, và sau 10 năm, 20 năm, 30 năm, các mẫu máu này sẽ được kiểm tra bằng công nghệ hiện đại nhất hiện có;
2. Lương cầu thủ được trả 30 năm một lần;
3. Số lương còn lại của một cầu thủ sẽ bị cắt hết nếu kiểm tra chất kích thích cho kết quả dương tính.

Tôi không chắc lắm về điểm 2 và điểm 3, nhưng chắc chắn điểm 1 là cần thiết cho bất kỳ nỗ lực nghiêm túc nào hướng đến việc đấu tranh chống sử dụng các chất kích thích bất hợp pháp. Trình độ chế tạo thuốc kích thích mới nhất hiện là một tập hợp các kỹ thuật tài ba nhất mà nếu sử dụng công nghệ hiện có, người ta sẽ không thể nào phát hiện ra. Bởi thế, những tay sử dụng doping tinh vi nhất sẽ không bị phát hiện, trừ khi số họ quá đen hoặc mắc sai lầm nào đó.

Nguy cơ bị những cải tiến của công nghệ kiểm tra trong tương lai lật tẩy là vũ khí mạnh mẽ nhất hiện có trong cuộc đấu này, vì người sử dụng chẳng bao giờ biết chắc loại doping mà mình dùng hôm nay có dễ qua được cuộc kiểm tra sau mười năm nữa hay không. Cuộc kiểm tra lại những mẫu được cho là của Lance Armstrong cho thấy anh này đã sử dụng EPO, một chất thuộc diện không thể phát hiện tại thời điểm đó. Những tình tiết xung

quanh cuộc kiểm tra này đại loại khá mờ mịt (việc nhận diện đây là mẫu của Armstrong là gián tiếp và cũng không rõ tại sao từ đầu những mẫu này lại được kiểm tra), vậy nên nhà vô địch giải Tour de France không phải trả số tiền mà đáng lẽ anh sẽ phải trả nếu việc kiểm tra chính thức ở các giai đoạn về sau trở thành chính sách chính thức.

Những vận động viên nhiều khả năng sẽ nản chí vì kiểu chính sách này, nhất là những siêu sao có nhiều thứ để mất hơn cả nếu di sản họ mất bao công sức gầy dựng suốt một thời gian dài bị vấy bẩn. Có lẽ, chính việc sử dụng doping của các siêu sao là mối quan ngại lớn nhất đối với người hâm mộ.

Zelinsky đã đưa ra một thước đo mà nhờ đó chúng ta có thể thấy được giải MLB hay bất kỳ môn thể thao nào khác nghiêm túc ra sao trong cuộc chiến chống lại việc sử dụng trái phép chất kích thích: việc áp dụng chính sách lưu giữ máu và nước tiểu để kiểm tra trong tương lai chứng tỏ giải đấu đó nghiêm túc. Còn không, giải đấu đó có thể không nghiêm túc.

LÀM SAO ĐỂ KHÔNG GIAN LẶN?

(SDL).

Giả sử bạn phát hiện ra một cây đèn cũ và xoa tay vào nó, rồi bỗng nhiên một vị thần hiện ra ban cho bạn một điều ước. Vì tham lam và láu cá, nên bạn ước có được khả năng nhìn thấy mọi quân bài của những người chơi khác mỗi lần chơi poker trực tuyến.

Vị thần ban cho bạn điều ước đó.

Bạn sẽ làm gì tiếp theo?

Nếu là một tên đại nghịch, bạn sẽ làm chính xác những gì mà một số tay bạc bịp trên trang web Absolute Poker hình như đã làm gần đây. Khi chơi những ván có phần đặt cược cao nhất, họ được cho là đã chơi tất cả mọi ván như thể họ biết những người chơi khác đang nắm quân bài gì trong tay. Họ kết thúc ván bài theo kiểu mà không một tay chơi bình thường nào có thể kết thúc được và họ thắng những ván mà có vẻ như nếu không biết bài của đối thủ thì sẽ khó lòng thắng được. Tiền bay về túi họ với tốc độ nhanh hơn khoảng 100 lần so với tốc độ mà một người chơi giỏi kỳ vọng có thể chiến thắng một cách hợp lý.

Kiểu chơi của họ bất thường đến độ trong vòng một vài ngày họ đã bị phát hiện.

Và tiếp đó họ đã làm gì?

Hiển nhiên là họ chơi tiếp và giờ thì chơi tệ hơn bất kỳ ai từng chơi trong lịch sử poker – nói cách khác, họ cố thua một chút tiền để mọi thứ trông không quá đáng ngờ. Diễn tiến một ván bài cho thấy những tay này đã đặt cược vào lúc cuối khi hai lá bài họ được chia cho là 2-3 và chúng không ghép đôi được với bộ bài: rõ ràng là họ không thể thắng được ván nào!

Tôi không biết liệu những trò được cho là bịp bợm này có đúng không, vì tất cả thông tin mà tôi có đều đã qua bên thứ ba. Tất cả những người chơi poker mà tôi nói chuyện đều tin chuyện này là thật. Dù sao đi chăng nữa,

tôi cá là những anh chàng này cũng ước gì mình làm được như thế. Nếu chơi khôn ngoan hơn, họ có thể kiếm chác cả đời từ trò này, nhờ thắng với tỷ lệ hợp lý. Với những lần đặt cược, họ có thể trở nên cực giàu và âm mưu của họ sẽ gần như không thể bị phát hiện.

(Xin lưu ý, tôi nói gần như không thể phát hiện bởi vì mặc dù trang poker kia có thể sẽ chẳng bao giờ phát hiện ra, song tôi đang hợp tác với một trang poker trực tuyến khác phát triển một bộ công cụ bắt những tay bạc bịp. Dù những tay này cần trọng đến đâu, chúng tôi cũng sẽ tóm được thôi.)

Vài tuần sau...

BÊ BỐI GIAN LẬN TRÊN ABSOLUTE POKER ĐÃ BỊ VẠCH TRẦN

(SDL).

Gần đây tôi có viết một bài về những cáo buộc gian lận trên một trang chơi poker trực tuyến tên là Absolute Poker. Mặc dù mọi thứ trông cực kỳ đáng ngờ, nhưng không có bằng chứng cụ thể nào và cũng không rõ chính xác kẻ bạc bịp này đã gian lận ra sao.

Sự kết hợp giữa công việc thám tử của một số dân chơi poker và sự vô tình (?) rò rỉ dữ liệu của Absolute Poker đã vạch trần vụ bê bối này.

Câu chuyện đầu tiên có thể được tìm thấy trên diễn đàn *2+2 Poker* và tờ *Washington Post* nối gót theo sau bằng một phóng sự mở rộng, nhưng tóm gọn lại thì chuyện là như sau:

Một số đối thủ bắt đầu nghi ngờ cách chơi bài của một người chơi nào đó. Có vẻ tay này biết đối thủ của mình được chia những quân bài gì. Những người chơi hoài nghi đưa ra ví dụ về các ván bài, chúng tệ đến mức gần như tất cả dân chơi poker nghiêm túc đều tin chuyện gian lận đã xảy ra. Một người chơi bị chơi gian đã yêu cầu Absolute Poker cung cấp lịch sử ván bài (đây là thủ tục bình thường đối với các trang web trực tuyến). Trong trường hợp này, Absolute Poker “vô tình” không gửi lịch sử ván bài như thường lệ mà thay vào đó lại gửi một tập tin chứa tất cả các kiểu thông tin riêng tư mà trang sẽ không bao giờ tung ra. Tập tin này chứa cả bài được chia của mọi người chơi, nhận xét về các bàn và thậm chí cả địa chỉ IP của tất cả những người đang chơi (tôi đặt chữ “vô tình” trong ngoặc kép vì sai lầm này dường như quá lớn để cho là một sự trùng hợp ngẫu nhiên nếu bạn biết chuyện diễn ra sau đó). Tôi ngờ rằng có ai đó ở Absolute Poker biết về vụ gian lận cũng như nó xảy ra như thế nào và hành động như một viên cảnh sát tuyệt còi bằng cách gửi đi những dữ liệu này. Nếu đúng như vậy, tôi hy vọng bất kỳ ai “vô tình” gửi đi tập tin đó sẽ được hoan nghênh như một người hùng.

Thế rồi những người chơi poker bắt tay vào phân tích dữ liệu – không phải lịch sử ván bài mà là những thông tin khác, tinh vi hơn có trong tập tin. Những tay chơi bồng chốc thành thám tử tư này để ý thấy rằng, bắt đầu từ ván thứ ba, có một người quan sát dõi theo mọi ván bài sau đó của tay bạc bịp (cho những bạn không biết nhiều về trò poker trực tuyến, nếu muốn, bất kỳ ai cũng có thể trở thành người quan sát một bàn cụ thể, dù vậy tất nhiên người quan sát sẽ không nhìn thấy bất kỳ quân bài được chia nào của người chơi). Điều thú vị là, tay bạc bịp đã kết thúc hai ván đầu trước khi người quan sát này xuất hiện, rồi sau đó không úp ván nào trong 20 phút trước khi đến vòng flop, rồi lại úp bỏ ván trước khi có người chơi được chia đôi K. Kiểu gian lận này diễn ra suốt trận.

Vì vậy, các thám tử poker chuyên hướng chú ý sang người quan sát. Họ truy được địa chỉ IP và tên tài khoản của người này về cùng một cụm máy chủ với trang Absolute Poker và rõ ràng là đến một cá nhân cụ thể, có vẻ như là nhân viên của Absolute Poker! Nếu toàn bộ chuyện này là sự thực, nó cho thấy chính xác cách thức mà trò gian lận diễn ra: một người trong cuộc của trang web có khả năng truy cập theo thời gian thực vào mọi cỗ bài đã chia (chẳng có gì khó để tin rằng khả năng này tồn tại) và chuyển thông tin này cho kẻ đồng lõa bên ngoài.

Poker trực tuyến là một trò chơi dựa trên sự tin tưởng – những người chơi gửi tiền cho trang web tin rằng họ sẽ được chơi công bằng và tin tưởng trang web sẽ trả họ tiền thắng bạc. Nếu có dù chỉ là chút ít sự thiếu chắc chắn về một trong hai yếu tố trên, sẽ chẳng có lý do xác đáng nào để một người chơi chọn trang web đó trong khi có vô vàn trang web thay thế. Nếu làm quản lý trang Absolute Poker, tôi sẽ áp dụng bài học từ các nỗ lực trước đây của giới doanh nghiệp khi cố che đậy mọi việc và hy sinh những kẻ bịp bợm, xây dựng thêm lớp bảo vệ để ngăn chuyện này xảy ra lần nữa.

Tuy nhiên, bài học thực sự trong toàn bộ chuyện này có lẽ là: những người không thông minh lắm sẽ tìm ra cách để gian lận. Với chút ít may mắn và dữ liệu phù hợp, những tay thông minh hơn nhiều sẽ bắt quả tang họ tại trận.

CẬP NHẬT: Theo *Washington Post*, *Absolute Poker* cuối cùng thừa nhận đã “tìm thấy một lỗ hổng trong phần mềm và đang tiến hành điều tra”. Không lâu sau đó, công ty “thông báo với người chơi, một chuyên gia tư vấn cấp cao tại văn phòng Costa Rica của công ty đã làm rò rỉ phần mềm và làm gián điệp cho đối thủ cạnh tranh... Tuy nhiên, trong một động thái khiến những người chơi tức giận, công ty này từ chối tiết lộ danh tính kẻ bực bực cũng như giao hãn ta cho các nhà chức trách.” *Absolute Poker* sau đó đã bị ủy ban trò chơi bắt phải nộp phạt, nhưng vẫn được giữ giấy phép hoạt động. Trong khi đó, theo tờ *Washington Post*, “một vụ bê bối gian lận khác lại nổi lên ở trang chị em với *Absolute Poker*, *UltimateBet.com*”. *UltimateBet.com* về sau thừa nhận đây là vụ gian lận nội bộ và phải hoàn lại hơn 6 triệu đô-la. Thế nhưng, một lần nữa, trang này cũng chỉ cần nộp phạt và giữ lại được giấy phép kinh doanh.

NHỮNG KẺ GIAN LẬN THUẾ HAY XUÂN NGỐC VỀ THUẾ?

(SJD).

Cả Tom Daschle và Nancy Killefer đều sẽ không góp mặt trong chính quyền Obama. Chuyện tiến cử của cả hai đã bị đình lại vì thuế má. Trong khi đó, Tim Geithner gần đây đã được xác nhận sẽ là Bộ trưởng Tài chính dù ông này không hoàn thành trách nhiệm nộp thuế của mình.

Sự việc này nói lên điều gì về luật thuế của Mỹ, nơi những người như Geithner, Daschle và Killefer không trả đúng tiền thuế của mình?

(Bằng cụm “những người như...”, tôi muốn nói đến những người khôn ngoan và thành đạt, đã trải qua nhiều quá trình ứng tuyển và thẩm tra lý lịch trong sự nghiệp và trên hết có lý do để tuân thủ việc đóng thuế.)

Đến đây, chúng ta hãy biến nó thành một câu trắc nghiệm:

1. Nếu cả ba người cố tình gian lận (và trót lọt cho đến khi bị soi xét kỹ hơn), thì khi đó việc gian lận thuế quá dễ dàng;
2. Nếu cả ba quả thực nhầm lẫn, thì khi đó luật thuế đơn giản là có vấn đề;
3. Nếu có một sự kết hợp nào đó giữa gian lận và nhầm lẫn, thì khi đó việc gian lận thuế quá dễ dàng và luật thuế có vấn đề.

Tôi xin bỏ phiếu cho (c). Chúng tôi từng viết một bài chuyên mục về gian lận thuế, trong đó có một đoạn như sau:

Điều đầu tiên cần ghi nhớ là Sở Thuế vụ không viết ra luật thuế. Cơ quan này đã nhanh chóng chỉ tay ngay vào kẻ bất lương đích thực: “Ở Mỹ, Quốc hội thông qua luật thuế và yêu cầu người đóng thuế phải

tuân thủ,” tuyên bố sứ mệnh của cơ quan này đã đồng dạng như thế. “Vai trò của Sở Thuế vụ là giúp đại đa số những người đóng thuế tuân thủ luật thuế, đồng thời đảm bảo rằng thiểu số những người không sẵn lòng tuân thủ phải trả phần thuế của mình.”

Vậy là Sở Thuế vụ giống như cảnh sát đường phố, hay chính xác hơn là đội cảnh sát đường phố hùng hậu nhất thế giới, những người có nhiệm vụ thi hành những điều luật do vài trăm người đại diện cho vài trăm triệu người viết ra, dù phần lớn trong số vài trăm triệu người kia thấy những luật này quá đỗi phức tạp, rắc rối và không công bằng.

Có thể nỗi hổ thẹn lớn đối với những vụ trốn thuế nổi tiếng này ít nhất sẽ thúc đẩy một chương trình sáng suốt nào đó liên quan đến luật thuế – như chính sách Hoàn trả đơn giản (Simple Return) mà nhà kinh tế học Austan Goolsbee, người nhận được sự chú ý của Tổng thống Obama, đề xuất. Những người như Daschle sẽ không điền vào mẫu Hoàn trả đơn giản, song nó có thể giúp Sở Thuế vụ tự do bắt những vụ vi phạm thuế trước khi các phiên điều trần xác nhận của Thượng nghị viện khơi chúng ra.

NHỮNG “TRƯỜNG XUẤT SẮC NHẤT” Ở D.C. CÓ ĐANG GIAN LẬN KHÔNG?

(SDL).

Một cuộc điều tra của tờ *USA Today* phát hiện điều có vẻ như là chứng cứ thuyết phục cho việc giáo viên gian lận ở các trường học từng được dự báo là thành công lớn nhờ điểm kiểm tra tăng ở Washington D.C. Bằng chứng hiển nhiên là có quá nhiều dấu hiệu tẩy xóa trong các câu trả lời được chuyển đổi từ sai thành đúng. Số lượng lớn đến độ chúng quả thật có vẻ như cho thấy một vụ gian lận hàng loạt đã xảy ra. Chẳng có gì lạ khi hội đồng giáo dục không quá hào hứng với việc điều tra – đặc biệt là bởi các giáo viên ở các trường này đều được thưởng lớn cho thành tích cải thiện điểm số. Dù vậy, ngày thứ Ba vừa qua, Hiệu trưởng khối các trường ở D.C. Kaya Henderson đã yêu cầu tiến hành một cuộc rà soát.

Khi Brian Jacob và tôi điều tra hành vi gian lận của các giáo viên ở Chicago, như chúng tôi đã thuật lại trong cuốn *Kinh tế học hài hước*, chúng tôi không dùng phương pháp phân tích dấu hiệu tẩy xóa. Thay vào đó, chúng tôi phát triển những công cụ mới để xác định những chuỗi câu trả lời không thể nào xảy ra.

Bạn có thể hỏi tại sao chúng tôi không dùng phương pháp phân tích dấu hiệu tẩy xóa khi phương pháp này rõ ràng đến như vậy. Câu trả lời là: Không giống như khối các trường ở D.C., các trường ở Chicago không giao việc chấm điểm các bài kiểm tra cho một bên thứ ba. Điều khiến các trường ở D.C. gặp rắc rối là bên thứ ba thường phân tích mẫu tẩy xóa. Nhóm nội bộ chấm điểm thi ở Chicago thường không tìm những chỗ tẩy xóa; việc này chỉ được thực hiện khi có nghi ngờ đối với một lớp học cụ thể nào đó.

Tiện làm sao khi tại nhà kho ở Chicago, nơi những bài kiểm tra được chấm điểm, không gian lưu trữ cực kỳ thiếu thốn. Tất nhiên, điều này dẫn đến việc cần hủy tất cả các bài kiểm tra sau khi chấm xong.

Một số giáo viên ở D.C. chắc chắn mong thủ đô của nước Mỹ cũng thiếu không gian lưu trữ như thế.

KIỂM LỢI TỪ SỰ KHIÊM NHÃ TRÊN ĐƯỜNG

(SDL).

Tôi gần như không lái xe nữa từ khi chuyển nhà về gần chỗ làm. Vì vậy mỗi khi phải lái xe, sự khiêm nhã trên đường luôn đập vào mắt tôi. Khi ở trong xe, mọi người làm những việc mà họ sẽ chẳng bao giờ làm nếu ở trong một bối cảnh khác. Bóp còi. Chửi thề. Vượt lên trước. Và đó mới chỉ là chị gái tôi thôi đấy. Những người lái xe khác còn xấu tính hơn nhiều.

Một lý do rõ ràng là ta không phải sống với những hệ lụy này trong bất kỳ khoảng thời gian lâu dài nào. Nếu vượt lên trước hàng đợi kiểm tra an ninh ở sân bay, ta sẽ phải ở gần những người mà ta vừa mới chen hàng. Với một chiếc xe, ta có thể thoát đi dễ dàng. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc ta không bị đánh. Khi giơ ngón tay thối với ai đó bước trên vỉa hè, ta sẽ chẳng có được sự an toàn như vậy.

Hồi tôi còn lái xe đi làm, có một điểm trung chuyển mà ở đó sự khiêm nhã rất đổi thịnh hành (với những ai biết Chicago, thì đó là nơi đường Dan Ryan giao với đường Eisenhower). Khi ra khỏi đường cao tốc, ta sẽ gặp hai tuyến đường. Một tuyến đi lên một đường cao tốc khác, một tuyến đi lên con phố trên. Gần như chẳng ai muốn đi lên phố trên. Có cả một hàng dài nửa dặm những chiếc xe kiên nhẫn đợi đi lên đường cao tốc và khoảng 20% lái xe đều thô lỗ và đột ngột rẽ trái phép vào đúng giây cuối sau khi vờ như đang tiến về phố trên. Tất cả những người trung thực đợi trong hàng đều phải chờ thêm ít nhất 15 phút chỉ bởi những kẻ gian trá đó.

Thỉnh thoảng, các nhà khoa học xã hội có nói về khái niệm “căn tính”. Đó là quan niệm cho rằng bạn có một tầm nhìn cụ thể về kiểu người của mình và bạn cảm thấy tệ hại khi làm những việc chệch ra khỏi tầm nhìn đó. Điều này dẫn bạn tới chỗ thực hiện những hành động có vẻ không vì lợi ích tốt nhất của mình trong ngắn hạn. Trong kinh tế học, George Akerlof và Rachel Kranton đã phổ biến ý tưởng này. Tôi đã đọc bài viết của họ, nhưng nhìn chung tôi có ý thức căn tính yếu ớt đến độ tôi chưa bao giờ thực sự

hiểu điều họ đang nói tới. Lần đầu tiên tôi thực sự hiểu được ý họ là khi tôi nhận ra rằng một phần quan trọng trong căn tính của tôi là tôi không phải kiểu người len vào hàng để rút bớt đường đi của mình, dù việc đó dễ và có vẻ điên rồ khi cứ đợi 15 phút trong một hàng chờ dài như thế. Nhưng nếu chen vào hàng, tôi sẽ phải suy nghĩ lại một cách cơ bản về kiểu người của mình.

Việc tôi chẳng may may bận tâm khi anh tài xế taxi chở tôi cắt ngang hàng (thật ra, tôi còn thích thế) có lẽ cho thấy rằng tôi còn xa mới tiến được trên con đường phát triển đạo đức bản thân.

Toàn bộ điều này thật ra là phần dạo đầu lan man cho luận điểm chính của tôi. Có một hôm, tôi ở thành phố New York và anh tài xế taxi chở tôi vượt qua một hàng dài những chiếc xe đang chờ ra khỏi đường cao tốc rồi len vào đúng giây cuối cùng. Như thường lệ, tôi thích thú tận hưởng vị trí người ngoài cuộc/người thụ hưởng vô tội từ hành vi này. Thế nhưng điều xảy ra tiếp theo thậm chí còn khiến nhà kinh tế học trong tôi hài lòng hơn nữa. Một sĩ quan cảnh sát đứng ở giữa đường, vẫy tất cả những chiếc xe chen hàng, trong khi một cảnh sát thứ hai đưa vé phạt hết như một dây chuyền. Theo ước tính sơ bộ của tôi, hai sĩ quan cảnh sát này đã viết 30 phiếu phạt một giờ với mức 115 đô-la mỗi phiếu. Với số tiền thu được hơn 1.500 đô-la trên một sĩ quan mỗi giờ (giả định rằng các phiếu phạt này được đóng đầy đủ), đây quả là một đề xuất kiếm tiền tuyệt vời cho thành phố. Nó đã bắt đúng người đúng tội. Vận tốc xe không thật sự làm tổn hại đến người khác nhiều lắm, ngoại trừ theo hình thức gián tiếp. Vì vậy, tôi nghĩ sẽ hợp lý hơn khi trực tiếp đuổi bắt những hành vi xấu như chen hàng. Tôi không chắc nó có làm giảm số lượng những kẻ chạy gian trên đường theo bất kỳ cách thức cơ bản nào không vì khả năng bị bắt vẫn nhỏ đến mức gần như là không. Tuy nhiên, cái hay của điều này là ở chỗ (1) mọi lái xe tuân thủ quy định đều thấy sung sướng khi những tay lái xe thô lỗ bị tóm và (2) đây là một cách hiệu quả để phạt hành vi xấu.

Vì vậy, khuyến nghị chính sách của tôi với các sở cảnh sát trên khắp cả nước là tìm những điểm cấm chốt trên các tuyến đường để áp dụng chính

sách phật này và nhập cuộc vui.

CHƯƠNG 5. NHỮNG THỂ CỐ TỐT CHO HÀNH TINH NÀY KHÔNG?

Hãy giơ tay nếu bạn ủng hộ việc lãng phí tài nguyên thiên nhiên, xóa sổ các loài động vật hoang dã và tiêu diệt hành tinh tuyệt vời nhất trên đời này. Đúng như chúng ta nghĩ - không có nhiều cánh tay giơ lên. Vì vậy, gần như bất kỳ ý tưởng bảo vệ môi trường nào cũng được coi là ý tưởng hay. Nhưng các số liệu lại thường cho thấy một câu chuyện khác.

LUẬT BẢO VỆ CÁC LOÀI CÓ NGUY CƠ TUYỆT CHỦNG LÀM HẠI CHÍNH NHỮNG LOÀI ĐÓ?

(SDL).

Đồng nghiệp và cũng là người viết cùng tôi, John List, là một trong số những nhà kinh tế năng suất và có ảnh hưởng nhất hiện nay.

Anh vừa có một bài nghiên cứu mới viết cùng Michael Margolis và Daniel Osgood, đưa ra một tuyên bố bất ngờ rằng Đạo luật bảo vệ các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng – vốn nhằm giúp các loài có nguy cơ tuyệt chủng – thật ra có thể làm hại chúng.

Tại sao lại vậy? Trực giác chúng ta mách bảo rằng sau khi một loài được xác định là có nguy cơ tuyệt chủng, người ta phải đưa ra quyết định về khu vực địa lý được coi là môi trường sống trọng yếu cho loài đó. Một tập hợp các ranh giới ban đầu được đưa ra, sau đó là các buổi điều trần công khai và rồi cuối cùng là quyết định sau chốt về vùng đất cần được bảo vệ. Trong khi cuộc thảo luận này đang diễn ra, có những động cơ mạnh mẽ để các bên tư nhân cố gắng phát triển những vùng đất mà họ sợ rằng có thể trong tương lai chúng sẽ bị cấm không cho phát triển vì trạng thái “loài có nguy cơ tuyệt chủng”. Vì vậy trong ngắn hạn, tình trạng phá hủy môi trường sống có khả năng sẽ thực sự gia tăng.

Dựa trên lý thuyết này, List và cộng sự phân tích dữ liệu cho loài cú pygmy nâu đỏ sống gần Tucson, Arizona. Quả thật, họ thấy tốc độ phát triển đất đai tăng lên mạnh ở những khu vực sẽ được chỉ định là môi trường sống trọng yếu.

Kết quả này cùng với nghiên cứu của nhà kinh tế học Sam Peltzman, một nghiên cứu chỉ ra rằng chỉ có 39 trong số 1.300 loài sau khi được đưa vào danh sách có nguy cơ tuyệt chủng là thoát được nguy cơ tuyệt chủng, không cho thấy một bức tranh lạc quan lắm về tính hiệu quả của đạo luật bảo vệ các loài động vật có nguy cơ tuyệt chủng.

HÃY SỐNG XANH: ĐỘNG LỰC

(SDL).

Khi nói đến chuyện cứu lấy môi trường, mọi thứ thường không đơn giản như vẻ ban đầu.

Chẳng hạn, hãy xem xét cuộc tranh luận về việc nên dùng túi giấy hay túi nhựa. Suốt nhiều năm trời, bất cứ ai chọn túi nhựa ở cửa hàng thực phẩm đều có nguy cơ bị các nhà môi trường học coi khinh. Giờ thì có vẻ như sự đồng thuận đã đổi sang hướng khác, khi người ta tính toán chi phí cẩn thận hơn.

Sự dao động kiểu này cũng treo lơ lửng trên lựa chọn giữa bã giấy dùng một lần hay bã vải.

Chí ít là có một số lựa chọn không thể chê trách xét từ góc độ môi trường. Rõ ràng sẽ tốt cho môi trường hơn nếu ta đi bộ ra tiệm tạp hóa ở góc phố thay vì lái xe đến đó, đúng không?

Ấy vậy mà hiện nay, ngay cả kết luận có vẻ rõ ràng này cũng đang được đặt dấu hỏi bởi Chris Goodall, qua blog của John Tierney trên *New York Times*. Và Goodall không phải là một tay gàn cánh hữu; anh là một nhà môi trường và là tác giả của cuốn sách *How to live a low-carbon life* (tạm dịch: Làm sao để sống một cuộc đời ít carbon).

Tierney viết:

Theo tính toán của Goodall, nếu bạn đi bộ 1,5 dặm⁽⁴⁰⁾, và thay thế số calo này bằng cách uống một ly sữa, lượng khí thải nhà kính liên quan đến số sữa đó (như methane từ trang trại bò sữa và carbon dioxide từ xe vận chuyển) sẽ bằng với lượng khí thải thoát ra từ một chiếc xe bình thường chạy trên đúng cung đường đó. Và nếu bạn đi cùng với một người nữa thì chắc chắn đi xe sẽ là một cách thân thiện hơn với hành tinh này.

CHÚNG TA CÓ THẬT SỰ CẦN ĐẾN VÀI TỈ NGƯỜI ĂN ĐỒ ĐỊA PHƯƠNG SẢN XUẤT KHÔNG

(SJD).

Tuần trước nhà tôi có làm kem. Cách đây không lâu có người đã tặng cho nhóc nhà tôi một chiếc máy làm kem và cuối cùng chúng tôi cũng tìm được thời gian sử dụng nó. Chúng tôi quyết định sẽ làm món kem cam. Chúng tôi mất khá nhiều thời gian và kem không ngon lắm, nhưng tệ hơn cả là sự đắt đỏ của nó. Chúng tôi phải bỏ ra khoảng 12 đô-la mua kem béo, hỗn hợp sữa nguyên kem – kem tươi, nước cam và chất tạo màu thực phẩm – thứ nguyên liệu duy nhất chúng tôi có sẵn là đường – để làm 1 lít kem. Với số tiền đó, đáng lẽ chúng tôi có thể mua ít nhất 1 gallon (gấp bốn lần số lượng chúng tôi làm được) kem cam ngon hơn nhiều. Rốt cuộc, chúng tôi đã phải bỏ 3/4 số kem mình làm. Điều đó có nghĩa là chúng tôi bỏ ra 12 đô-la, không tính chi phí lao động, điện đóm hay vốn ban đầu (dù chúng tôi không phải bỏ tiền ra, nhưng cái máy được mua chứ không tự nhiên mà có) cho khoảng ba viên kem chẳng ra làm sao.

Như chúng tôi đã viết trước đó, đời sống hiện đại có một chi tiết gợi dậy sự hiếu kỳ, đó là khi công việc lao động của người này trở thành trò tiêu khiển của người kia. Mỗi ngày có hàng triệu người nấu ăn, may vá và làm nông kiếm sống – và có hàng triệu người nữa nấu ăn (có lẽ là trong những căn bếp tiện nghi hơn), may vá (hoặc đan móc) và làm nông (hoặc làm vườn) như một thú vui. Chuyện này có hợp lý không? Nếu người ta hài lòng với sở thích của mình thì ai quan tâm đến chuyện họ có phải mất 20 đô-la để làm ra một quả cà chua bi (hay 12 đô-la để làm ra vài viên kem) không?

Đây là câu hỏi hiện ra trong đầu tôi một hôm khác khi chúng tôi nhận được email của một độc giả tên là Amy Kormendy:

Tôi đã email cho Michael Pollan để hỏi ông ta câu hỏi này và người đàn ông tử tế đó ngay lập tức trả lời rằng: “Câu hỏi hay đấy, tôi thực sự không biết phải trả lời sao” và gợi ý tôi đặt câu hỏi đó cho các anh:

Chuyện tất cả chúng ta tự nuôi trồng thực phẩm chẳng giúp tập trung nguồn lực hơn nếu so với trường hợp chúng ta bỏ tiền ra thuê chuyên gia nuôi trồng thật nhiều để anh ta có thể bán chúng cho chúng ta? Do đó, việc mua thực phẩm từ những nhà sản xuất lớn chuyên nghiệp chẳng thể nào bền vững hơn, đúng không?

Có vẻ như phần nào lời khuyên của giáo sư Pollan là ở bình diện xã hội, chúng ta sẽ sống khá hơn nếu tự làm nhiều hơn (đặc biệt là trong việc tự nuôi trồng thực phẩm). Nhưng tôi không thể không nghĩ đến tính kinh tế theo quy mô và sự phân chia lao động cố hữu trong nền công nông nghiệp hiện đại sẽ vẫn tạo ra được hiệu quả lớn nhất trong hoạt động đầu tư nguồn lực. Lợi ích tăng thêm từ việc tự trồng cây thực phẩm chỉ xuất hiện nếu ta tính được những thứ không định lượng được như cảm giác đạt được thành tựu, sự học hỏi, luyện tập, làn da rám nắng...

Tôi rất hiểu bản năng của một người mê đồ địa phương. Việc ăn đồ địa phương, hay tốt hơn nữa, đồ do tự tay ta trồng có vẻ (1) ngon hơn, (2) giàu dinh dưỡng hơn, (3) rẻ hơn và (4) tốt cho môi trường hơn.

Nhưng có thật là như thế?

1. “Ngon” mang tính chủ quan. Nhưng có một điểm rõ ràng là không một người nào có thể trồng cấy hay sản xuất tất cả những thứ mà mình thích ăn. Từng lớn lên ở một nông trại nhỏ, tôi có thể nói với bạn rằng sau khi ăn đầy ngô, măng tây và quả mâm xôi, tất cả những gì tôi thật sự thèm là một chiếc Big Mac.
2. Có nhiều điều để nói về giá trị dinh dưỡng của thức ăn nhà trồng. Nhưng một lần nữa, vì một người chỉ có thể trồng

một loại với số lượng lớn, nên sẽ có khoảng trống dinh dưỡng cần được lấp trong chế độ ăn của người đó.

3. Tự nuôi trồng thực phẩm thì rẻ hơn? Điều này không phải là không thể, nhưng như câu chuyện làm kem của tôi ở trên, có những điểm cực kỳ thiếu hiệu quả diễn ra ở đây. Giả sử không phải chỉ có tôi làm kem vào cuối tuần rồi mà tất cả 100 người sống trong khu nhà tôi cũng thế. Tổng cộng, tất cả chúng tôi đã bỏ ra 1.200 đô-la để mỗi người có vài viên kem. Hãy giả sử bạn quyết định trồng một vườn rau lớn trong năm nay để tiết kiệm tiền. Giờ hãy tính tổng tất cả những món bạn cần mua để xúc tiến việc này – hạt giống, phân bón, dây bện, nông cụ... – cùng với chi phí vận chuyển và chi phí cơ hội. Bạn có chắc mình thật sự tiết kiệm được tiền bằng cách tự trồng lấy ngô và bí ngòi không?

Và sẽ thế nào nếu cả nghìn người hàng xóm của bạn cũng làm việc này? Hoặc một ví dụ khác, không liên quan đến thực phẩm: tự xây nhà từ đầu hay mua một ngôi nhà tiền chế. Với một ngôi nhà tự xây, bạn sẽ cần đầu tư mua tất cả dụng cụ, nguyên vật liệu, công lao động và chi phí vận chuyển để thực hiện nó và sự thiếu hiệu quả không biết bao nhiêu mà kể của việc có hàng chục xe tải nhỏ của công nhân quay ra quay vào hàng trăm lần trên cùng tuyến đường, tất cả chỉ là để dựng ngôi nhà cho một gia đình – trong khi những ngôi nhà do các hãng thầu xây dựng lắp ráp tạo ra cơ hội đạt được hiệu quả lớn hơn bằng cách kết hợp công lao động, nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển...

4. Nhưng tự nuôi trồng thực phẩm chắc chắn là tốt cho môi trường, đúng không? Chà, bạn có nhớ về sự thiếu hiệu quả trong hoạt động vận tải được đề cập ở trên, và hãy xem xét luận điểm “dặm thực phẩm” cùng một bài viết gần đây trên

từ Environmental Science and Technology của Christopher L. Weber và H. Scott Mathews của Carnegie Mellon:

Chúng tôi thấy rằng mặc dù nhìn chung thực phẩm được vận chuyển đi xa (trung bình 1.640 km chuyển phát và 6.760 km trong vòng đời chuỗi cung ứng), song lượng khí thải nhà kính GHG liên quan đến thực phẩm lại chiếm chủ yếu ở giai đoạn sản xuất, đóng góp 83% vào 8,1 tấn khí CO₂ mà một hộ gia đình bình thường ở Mỹ thải ra mỗi năm vì tiêu thụ thực phẩm. Toàn bộ hoạt động vận tải chỉ đóng góp 11% lượng khí thải GHG và lượt vận chuyển cuối cùng từ nhà sản xuất đến nhà bán lẻ chỉ chiếm 4%. Các nhóm thực phẩm khác nhau cho thấy mức GHG thải ra rất lớn; trung bình thịt đỏ thải ra nhiều GHG hơn 150% so với gà hay cá. Do đó, chúng tôi gợi ý rằng việc thay đổi chế độ ăn có thể là phương tiện giảm tác động khí hậu liên quan đến thực phẩm của hộ gia đình hiệu quả hơn là việc “mua đồ địa phương”. Sự thay đổi bữa ăn có hàm lượng calo chưa đầy một ngày/tuần từ thịt đỏ và sản phẩm từ sữa sang chế độ ăn dùng gà, cá, trứng hay rau sẽ giúp giảm GHG nhiều hơn là mua tất cả thực phẩm do địa phương sản xuất.

Đây là một lập luận khá vững chắc, ngược với những lợi ích kinh tế và môi trường mà mọi người cảm nhận thấy ở hành vi tiêu dùng thực phẩm địa phương – chủ yếu là vì Weber và Matthews đã xác định được thực tế gần như luôn bị bỏ qua trong những luận điểm này: sự chuyên biệt luôn có hiệu quả. Điều đó nghĩa là vận tải ít hơn, giá thấp hơn – trong hầu hết trường hợp, đa dạng hơn nhiều, và trong sách của tôi, điều này đồng nghĩa với việc đồ ăn ngon và dinh dưỡng hơn. Cái cửa hàng nơi tôi phí phạm 12 đô-la cho nguyên liệu làm kem sẽ vui vẻ bán cho tôi đủ mọi vị kem, có kèm các tùy chọn phù hợp với từng chế độ ăn và cả điểm thưởng để tích.

Trong khi đó, hiện tôi đang chẳng biết phải làm gì với khoảng 99% số màu thực phẩm tôi đã mua, mà rất có thể sẽ vẫn còn nguyên trong tủ bếp cho đến ngày tôi chết (hy vọng chuyện đó không xảy ra sớm).

SỐNG XANH ĐỂ TĂNG LỢI NHUẬN

(SDL).

Một trong những chủ đề nóng nhất trong giới làm ăn là làm sao tăng lợi nhuận bằng cách thân thiện hơn với môi trường. Có nhiều cách để đạt được điều này. Chẳng hạn ở các khách sạn, bằng cách không tự động giặt khăn tắm trong suốt thời gian khách lưu trú, khách sạn sẽ vừa tiết kiệm được tiền, vừa bảo vệ được cả môi trường. Những đổi mới xanh có thể được đưa vào các chiến dịch quảng cáo để thu hút khách hàng. Một lợi ích khác của việc “sống xanh” là nó khiến những nhân viên quan tâm đến môi trường vui vẻ, củng cố lòng trung thành của họ với công ty.

Một nhà thổ ở Berlin đã tìm ra một cách khác để sử dụng các luận điểm về môi trường phục vụ cho lợi ích của mình: phân biệt giá. Như Mary MacPherson Lane viết trong một bài báo trên AP:

Những nhà thổ ở thủ đô nước Đức, nơi mại dâm được coi là hợp pháp, gần đây cảm thấy công việc kinh doanh bị ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Khách hàng quen thì trở nên tằn tiện, trong khi số khách hàng tiềm năng đến thành phố công tác và dự hội thảo lại giảm.

Nhưng Maison d'Envie đã thấy công việc kinh doanh bắt đầu hồi phục trở lại khi bắt đầu đưa ra chính sách giảm giá 5 euro (tương đương 7,5 đô-la) vào tháng 7. . .

Để được giảm giá, khách hàng phải trình cho lễ tân xem chiếc chìa khóa xe đạp hoặc bằng chứng chứng tỏ họ sử dụng phương tiện công cộng để đi tới khu vực này. Điều kiện này giúp họ được giảm giá cho 45 phút trong phòng, chẳng hạn từ 70 euro xuống còn 65 euro.

Mặc dù nhà thổ cho biết lý do giảm giá là vì họ muốn có ý thức về môi trường hơn, song theo tôi thấy thì có vẻ như nhà thổ này đang dùng lớp vỏ

sống xanh để che đậy cho vài lý lẽ phân biệt giá xác đáng kiểu cũ.

Những khách hàng đến nhà thổ bằng xe buýt hoặc xe đạp có thể là những người có thu nhập thấp hơn và nhạy cảm với giá hơn những người đi xe hơi. Nếu đúng như vậy, nhà thổ này sẽ muốn tính phí những khách hàng này thấp hơn so với những khách hàng tiền túi rủng rỉnh hơn. Khó khăn ở đây là khi không có lý lẽ chính đáng, những khách hàng giàu có sẽ giận dữ nếu nhà thổ cố tình tính phí họ cao hơn (và thật lòng mà nói, nhìn chung làm sao mà nhà thổ biết ai giàu ai không?). Lý lẽ môi trường cho nhà thổ lớp vỏ bọc để làm những gì họ vẫn luôn muốn làm.

MỘT LY NƯỚC CAM CỨU CÁ CÁNH RỪNG NHIỆT ĐỚI

(SDL).

Sáng nay tôi đã làm một ly nước cam Tropicana. Công ty này hiện đang có một chiến lược marketing rất khôn khéo. Nếu bạn vào trang web của công ty và gõ mã in trên hộp nước cam Tropicana, họ sẽ thay mặt bạn bảo tồn 1m² rừng nhiệt đới.

Điều khôn khéo ở chiến dịch này là gì?

Tôi nghĩ rằng các tập đoàn chưa biết khai thác các cơ hội để gộp việc tiêu thụ sản phẩm của mình với những khoản đóng góp cho các hoạt động từ thiện như đáng lẽ họ nên làm. Tôi không có bằng chứng số liệu về điều này; đây chỉ là một linh cảm. Dù vậy, thường thì những đề nghị kiểu này từ các tập đoàn thường xuất hiện dưới dạng “Chúng tôi sẽ quyên góp 3% lợi nhuận cho X”. Phần lợi nhuận đóng góp này thường nhỏ, nên nó chẳng khiến tập đoàn trông có vẻ hào phóng.

Cái hay của lời đề nghị bảo tồn rừng nhiệt đới kia là 1m² nghe có vẻ rất nhiều. Tuy nhiên, nếu ngẫm nghĩ, bạn sẽ thấy nó chẳng đáng kể chút nào, nhưng nghe thì nó vẫn thật lớn. Và nếu bạn đã quen với suy nghĩ về giá đất ở thành phố, 1m² có thể rất đắt đỏ.

Theo tính toán sơ bộ của tôi, ở nơi tôi sống, 1 m² đất có thể xây dựng có giá khoảng 130 đô-la. Thế nhưng, đất ở Amazon lại rẻ. Một vài trang web trên mạng nói rằng với 100 đô-la, họ có thể cắt ra 1 mẫu Anh (khoảng hơn 4.000m²) đất ở Amazon cho bạn.

Vì vậy, có thể chi phí thực sự đối với Tropicana cho một mẫu Anh đất Amazon là một nửa số đó, 50 đô-la. Với số m² trên một mẫu Anh, tôi tính toán rằng mảnh đất mà con gái tôi cứu được ở Amazon sáng nay trị giá khoảng 11-12 xu. Khi tôi hỏi con bé nghĩ mảnh đất đó đáng giá bao nhiêu, con bé nói 20 đô-la. Khi tôi hỏi một người bạn, anh đoán 5 đô-la. Bất cứ khi nào một công ty có thể cho đi thứ gì đó đáng giá 11-12 xu, nhưng lại

khiến mọi người nghĩ rằng giá trị của nó chắc phải 5 hoặc 20 đô-la, thì họ hẳn đang đi đúng hướng.

Điều nổi bật nhất là ngay cả sau khi phát hiện ra mức đóng góp là 11-12 xu, chúng tôi vẫn cảm thấy vui vẻ vì đã cứu được một mảnh đất con con lớn bằng căn phòng mà chúng tôi ngồi ăn sáng.

THẺ CÒN CHÚNG THÌ SAO, NHỮNG QUẢ TÁO (ĐƯỢC BỌC) ẤY?

(JAMES MCWILLIAMS).

James McWilliams, nhà sử học của Đại học Bang Texas, đã có những bài viết ấn tượng về việc sản xuất thực phẩm, hoạt động chính trị thực phẩm. Và bạn có thể thấy trong hai bài đăng trên trang Freakonomics.com dưới đây là sự giao nhau giữa thực phẩm và môi trường.

Đóng gói thực phẩm có vẻ là vấn đề mà ai cũng thấy đi kèm với một giải pháp rõ ràng: có quá nhiều bao bì; nó chất thành đống ở các bãi rác; chúng ta cần cắt giảm nó. Đây là những ý kiến thường gặp ở các nhà môi trường, nhiều người trong số đó đã tiến hành những chiến dịch sôi nổi vận động hạn chế bao bì hàng hóa tiêu dùng – trong đó có thực phẩm – bằng túi nhựa, thùng các-tông, lon và hộp nhôm.

Nhưng vấn đề này phức tạp hơn vẻ bề ngoài.

Hãy xem xét tại sao từ đầu chúng ta lại tiến hành đóng gói. Ngoài việc bảo vệ đồ ăn khỏi môi trường vi sinh bao quanh nó, việc đóng gói cũng kéo dài tuổi thọ của sản phẩm trên giá hàng, từ đó nâng cao cơ hội thực phẩm được dùng đến.

Theo Hiệp hội Người trồng Dưa leo, chỉ 1,5 gam lớp bao nilon cũng kéo dài tuổi thọ trên giá hàng của dưa leo từ 13 đến 14 ngày, đồng thời bảo vệ nó khỏi “những bàn tay mất vệ sinh”. Một nghiên cứu khác cho thấy rằng những quả táo được đóng gói trong khay bọc sẽ giảm nguy cơ bị hư hỏng (và phải vứt bỏ) đến 27%. Những con số tương tự cũng được tìm thấy ở khoai tây và nho. Một lần nữa, mặc dù quan điểm này có vẻ như quá đơn giản, chẳng cần lặp đi lặp lại nhưng người ta vẫn thường quên mất nó: thực phẩm càng để được lâu, cơ hội để nó được tiêu thụ càng lớn.

Đúng vậy, nếu tất cả chúng ta tự cung tự cấp thực phẩm, tìm nguồn cho bữa ăn của chúng ta từ đồ địa phương hay chịu được những thực phẩm hư,

dập thì tuổi thọ của thực phẩm trên giá hàng sẽ chẳng phải là chuyện gì to tát. Thực tế hoàn toàn ngược lại. Phần lớn thực phẩm lưu chuyển toàn cầu nằm trong các cửa hàng thực phẩm một thời gian dài và ở không biết bao nhiêu ngày, bao nhiêu tuần hay thậm chí bao nhiêu năm trong chạn đồ ăn của chúng ta. Do đó, nếu bạn chấp nhận thực tế rằng bao bì là một thực tế không thể tránh khỏi của hệ thống thực phẩm toàn cầu hóa, bạn cũng phải chuẩn bị vạch ra một số điểm phân biệt cơ bản (nếu bạn không chấp nhận thực tế này, thì có lẽ đọc tiếp sẽ chẳng ích gì đâu).

Trước tiên, khi nói đến việc lãng phí đồ ăn, không phải mọi nguyên liệu đều được tạo ra như nhau. Những người tiêu dùng hay lo nhìn vào sản phẩm bao bì và cau mày với bao bì, bởi bao bì là thứ nhiều khả năng được định sẵn số phận ở một bãi rác nào đó nhất. Nhưng nếu bỏ lớp bao bì và tập trung vào món đồ trần trụi kia, bạn hẳn sẽ nhận ra món đồ đó sẽ hỏng nhanh hơn nhiều so với khi được bao bì, và kết quả là sẽ dẫn tới cùng một bãi đáp như bao bì mà thôi: bãi rác. Thực phẩm phân hủy thải ra khí methane, một loại khí nhà kính có tác động mạnh hơn CO² gấp 20 lần. Bao bì – trừ phi là loại có thể phân hủy sinh học – thì không thể. Nếu bãi rác được kết nối với một bể chứa methane (tuy nhiên khả năng rất lớn là không), bạn có thể biến khí methane đó thành năng lượng. Nếu không, thì sẽ hợp lý hơn nếu cho bao bì (thay vì thực phẩm) vào một nấm mồ không theo chuẩn môi trường.

Thứ hai, khi nói đến vấn đề tiết kiệm năng lượng và giảm khí thải nhà kính, tập tính sử dụng bếp của chúng ta bỏ xa tác động môi trường của bất kỳ hình thức bao bì nào được dùng để bao sản phẩm. Người tiêu dùng vứt bỏ nhiều cân thực phẩm hơn so với vứt bao bì – gấp khoảng 6 lần gì đó. Một nghiên cứu ước tính người tiêu dùng Mỹ vứt đi khoảng một nửa số thực phẩm mà họ mua. Ở Anh, Chương trình Hành động Lãng phí và Tài nguyên (Waste and Resource Action Program – viết tắt là WRAP, bạn có thấy hài hước không?) tuyên bố rằng năng lượng tiết kiệm được từ việc không lãng phí đồ ăn ở nhà tương đương với việc loại bỏ “1 trong 5 chiếc

xe chạy trên đường”. Từ *Independent* thì viết, việc vứt bỏ đồ ăn tạo ra lượng khí thải CO² cao hơn gấp ba lần so với việc vứt bỏ bao bì thực phẩm.

Toàn bộ điều này nhằm nói rằng: nếu bạn thật sự muốn giải quyết sự lãng phí tồn tại cố hữu trong hệ thống thực phẩm của chúng ta, tốt hơn bạn nên cải thiện thói quen của chính bạn ở nhà – chẳng hạn bằng cách mua sắm có chiến lược hơn, giảm thiểu phí phạm và ăn ít hơn – trước khi nhắm vào những hoạt động đóng gói có tổ chức của những nhà phân phối thực phẩm đã qua đời.

Cuối cùng, chúng ta cũng có thể tạo ra tác động khi chọn những thực phẩm được đóng gói theo hướng giảm rác thải tại nhà. Điểm này không đúng lắm với hàng sản xuất, song có nhiều loại hàng hóa được đóng gói để đảm bảo rằng chúng ta sẽ dùng toàn bộ sản phẩm. Chúng có những đặc điểm thân thiện với người dùng như nắp rộng (sữa), bao bì trong suốt (salad đóng gói), nắp có thể đóng lại (các loại hạt), có thể dốc ngược (tương cà) và bề mặt mềm mịn hơn là lỗ chỗ cho thức ăn có thể ỉn mình (sữa chua). Nghe có vẻ kỳ quặc, nhưng có thể chúng ta đã lãng phí nhiều năng lượng khi không vét hộp hơn là khi chúng ta ném thẳng hộp đó khi dùng xong. Với việc lãng phí thực phẩm có chi phí cao đến như thế, câu hỏi về thiết kế có lẽ còn quan trọng hơn câu hỏi về tính cần thiết.

Lãng phí là một hệ quả không mong muốn của quá trình sản xuất. Là người tiêu dùng, chúng ta chắc chắn nên coi việc đóng gói thực phẩm là một dạng lãng phí và tìm ra những giải pháp đóng gói ngày càng có trách nhiệm hơn. Dù vậy, đồng thời chúng ta cũng phải làm vậy mà không phải viện đến lời hô hào “hạn chế bao bì”. Có vẻ như làm vậy sẽ gây hại nhiều hơn là có lợi.

NHỮNG KẺ ĂN THỊT BẤT KHẢ TRI VÀ SỰ ẤM LÊN TOÀN CẦU: TẠI SAO CÁC NHÀ MÔI TRƯỜNG NHẢM VÀO THAN ĐÁ CHỨ KHÔNG PHẢI NHỮNG CON BÒ

(JAMES MCWILLIAMS).

Không có người nào xông xáo trong công cuộc chống biến đổi khí hậu hơn Bill McKibben. Qua những cuốn sách thấu tình đạt lý, những đóng góp đâu đâu cũng thấy trên các tạp chí và đáng chú ý hơn cả là việc thành lập tổ chức 350.org (một tổ chức phi lợi nhuận quốc tế có sứ mệnh đấu tranh chống lại sự ấm lên toàn cầu), McKibben đã cam kết cống hiến cả cuộc đời cho sự nghiệp giải cứu hành tinh này. Dù vậy, với tất cả đam mê tiếp sức cho nỗ lực, có điều gì đó rất không hợp lý trong phương pháp giảm khí thải nhà kính của ông: cả ông cũng như 350.org đều không chủ động vận động cho chế độ ăn chay.

Với bản chất của diễn ngôn hiện tại của chúng ta về biến đổi khí hậu, sự thiếu sót này có thể là một vấn đề. Những người ăn chay vẫn được coi đại loại là nhóm “bên ngoài”, một nhóm râu ria gồm các nhà hoạt động bảo vệ quyền động vật có làn da nhợt nhạt và có vấn đề với protein. Tuy nhiên, như một báo cáo gần đây của Quỹ Bảo tồn Thế giới (WPF) xác nhận, việc lờ đi chủ trương ăn chay khi đấu tranh chống biến đổi khí hậu chẳng khác gì lờ đi thức ăn nhanh trong cuộc chiến chống béo phì. Hãy quên đi việc chấm dứt dùng than đá đen bẩn hay đường ống khí đốt tự nhiên. Như báo cáo của WPF đã chỉ ra, chế độ ăn chay mở ra một con đường duy nhất hiệu quả để giảm thiểu tình trạng biến đổi khí hậu.

Chứng cứ rất hùng hồn. Theo một nghiên cứu, việc ăn chay giúp giảm khí thải hiệu quả gấp bảy lần chế độ ăn thịt do địa phương chăn nuôi. Một chế độ ăn chay toàn cầu (theo kiểu mùa gì thức nấy) sẽ giảm 87% khí thải do chế độ ăn, trong khi “thịt và sữa bền vững” chỉ giúp giảm 8%. Với việc toàn bộ tác động môi trường của vật nuôi lớn hơn tác động môi trường của việc đốt than, sử dụng khí đốt và dầu thô, con số 87% cắt giảm này (94%

nếu cây cối được trồng theo phương pháp hữu cơ) sẽ tiến rất gần tới việc đẩy tổ chức 350.org vào chỗ mất đường làm ăn và tôi chắc điều này sẽ khiến McKibben hạnh phúc.

Còn có thêm nhiều điều nữa cần cân nhắc. Nhiều người tiêu dùng nghĩ rằng họ có thể dùng gà thay cho bò và tạo ra sự khác biệt đối với tác động do chế độ ăn. Thực ra thì không hẳn thế. Theo một nghiên cứu năm 2010 được trích dẫn trong báo cáo WPF, một sự thay thế như vậy sẽ đạt đến “mức giảm ròng [5-13%] trong tác động môi trường”. Liên quan đến việc cắt giảm chi phí hạn chế tình trạng biến đổi khí hậu, nghiên cứu chỉ ra rằng một chế độ ăn không có thức ăn từ động vật nhai lại sẽ giúp giảm chi phí chống biến đổi khí hậu xuống 50% và chế độ ăn chay giúp giảm hơn 80% chi phí này. Nhìn chung, luận điểm có vẻ khá vững chắc: phong trào ăn chay toàn cầu có thể hiệu quả hơn bất kỳ hành động giảm khí thải GHG đơn nhất nào.

Vậy tại sao 350.org lại nói với tôi (trong một email) rằng mặc dù tổ chức này “biết khá rõ” rằng ăn thịt ít hơn là một ý kiến hay, song “chúng tôi không thật sự có lập trường chính thức về các vấn đề như ăn chay”? Chà, sao lại không nhỉ? Tại sao một tổ chức môi trường hết mình cho công cuộc cắt giảm khí thải nhà kính lại không ra mặt phản đối nguyên nhân lớn nhất tạo ra khí thải nhà kính – việc sản xuất thịt và các sản phẩm từ thịt? Thật khó hiểu. Và mặc dù tôi không có câu trả lời nhất định, song quả thật tôi có một vài suy nghĩ về vấn đề này.

Một phần của vấn đề là các nhà môi trường, trong đó có bản thân McKibben, thường theo thuyết bất khả tri về thịt. Một bài báo gần đây mà McKibben viết cho tờ Orion tiết lộ một nhà môi trường rất có nguyên tắc đã hơi xỏ lá khi đối mặt với một câu hỏi liên quan đến thịt. Giọng điệu sắc sảo thường thấy, thậm chí còn có phần bình dân và hoàn toàn không hợp với sức hút của vấn đề môi trường đang được quan tâm. Ngoài ra, tuyên bố của ông ta, *Tôi không đưa bò vào cuộc chiến này*, cũng là một lời khẳng định gây sững sờ xuất phát từ một người nhiệt tình với cuộc đấu tranh hạn chế tình trạng ấm lên toàn cầu đến độ được cho là luôn giữ lò sưởi của nhà

mình ở mức 50 độ suốt mùa đông và tránh đi nghỉ dưỡng vì sợ làm tăng khoản nợ carbon của riêng mình. Tôi nghĩ trong cuộc chiến này, ông ta nên sử dụng mọi con bò trên thế giới chứ.

Vì vậy, câu hỏi thực sự là: Chúng ta nên giải thích sự bất khả tri này như thế nào? Chuyện gần đây McKibben đã tới trước Nhà Trắng phản đối việc xây dựng một đường dẫn khí đốt (và bị bắt trong quá trình đó) ngầm dẫn chúng ta đến câu trả lời. Tôi hình dung ra rằng bị nhốt vào một buồng giam sau khi biểu tình phản đối dự án đường ống có quy mô lớn sẽ có lợi cho hồ sơ của 350.org hơn hẳn so với việc ở nhà, trệu trạo nhai cải xoăn và khuyến người khác tìm hiểu chế độ ăn chay. Về mặt này, tác động lợi ích tương đối của chế độ ăn chay toàn cầu so với việc tách khí đốt tự nhiên khỏi cát dầu của Canada chẳng có cái nào là quan trọng. Điều quan trọng ở đây là chiếm được một hoặc hai tí báo.

Vậy nên mới có “vấn đề” với chế độ ăn chay và bảo vệ môi trường. Kể từ sau cuốn *Silent spring* (tạm dịch: Mùa xuân âm thầm), khi Rachel Carson phanh phui ra việc sử dụng các loại thuốc diệt côn trùng nguy hiểm, phong trào bảo vệ môi trường hiện đại phải dựa vào những khoảnh khắc xuất thần trên truyền thông để củng cố cơ sở hoạt động của mình. Tuy nhiên, chế độ ăn chay lại ít khi đưa mình vào vai trò này. Mặc dù âm thầm trao truyền sức mạnh theo cách riêng của mình, song ăn chay là một hành động rất kém phù hợp để bố cáo rộng rãi và khuấy động quần chúng. Trong khi đó, các đường ống và những vụ xâm phạm công nghệ tàn bạo không chỉ hiển nhiên đến độc ác, mà chúng còn cung cấp cho chúng ta những nạn nhân và thủ phạm rõ ràng và một lối kể chuyện suy giản mờ mịt. Tôi nghĩ sự phân biệt này giải thích được đáng kể lập trường nghiêng ngả của McKibben – chứ chưa nói đến của phong trào môi trường đối với chuyện ăn thịt.

Một lý do khác cho sự bất khả tri khắp chốn về chuyện ăn thịt có liên quan đến tính thẩm mỹ tương đối của các đường ống dẫn và những cánh đồng cỏ. Khi các nhà bảo vệ môi trường ăn thịt gặp phải câu hỏi hóc búa về vật nuôi, họ gần như luôn đáp lại bằng cách lý luận rằng chúng ta phải thay

thế lối làm nông nghiệp theo kiểu vỗ béo súc vật sang hình thức chăn thả luân phiên. Hãy biến các trang trại chăn nuôi súc vật thành các đồng cỏ – họ nói vậy. Chẳng có gì lạ khi đây chính xác là những gì McKibben lập luận trong bài báo đăng trên *Orion*, tuyên bố sự “chuyển dịch từ lối làm nông vỗ béo súc vật sang chăn thả luân phiên là một trong số ít những thay đổi mà chúng ta có thể thực hiện có cùng quy mô với vấn đề ấm lên toàn cầu”.

Tất cả nghe có vẻ thật hay và xác đáng. Tuy nhiên, nếu các con số thống kê trong báo cáo của WPF đáng tin cậy, tác động môi trường của phương pháp thay thế này chỉ ở mức tối thiểu. Vậy tại sao lại có tiếng trống giục giã ủng hộ chăn thả luân phiên? Tôi xin gợi ý rằng sức hấp dẫn ngầm trong giải pháp đồng cỏ là thứ gì đó không được tính toán như là yếu tố phi lý: những súc vật được chăn thả trên đồng cỏ bắt chước, một cách không hoàn hảo, hệ thống cộng sinh đã tồn tại từ trước khi con người xuất hiện và xáo trộn mọi thứ. Theo nghĩa này, lối chăn thả luân phiên củng cố một trong những huyền thoại hấp dẫn hơn (dù có tàn phá) nằm ở tâm điểm của phong trào bảo vệ môi trường đương đại: ý niệm rằng thiên nhiên sẽ tự nhiên hơn nếu không có con người. Nói khác đi, việc chăn thả luân phiên cất lên tiếng nói mạnh mẽ bảo vệ tính thẩm mỹ của phong trào bảo vệ môi trường, trong khi xác nhận một thiên kiến với môi trường do xây dựng mà thành: một hệ thống đường ống.

Lý do cuối cùng khiến McKibben, 350.org và thuyết bảo vệ môi trường chính thống vẫn giữ thái độ bất khả tri về chuyện ăn thịt xoay quanh ý niệm cá nhân. Đối với hầu hết mọi người, thịt vẫn là món đồ cơ bản mà chúng ta nấu và ăn. Đương nhiên là thực tế không chỉ có thế. Nhưng đối với hầu hết người tiêu dùng, thịt, đầu tiên và trước nhất, là quyết định cá nhân về những gì ta đưa vào cơ thể mình. Ngược lại, điều gì xuất hiện trong tâm trí khi bạn hình dung ra một nhà máy nhiệt điện? Nhiều người sẽ gọi lên những hình ảnh đầy muội than của một môi trường xuống cấp nghiêm trọng. Ở khía cạnh này, nhà máy nhiệt điện kia không biểu trưng cho lựa chọn cá nhân hay trực tiếp mang lại cảm giác hài lòng, mà là một sự xâm

phạm đến ngột ngạt vào đời sống của chúng ta, khiến chúng ta mang nặng cảm giác bị xâm phạm và bất lực. Tôi xin đánh liều nói rằng những nhà bảo vệ môi trường sẽ nhắm vào than đá thay vì những con bò, không chỉ vì than đá nhất thiết gây hại cho môi trường hơn (điều này có vẻ như là không) mà bởi vì bò có nghĩa là thịt, và thịt, dù sai, nhưng đồng nghĩa với tự do mưu cầu hạnh phúc.

Tôi không có ý giảm nhẹ tác động của những yếu tố này. Sự hiển hiện của những đường ống, vẻ hấp dẫn đầy lãng mạn của những đồng cỏ và niềm tin thâm căn cố đế rằng chúng ta có thể ăn bất cứ thứ gì mà chúng ta tổng thật lực vào miệng mình chẳng phải là những rào cản tồi tệ để vượt qua. Nhưng với tác động mạnh mẽ đã được ghi lại của chế độ ăn chay đối với việc đối đầu trực tiếp với tình trạng ấm lên toàn cầu, cùng với thực tế rằng tình trạng khí thải chỉ ngày một trầm trọng hơn bất chấp bao nhiêu nỗ lực cắt giảm chúng, tôi xin đề nghị McKibben, 350.org và toàn bộ phong trào môi trường hãy chuyển từ thái độ bất khả tri đối với chuyện ăn thịt sang thái độ xét lại đối với thuyết ăn chay chính thống.

NÀY CỨNG, CÓ PHẢI CỨNG ĐANG LÁI PRIUS KHÔNG?

(SJD).

Bạn có nhớ cái thời khi mà chuyện theo kịp nhà người ta đồng nghĩa với việc mua một bao thuốc có nạm kim cương không? Những màn khoe của phô trương như vậy trong suốt thời kỳ giàu sang đã khiến Thorstein Veblen đưa ra một từ mới – tiêu dùng phô trương (conspicuous consumption).

Tiêu dùng phô trương gần như chưa bao giờ biến mất nhưng giờ nó đã có một người anh em rất thú vị: *đối thoại phô trương* (conspicuous conservation). Trong khi tiêu dùng phô trương có mục đích là khoe cho thiên hạ thấy bạn đã sống xanh được đến mức nào, thì đối thoại phô trương lại khoe cho thiên hạ biết bạn sống xanh ra sao. Giống như việc mang theo chiếc túi in dòng chữ “Tôi không phải là túi nhựa” hay việc lắp những tấm thu năng lượng mặt trời ở phía mái nhà trông ra đường, dù đó là phía thường bị khuất dưới bóng râm.

Gần đây, chúng tôi thực hiện một chương trình phát thanh về đối thoại phô trương; trong đó, chúng tôi giới thiệu một bài nghiên cứu của Alison và Steve Sexton, một cặp nghiên cứu sinh tiến sĩ kinh tế tình cờ là chị em song sinh (và cũng có bố mẹ là hai nhà kinh tế học). Bài viết có tựa đề *Đối thoại về sự phô trương: Hiệu ứng Prius và thái độ sẵn lòng trả cho sự ngay thẳng về môi trường*.

Tại sao họ lại chọn Toyota Prius? Steve Sexton giải thích như sau:

“Xe Honda Civic hybrid⁽⁴¹⁾ giống Honda Civic thường. Ford Escape hybrid giống Ford Escape thường. Vậy nên, giả thuyết của chúng tôi là nếu Prius trông giống Toyota Camry hay Toyota Corolla, nó sẽ chẳng được ưa chuộng đến vậy. Vì vậy, điều mà chúng tôi chủ định thực hiện trong nghiên cứu này là kiểm tra thực nghiệm giả thuyết này.”

Câu hỏi mà họ thật sự muốn trả lời là câu hỏi sau: Những người dựa vào việc sống xanh coi trọng việc được nhìn thấy là sống xanh như thế nào? Hai chị em nhà Sexton phát hiện thấy rằng “hào quang xanh” cực kỳ có giá trị với những người sở hữu nó – và nếu khu vực đó càng xanh bao nhiêu thì xe Prius càng có giá trị bấy nhiêu.

CHƯƠNG 6. KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

Chúng tôi luôn bị cuốn vào các vụ phạm tội - không phải là thực hiện nó, không nhất thiết phải như thế, mà là khám phá nó. Một trong những chủ đề được nhắc đến nhiều nhất trong Kinh tế học hài hước là luận điểm của chúng tôi cho rằng việc hợp pháp hóa chuyện phá thai giúp giảm tỷ lệ phạm tội của 20 năm sau đó. Sự hứng thú của chúng tôi đối với tội phạm gần như đã đưa đẩy chúng tôi đến một chương trình truyền hình cáp, suýt khiến một trong hai chúng tôi bị đưa đến Vịnh Guantanamo⁽⁴²⁾, và quả thực đã gợi cảm hứng cho tựa đề của cuốn sách này.

KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

(SJD).

Gần đây, tôi có đọc bài báo về một người đàn ông cướp sáu nhà băng ở New Jersey nhưng anh ta chỉ đi cướp vào ngày thứ Năm. “Không có lý do nào được đưa ra cho lựa chọn ngày cụ thể này,” bài báo lưu ý. Có lẽ anh ta biết điều gì đó về cách thức kinh doanh của các nhà băng; có lẽ ông thầy chiêm tinh xem cho anh ta đã bảo anh ta rằng thứ Năm là ngày may mắn; hoặc có lẽ ngày đó đơn giản là phù hợp với lịch hành động của anh ta.

Bất kể thế nào nó cũng gợi cho tôi nhớ đến một câu chuyện mà tôi đã nghe trong chuyến đi gần đây tới Iowa, về một nhân viên nhà băng địa phương tên là Bernice Geiger. Bà này bị bắt giữ vào năm 1961 vì biến thủ hơn 2 triệu đô-la suốt nhiều năm trời. Tình cờ làm sao ngân hàng lại thuộc sở hữu của cha bà. Bernice được cho là người rất hào phóng, bà đã quyên tặng đáng kể số tiền lấy trộm được. Khi bà bị bắt giữ, nhà băng phá sản. Bà bị bỏ tù, 5 năm sau được trả tự do và chuyển về sống với cha mẹ, những người rõ là mẫu người bao dung.

Đến khi bị bắt, Geiger được cho là đã kiệt sức. Tại sao lại vậy? Bởi bà chẳng bao giờ chịu nghỉ ngơi. Hóa ra đây là yếu tố chính trong vụ phạm tội của bà. Chuyện là – tôi được nghe kể từ một viên cảnh sát đã nghỉ hưu ở Sioux City, dù vậy tôi không thể xác nhận mức độ chính xác của câu chuyện – lý do bà không bao giờ đi nghỉ là bởi bà giữ hai tập sổ sách và không thể mạo hiểm để một nhân viên thế chỗ mình phát hiện ra chuyện biến thủ.

Phần thú vị nhất, theo viên cảnh sát này, là sau khi ra tù, Geiger vào làm cho một hãng giám sát nhà băng giúp ngăn chặn tình trạng biến thủ công quỹ. Đóng góp lớn nhất của bà là tìm ra những nhân viên không chịu đi nghỉ mát. Thước đo đơn giản này hóa ra lại có khả năng dự đoán mạnh mẽ giúp ngăn chặn tình trạng biến thủ công quỹ. Giống như những giáo viên

gian lận hay những tay vật sumo thông đồng với nhau, những người trộm tiền nhà băng đôi khi cũng có những mẫu hành vi dễ đoán giúp vạch trần họ dễ dàng – bất kể đó là ít đi nghỉ hay một chuỗi những vụ cướp vào ngày thứ Năm.

Tất cả điều này khiến tôi không khỏi tò mò về con số thống kê liên quan đến các vụ cướp nhà băng nói chung. Liệu thứ Năm có đúng là ngày đẹp nhất để cướp nhà băng?

Theo FBI, mỗi năm ở Mỹ có khoảng 5 nghìn vụ cướp nhà băng. Ai cũng biết thứ Sáu là ngày bận rộn nhất trong tuần (có tương đối ít vụ cướp diễn ra vào cuối tuần). Mỗi năm có 1.042 vụ cướp vào ngày thứ Sáu, tiếp sau đó là ngày thứ Ba (922 vụ), thứ Năm (885 vụ), thứ Hai (858 vụ) và thứ Tư (842 vụ).

Nhưng không có bằng chứng nào cho thấy bất cứ một ngày nào có nhiều khả năng thành công hơn những ngày khác.

Cũng có vẻ như những tay cướp không biết cách tối đa hóa lợi ích cho bản thân lắm. Những vụ cướp buổi sáng kiếm được khá hơn hẳn so với các vụ cướp buổi chiều (5.180 đô-la so với 3.705 đô-la), thế nhưng những tay cướp nhà băng lại có xu hướng tấn công vào buổi chiều hơn (lẽ nào bọn họ thích ngủ nướng? Và có thể nếu họ dậy sớm hơn và đi làm được, họ sẽ không phải đi cướp nhà băng?). Nhìn chung, nếu thành công, những tay cướp nhà băng ở Mỹ kiếm được trung bình 4.120 đô-la. Nhưng họ không thành công như tôi tưởng: 35% trường hợp, họ sẽ bị bắt. Vậy nên anh chàng cướp sáu nhà băng vào ngày thứ Năm ở Jersey đang dẫn đầu.

Tỷ lệ cướp nhà băng thành công ở Anh tương tự như ở Mỹ, nhưng những tay cướp ở Anh thường kiếm được nhiều tiền hơn hẳn. Nhà kinh tế học Barry Reilly, Neil Rickman và Robert Witt đã tiếp cận được dữ liệu về các vụ trộm cướp của Hiệp hội các ngân hàng Anh quốc và phân tích nó cho một bài báo khoa học trên *Significance*, một ấn phẩm của Hiệp hội Thống kê Hoàng gia.

Họ phát hiện thấy số tiền cướp được trung bình từ tất cả các vụ cướp nhà băng, bao gồm cả những vụ không thành công là khoảng 30 nghìn đô-la. Họ cũng lưu ý những vụ có sự tham gia của nhiều tay cướp thường mang về số tiền lớn hơn hẳn. Nhìn chung, một vụ cướp nhà băng bình thường mang về cho mỗi tên cướp một khoản là 18 nghìn đô-la. Vậy là con số này cao hơn đáng kể so với số tiền mà những bạn đồng nghiệp người Mỹ của họ kiếm được. Nhưng khả năng bị bắt giữ cũng cao. Điều này đưa các tác giả tới kết luận rằng “số tiền thu về trong một vụ cướp nhà băng bình thường, thật ra mà nói, chẳng đáng là bao” và rằng “xét ở góc độ nghề sinh lợi, cướp nhà băng còn thiếu nhiều điều”.

Vì vậy, nếu chúng ta muốn biết khi nào là thời điểm đặc lợi để cướp nhà băng thì câu trả lời có vẻ như là... chẳng có thời điểm nào cả. Trừ khi, tất nhiên là bạn tình cờ làm việc trong một nhà băng. Nhưng thậm chí cả khi đó, cái giá phải trả vẫn quá cao – bạn có thể vĩnh viễn không được đi nghỉ mát.

TỶ LỆ TỘI PHẠM THẬT SỰ Ở TRUNG QUỐC LÀ BAO NHIÊU?

(SDL).

Các con số thống kê chính thức hẳn nhiên cho thấy tỷ lệ tội phạm ở Trung Quốc cực thấp. Tỷ lệ giết người chỉ bằng khoảng 1/5 tỷ lệ giết người ở Mỹ; theo các số liệu thống kê tội phạm chính thức, tất cả các vụ phạm tội đều rất hiếm xảy ra ở đây. Dĩ nhiên vì thế Trung Quốc mang lại cảm giác an toàn. Chúng tôi dạo bộ trên những con phố ở khu nhà giàu, rồi sang những khu nghèo khó và chẳng có lúc nào tôi cảm thấy mình bị đe dọa. Những bức tranh graffiti hoàn toàn vắng bóng trên các bức tường. Một chỗ mà tôi nghĩ cuối cùng mình cũng tìm thấy một bức graffiti là gần một nhà ga ở thành phố Thượng Nhiêu, một thành phố cỡ trung bình ở tỉnh Giang Tây, thì hóa ra thông điệp phun sơn trên cây cầu lại là cảnh cáo của chính phủ – có nội dung là ai đi bậy dưới cầu sẽ bị phạt nặng.

Nhưng ở đây lại có đủ mọi dạng hành vi kỳ cục khiến ta có cảm giác như một số kiểu tội phạm đúng là vấn đề nghiêm trọng.

Trước hết, có vẻ như nơi đây có nỗi ám ảnh với nguy cơ đựng phải tiền giả. Người hướng dẫn đoàn tham quan của chúng tôi cảm thấy cần phải hướng dẫn chúng tôi cách phân biệt tiền giả. Mỗi khi tôi mua món gì đó bằng tiền mặt, người bán hàng sẽ giở ra một loạt các mẹo để xác thực tính hợp pháp của đồng tiền.

Thứ hai, khi trả phòng ở một số khách sạn, chúng tôi phải đợi chừng 15 phút cho nhân viên khách sạn đi kiểm tra phòng vừa trả và tôi đoán rằng mục đích là để tìm xem có chiếc đồng hồ, khăn tắm hay vật dụng nào ở quầy bar mini bị mất hay không (có thể tôi hiểu nhầm lý do họ kiểm tra phòng, chỉ là vì tôi cố mà vẫn không hiểu tại sao lại có khoản phí 15 đô-la nếu thẻ khóa bị mất, trong khi có lẽ khách sạn chỉ tốn cùng lắm là vài xu cho nó).

Thứ ba, những nơi mà chẳng người đầu óc bình thường nào muốn đột nhập vào (chẳng hạn như trại trẻ mồ côi) lại được bảo vệ bằng những khu nhà có lính gác và những chiếc cổng kim loại tự động kéo ra kéo vào khi có xe chạy qua. Tôi không nghĩ những chiếc cổng đó được dùng để giữ những đứa trẻ mồ côi không ra khỏi trại, nhưng có thể lắm chứ!

Thứ tư, trên những chuyến tàu mà chúng tôi đi, người ta kiểm tra vé trước và trong khi chúng tôi ở trên tàu, sau đó đòi lại vé đã phát ra khi chúng tôi ra khỏi nhà ga.

Cuối cùng, và đáng chú ý nhất, các nhà vệ sinh công cộng hoàn toàn không có giấy vệ sinh, ngay cả nhà vệ sinh ở một số nhà hàng khá được. Một lần nữa, có thể tôi đã hoàn toàn bỏ lỡ điều gì đó, nhưng tôi có ấn tượng là (a) giấy vệ sinh là một thứ hàng hóa rất có giá trị và (b) nếu nó bị bỏ trong nhà vệ sinh công cộng, nó sẽ bị trộm mất.

ĐỪNG NHẮC CHO NGƯỜI PHẠM TỘI NHỚ HỌ LÀ TỘI PHẠM

(SDL).

Các nhà tâm lý học từ lâu đã tranh cãi về sức mạnh của thông tin gợi nhắc – tức là khả năng gây ảnh hưởng lên hành vi của những manh mối và gợi nhắc vi tế. Chẳng hạn, có nhiều bài báo học thuật phát hiện thấy rằng nếu ta đề nghị một phụ nữ viết tên của họ và đánh dấu vào ô giới tính trước khi làm bài kiểm tra toán, cô ấy sẽ làm bài tệ hơn nhiều so với khi chỉ phải viết tên.

Quan điểm ở đây là phụ nữ thường nghĩ mình không giỏi toán và việc khoanh vào ô giới tính nhắc họ nhớ rằng họ là nữ giới, do đó phải dở toán. Tôi luôn hoài nghi với những kết quả này (và quả thật đã không thể mô phỏng lại nó trong một nghiên cứu mà tôi thực hiện với Roland Fryer và John List) vì giới tính là một phần quan trọng trong căn tính của chúng ta đến độ thật khó tin rằng chúng ta cần nhắc phụ nữ nhớ họ là phụ nữ!

Trong một nghiên cứu mới thú vị có tên là *Bad boys: The effect of criminal identity on dishonesty* (tạm dịch: Những gã tồi: Ảnh hưởng của căn tính tội phạm lên sự thiếu trung thực), Alain Cohn, Michel André Maréchal và Thomas Noll đã tìm thấy một số ảnh hưởng thú vị của thông tin gợi nhắc. Họ tới nhà tù được canh phòng cẩn mật hạng nhất và đề nghị các tù nhân bí mật tung các đồng xu rồi báo lại số lần đồng xu ra mặt “ngửa”. Càng tung được nhiều mặt “ngửa”, các tù nhân càng nhận được nhiều tiền. Mặc dù các tác giả không thể biết liệu một tù nhân có trung thực hay không, song họ biết rằng trung bình 50% lần tung sẽ cho ra mặt ngửa, vì vậy họ có thể đo được tổng cộng bao nhiêu lần chuyện lừa dối diễn ra. Trước khi nghiên cứu, họ yêu cầu một nửa số tù nhân trả lời câu hỏi “Anh/chị bị kết án vì tội gì?” và nửa còn lại trả lời câu hỏi “Trung bình một tuần anh/chị xem TV bao nhiêu giờ?” Kết quả: 66% mặt “ngửa” thuộc

nhóm tù nhân được hỏi về bản án, trong khi “chỉ” có 60% mặt “ngửa” thuộc nhóm được hỏi về giờ xem TV.

Vậy những tù nhân này thiếu trung thực như thế nào so với người bình thường? Khi họ làm đúng thí nghiệm trên với những công dân bình thường, tỷ lệ phần trăm đồng xu ra mặt “ngửa” là 56%.

Vậy một câu hỏi về bản án có uy lực đến thế nào? Hành vi của những tù nhân nhận được câu hỏi về giờ xem truyền hình thật ra gần với hành vi của những công dân bình thường hơn hành vi của những tù nhân được cấp thông tin gợi nhắc.

Là một nhà kinh tế, tôi chẳng ưa gì quan điểm cho rằng việc cấp thông tin gợi nhắc có tác dụng. Nhưng là một người theo tinh thần thực nghiệm, tôi đoán tốt hơn mình nên học cách làm quen với nó.

NHỮNG HUNG ĐỒ THẬT SỰ NGHĨ GÌ VỀ BỘ PHIM *THE WIRE*⁽⁴³⁾?

(SUDHIR VENKATESH).

Sudhir Venkatesh đã trở thành nhân vật quen thuộc đối với các độc giả của Kinh tế học hài hước. Trong suốt thời gian làm nghiên cứu sinh cao học ở Chicago, anh đã thâm nhập vào một nhóm buôn bán ma túy đá; nghiên cứu này của anh đã làm thành bộ khung cho chương sách “Tại sao những tay bán ma túy vẫn sống với mẹ?” của chúng tôi. Anh tiếp tục thực hiện nghiên cứu hấp dẫn ở hai đầu thái cực của kinh tế học và thường viết bài cho blog Freakonomics.

Từ khi bắt đầu xem bộ phim truyền hình *The wire* trên HBO, tôi đã cảm thấy rằng bộ phim này thể hiện khá thật khi mô tả đời sống đô thị hiện đại – không chỉ có thế giới của các băng đảng và ma túy, mà còn có mối liên hệ giữa giới xã hội đen với Hội đồng thành phố, cảnh sát, các nghiệp đoàn và thực tế là mọi điều khác. Nó hẳn nhiên thống nhất với nghiên cứu thực địa của tôi ở Chicago và New York. Và nó khá hơn nhiều hầu hết các báo cáo học thuật và phóng sự báo chí trong việc chỉ ra khu nội đô ổ chuột len lỏi như thế nào vào mạng lưới xã hội của một thành phố.

Cách đây vài tuần, tôi đã gọi điện cho một vài nhân vật đường phố có máu mặt ở khu vực tàu điện ngầm New York và đề nghị họ theo dõi mùa mới của bộ phim truyền hình này. Tôi không thể nghĩ ra cách nào hay hơn để đảm bảo cho việc kiểm soát chất lượng.

Trong tập đầu tiên, chúng tôi tụ tập tại căn hộ ở khu Harlem của Shine, một anh chàng 43 tuổi mang dòng máu Dominique và Mỹ Phi, là sếp sòng của một băng suốt 15 năm trước khi bị bỏ tù 10 năm vì tội buôn bán ma túy. Tôi mời những tay lão làng, hầu hết đều đã thôi buôn bán ma túy như Shine vì họ có nhiều kinh nghiệm với các cảnh sát ma cà bông, những chính trị gia vô lại cũng như tất cả những ai khiến *The wire* rất đổi hấp dẫn.

Họ trìu mến gọi buổi tụ tập của chúng tôi là cuộc tụ họp của “Các hung đồ và huynh đệ”.

Có đủ món, nào bồng ngô, sườn nướng, bia và tóp mỡ chiên ăn kèm với tương ớt cay nóng. Tóp mỡ rõ ràng là món ưa thích của hung đồ Mỹ nên món này hết nhanh đến độ một thành viên thuộc diện đàn em có mặt ở đó đã được cắt cử mua thêm vài túi.

Sau đây là tóm tắt sơ lược những điểm nổi bật trong tập chiếu vào buổi tối hôm đó.

1. Bunk ăn hối lộ. Trước sự thất vọng của tôi (vì anh là nhân vật tôi yêu thích), cả phòng đều nhất trí rằng Bunk có tội. Nói như Shine: “Anh ta quá tử tế, anh ta hẳn đang kiếm chác ở đâu đó. Tôi chẳng bài bác gì anh ta cả! Nhưng chắc chắn anh ta cùng hội cùng thuyền với những tay [hung đồ] đường phố kia.” Nhiều người đã biết đến năng lực thám tử của Bunk ở các tập trước. Cảnh mở đầu, trong đó Bunk khéo léo lấy được lời khai nhận, càng làm họ vững tin rằng Bunk quá tốt đến độ chắc chắn anh ta đang che giấu chuyện gì đó.
2. Dự đoán số 1: Bộ đôi McNulty và Bunk sẽ tan đàn xẻ nghé. Quan sát công việc thám tử của Bunk dẫn tới điểm nhất trí thứ hai là McNulty hoặc Bunk sẽ bị hạ – bị bắn, bắt giữ, hoặc bị giết. Điều này liên quan chặt chẽ với ý kiến cho rằng McNulty và Bunk sẽ đối địch nhau. Bởi mọi người đều cảm thấy Marlo, Proposition Joe, một đầu đảng cấp cao khác chắc chắn có mối liên hệ mật thiết (dù đến nay vẫn chưa được giải thích) với một trong hai thám tử này. “Nếu không,” Kool-J, một tay bán ma túy ở khu bắc New Jersey nói, “không thể có chuyện họ đụng nhau ở Holiday Inn!” Orlando, một người từng là đầu đảng ở Brooklyn, tin rằng tham vọng của Bunk và McNulty sẽ đụng độ nhau. “Một trong hai người sẽ bị hạ. Hoặc anh chàng da trắng kia say

xin và bắn ai đó vì quá điên, hoặc Bunk sẽ xử anh ta để giải quyết cho gọn!”

3. Huyền não nhất là khi Marlo – kẻ mới nổi lên – thách thức Prop Joe kỳ cựu trong một cuộc bắt tay hợp tác. “Prop Joe mà có đạn thì gã kia chắc chắn sẽ chết trong vòng 24 giờ!” Orlando hét lên. “Nhưng mấy tay da trắng [những người viết kịch bản bộ phim này] luôn thích cho bọn [nhân vật] cao ngạo sống. Chẳng này không thể sống được ở Đông New York quá một phút!” Rồi sau đó là một loạt đặt cược. Tính tổng cộng, khoảng 8 nghìn đô-la được đặt cược cho thời gian Marlo chết. Những người đặt cược đề nghị tôi – với tư cách là bên trung lập – giữ tiền. Tôi tế nhị đáp lại rằng con lợn đất của tôi chả còn chỗ nào để nhét thêm.

4. Carcetti là một tay đại ngốc. Nhiều người quan sát đã nhận xét về sự ngu dốt và thiếu kinh nghiệm của viên thị trưởng Baltimore khi làm việc với cục điều tra liên bang. Cảnh sát liên bang, theo họ, thích xen vào và phá hỏng các cuộc điều tra của cảnh sát địa phương bằng cách viện dẫn các đạo luật liên quan đến băng đảng xã hội đen của liên bang (tức đạo luật tổ chức tham nhũng và ảnh hưởng của xã hội đen “RICO”) như một phương tiện để phá vòng buôn bán ma túy. “Khi đội liên bang đưa RICO ra, những tay cớm địa phương cảm thấy như mình chẳng có [quyền hành] gì,” Tony-T giải thích, tỏ vẻ thấu cảm với cảnh sát địa phương, những người bị buộc tay buộc chân khi đội liên bang tham gia điều tra. “Anh chàng da trắng kia [tức Carcetti], nếu biết mình đang làm gì, sẽ nắm Marlo đến chừng nào có đủ bằng cớ mới thôi – rồi sau đó thì đối chác với đội liên bang để có được thứ mình muốn.” Những người khác phụ họa theo, họ nói rằng các biên kịch hoặc chẳng hiểu thực tế cơ bản này, hoặc muốn phác họa Carcetti như một tay ngu dốt.

Buổi tối đó kết thúc với một loạt cược khác: Tony-T chấp nhận đánh cược cho tuyên bố của mình rằng Bunk sẽ chết vào cuối mùa phim; Shine thì cược Marlo sẽ giết Prop Joe; người tham dự trẻ nhất, Flavor, một anh chàng mới 29 tuổi, cá 2,5 nghìn đô-la là Clay Davis sẽ thoát được bản án và hé lộ mình có mối liên hệ gần gũi với Marlo.

Tôi cảm thấy mình buộc phải nhập hội: Tôi đặt 5 đô-la là đến tập 4, lượng phát hành của tờ Baltimore Sun sẽ tăng lên gấp đôi, thu hút Warren Buffett mua tiếp quản. Không ai hứng thú đủ để theo phần cược của tôi.

Venkatesh tiếp tục viết 9 bài chuyên mục về việc theo dõi The wire cùng với những người bạn đặc biệt của mình. Bạn có thể tìm thấy cả 9 bài này trên [Freakonomics.com](https://freakonomics.com).

THUẾ BĂNG ĐẢNG

(SUDHIR VENKATESH).

Thượng viện bang New York mới đây vừa thông qua một đạo luật khiến việc chiêu mộ người của các băng đảng đường phố trở thành bất hợp pháp.

Trong cuộc chiến không ngừng nghỉ của các quan chức và các nhà làm luật của thành phố với những băng đảng, đây là một trong những nỗ lực lớn nhất để đánh bật băng đảng. Các sáng kiến khác gồm có: sắc lệnh thành phố giới hạn không được có quá hai thành viên của một băng đảng tụ tập nơi công cộng; nội quy trường học cấm sử dụng mũ, quần áo và màu sắc là dấu hiệu thể hiện thành viên băng đảng; và các quan chức phụ trách các khu chung cư lấy lại quyền cho thuê của những chủ nhà cho các thành viên băng đảng (hay bất kỳ “tên tội phạm” nào khác) sống trong khu nhà.

Những luật này hiếm khi giúp làm giảm số thành viên băng đảng, bạo lực băng đảng hay tội phạm băng đảng. Thực tế, những sĩ quan cảnh sát mà tôi biết còn thấy các sắc lệnh và quy định này chỉ tổ lãng phí thời gian. Các cảnh sát thà “kiểm soát và ngăn chặn” hoạt động của băng đảng còn hơn. Hầu hết các sĩ quan cảnh sát làm việc ở khu nội ô đều hiểu rằng ta không thể triệt tận gốc hoạt động của băng đảng – cứ bắt giữ hai tên trong một băng đảng là ta sẽ có cả tá những tên khác đã đợi sẵn để thế chỗ từ lúc nào. Cảnh sát biết rằng các thành viên băng đảng hiểu rất rõ về các tội phạm địa phương, vì vậy họ dựa vào một cuộc đối chác: cô lập các băng đảng vào những khu vực nhất định, không để hoạt động phạm tội của các băng đảng này tràn sang các khu vực khác và dùng những thành viên cấp cao trong băng đảng để khai thác thông tin.

Chiến lược này quả thật đã chặn được sự bành trướng, mở rộng thành viên của băng đảng, ít nhất là ở những thành phố lớn, nơi các băng đảng chỉ chăm chăm nhắm vào yếu tố kinh tế. Cảnh sát tuần tra đi tuần trên các con phố thì đảm bảo rằng các thủ lĩnh băng đảng không sẵn quá nhiều trẻ em để phục vụ cho mục đích mộ quân. Thực tế là kiểu kiểm soát này đã giới hạn

khả năng tiếp cận của các băng đảng. Đây có thể không phải là hình thức kiểm soát mà xã hội ưa thích, nhưng nó lại có tác dụng nếu bạn đo lường hiệu quả giảm số lượng thành viên băng đảng.

Tôi đã gọi điện cho một số đầu đảng ở Chicago và hỏi họ về trở ngại lớn nhất trong việc chiêu mộ và giữ chân thành viên. Sau đây là một số câu trả lời:

Michael (30 tuổi, người Mỹ gốc Phi) khẳng định cho rằng các băng đảng ngày nay hầu hết đều là “đội buôn bán ma túy”, tức các dạng cơ sở kinh doanh:

Chúng tôi lúc nào cũng mất người. Nếu một tay trong đội tôi tìm được việc ngon, tay đó sẽ biến mất. Thế nên, miễn là chẳng có công việc nào khác cho anh em thì chúng tôi chẳng gặp vấn đề gì. Hầu hết chúng tôi đều có gia đình, chúng tôi không đến trường đánh nhau và làm trò ngu ngốc. Chúng tôi phải ở ngoài này, phơi mặt trên đường, cố gắng kiếm tiền. Mọi người cứ bảo chúng tôi đi học đi – thế nhưng tôi đang kiếm được hàng nghìn đô-la mỗi tháng. Sao tôi lại phải đi học làm gì?

Darnell (32 tuổi, người Mỹ gốc Phi) thì nói cảnh sát nên sáng tạo hơn nữa.

Giả sử các anh bắt được một thằng em trong băng tôi – bảo thằng bé mặc váy và trang điểm, có thể trong hai tuần. Để thằng bé đến trường trong bộ dạng như một đứa con gái. Để thằng bé đi trên phố ưỡn ẹo như một đứa pê-đê. Tôi đảm bảo với anh, chúng tôi sẽ khó giữ nổi người nếu các anh quả thật làm chuyện đó!

Jo-Jo (49 tuổi, nửa Puerto Rico, nửa da màu) nói cảnh sát nên làm...

những gì mà họ làm khi tôi còn trẻ. Hãy thả một tên trong băng Disciple vào đất của băng Vicelord lúc đêm hôm khuya khoắt. Tôi nhớ là mình đã lớn lên, chứng kiến cảnh tất cả những tay này bị đánh cho tan tác. Cách đó thực ra lại giúp tôi vì nó loại bỏ nhiều kẻ chỉ toàn gây

rắc rối. Thực tế là tôi sẵn lòng làm việc với cảnh sát nếu họ muốn. Có thể chúng tôi giúp được nhau lắm chứ?

Người bạn tốt của tôi, Dorothy, chưa bao giờ quản lý băng đảng nào, nhưng lại là một nhân viên xã hội được nể trọng, luôn giúp đỡ thanh thiếu niên ở các khu ổ chuột thay đổi cuộc đời. Chị có kiến giải khá hay về vấn đề này. Chị nhớ lại một trong những nỗ lực can thiệp băng đảng của riêng mình trong những năm 1990 và đưa ra gợi ý sau:

Hãy đánh thuế băng đảng! Tôi sẽ làm thế nếu tôi là thị trường. Đừng bỏ tù làm gì, cứ đánh thuế 50% số tiền bọn họ kiếm được. Anh biết ý tôi là gì đúng không? Nếu thấy họ trên phố khi họ đang làm sai, cứ lấy nửa số tiền và nộp số tiền đó vào ngân sách cộng đồng. Để số tiền đó cho các câu lạc bộ ở các khu nhà, hay nhà thờ. Tôi đảm bảo với anh rằng nhiều tay sẽ nghĩ lại nếu anh đụng đến túi tiền của họ.

Một suy nghĩ thật thú vị. Tôi băn khoăn không biết liệu các áp lực thị trường có thể tác động đến kiểu kỷ luật cần thiết để giới hạn sự tham gia của những người trẻ vào nền kinh tế ma túy do băng đảng kiểm soát không. Nếu “kỷ luật thị trường” đủ sức điều chỉnh thị trường tài chính, đúng như lời nhắc nhở của Bộ trưởng Tài chính Paulson, có lẽ nó cũng hiệu quả với thế giới ngầm.

ĐỪNG LÀM CHÁY THỨC ĂN

(SDL).

Trong một mẫu gồm 13 nước châu Phi trong giai đoạn từ năm 1999 đến năm 2004, có 52% phụ nữ được khảo sát cho biết họ nghĩ chuyện một người vợ bị đánh là chính đáng nếu người này bỏ bê con cái; có khoảng 45% nghĩ rằng đó là chuyện không cần bàn cãi nếu cô ta đi ra ngoài mà không nói một câu với người chồng hay cự cãi chồng; 36% nếu cô ta từ chối quan hệ và 30% nếu cô ta làm cháy đồ ăn.

Và đó là những gì những người phụ nữ này nghĩ.

Chúng ta đang sống trong một thế giới thật kỳ lạ.

LẦN CUỐI CÙNG MỘT NGƯỜI TRẢ LỜI “CÓ” VỚI MỘT TRONG NHỮNG CÂU HỎI SAU LÀ KHI NÀO?

(SDL).

Để trở thành công dân Mỹ, một người sẽ phải hoàn thành biểu mẫu N-400 của Sở Di trú và Nhập tịch.

Theo bạn đã bao lâu rồi kể từ khi có ai trả lời “Có” cho câu hỏi 12(c) ở mục 10(b):

Trong khoảng thời gian từ ngày 23/3/1933 đến ngày 8/5/1945, bạn có làm việc hay có liên hệ theo bất kỳ hình thức nào (dù trực tiếp hay gián tiếp) với bất kỳ đơn vị quân sự, đơn vị bán quân sự, đơn vị tự vệ, đơn vị dân phòng, đơn vị công dân, đơn vị cảnh sát, cơ quan hay văn phòng chính phủ, trại tiêu hủy, trại tập trung, trại tù binh chiến tranh, nhà tù, trại lao động hay trại vận chuyển nào của Đức, Đức Quốc xã hay SS⁽⁴⁴⁾ không?

Tôi cũng băn khoăn người như thế nào thì sẽ trả lời “Có” cho câu hỏi sau:

Bạn đã bao giờ là thành viên hay có liên hệ theo bất kỳ hình thức nào (dù trực tiếp hay gián tiếp) với một tổ chức khủng bố?

Dù vậy, cũng có nhiều câu hỏi lắt léo hơn, như câu hỏi sau:

Bạn đã bao giờ phạm tội mà chưa bị bắt giữ chưa?

Không có nhiều người có thể thành thực trả lời “Không” cho câu hỏi này, nhưng dù thế nào thì tôi xin giả định mọi người thành thực.

Có ích gì khi hỏi những câu hỏi mà ta biết rằng mọi người sẽ chẳng bao giờ trả lời “Có”?

Hóa ra những câu hỏi này quả thật có mục đích: Lực lượng hành pháp Mỹ có thể sử dụng những câu trả lời để xác minh là có khai man hay không này để khởi tố hoặc trục xuất các cá nhân. Quả thật, một số sĩ quan mà tôi có trao đổi đã nói rằng họ mong có nhiều câu hỏi về hoạt động khủng bố hơn nữa trong tờ đơn N-400.

CHƯƠNG 7. KÍNH VẠN HOA

Những chương trước đều được viết theo chủ đề, điều này khiến cuốn sách về các bài blog này khác với chính blog đó – bởi blog không theo bất kỳ kiểu tổ chức nào. Một ngày, một trong hai chúng tôi quyết định viết thứ gì đó và nhấn chuột! – Thế là bài viết được xuất bản. Một bài viết như thế không có mối liên hệ nào với các bài viết trước và sau nó. Điều này thường mang lại cho việc đọc blog một đặc tính kiểu kính vạn hoa - một thứ đặc tính mà chúng tôi sẽ thử thể hiện trong chương này, một chương không theo chủ đề rõ ràng nào. Một quan điểm hẹp hơn (hay rõ ràng hơn?) có thể là chúng tôi thấy mình đang tới phần cuối sách mà vẫn nắm trong tay không biết bao nhiêu bài viết không liên quan gì đến nhau – một núi những thứ linh tinh – và quyết định nhồi chúng thành một chương mà có lẽ sẽ vinh dự hơn nếu được đặt là chương “Linh tinh”. Điều đó cũng đúng.

TA CÓ THỂ NGHĨ ĐẾN ĐIỀU GÌ KHI ĐỨNG TRONG HÀNG ĐỢI Ở KFC?

(SDL).

Từ bé, tôi đã chết mê món gà ở KFC. Ba mẹ tôi tần tiện, vì vậy KFC là thứ xa xỉ hồi tôi ở tuổi ăn tuổi lớn. Mỗi năm được khoảng hai lần, sự khẩn khoản của tôi và có lẽ là kết hợp cùng những quảng cáo rất đúng lúc trên truyền hình thuyết phục được ba mẹ tôi đưa cả nhà đi ăn KFC.

Đã không biết bao nhiêu năm từ hồi tôi ăn KFC, vậy mà chất lượng dịch vụ ở đây vẫn kinh khủng như thế.

Ngày hôm qua là một ví dụ rõ ràng. Tôi đi cùng Amanda, con gái tôi. Thời gian từ khi chúng tôi bước vào tiệm đến khi chúng tôi ra về cùng với đồ ăn là 26 phút. Hàng đợi phía trong nhà hàng di chuyển chậm đến nỗi chúng tôi phải bỏ cuộc và đi ra cửa mua dành cho xe chạy ngang. Cuối cùng, chúng tôi cũng mua được đồ ăn nhưng không có khăn ăn, ống hút, hay đồ đựng bằng nhựa. Thế vẫn còn khá hơn hồi tôi ra KFC để rồi chỉ để được nghe thông báo rằng họ đã hết gà.

Điều rất đổi mĩa mai về dịch vụ của KFC là ở cấp độ doanh nghiệp, có vẻ như họ cực kỳ cố gắng để đạt được dịch vụ tốt. Thẻ tên trên áo anh chàng đứng ở sau quầy ngày hôm qua ghi anh ta là một “người cuồng khách hàng”, hay thứ gì đại loại vậy, đây là một phần của cơn “cuồng khách hàng” của KFC. Vài năm trước, tôi nhớ họ từng tập trung vào việc cải thiện chất lượng tổng thể. Có thời điểm khác, tôi nhớ họ từng dán trên tường danh sách mười câu thần chú dịch vụ hướng đến khách hàng mà mọi nhân viên cần phấn đấu thực hiện.

Vậy tại sao dịch vụ của KFC vẫn tệ như vậy? Tôi có hai giả thuyết nhất quán liên quan đến câu hỏi tại sao này:

1. KFC không có đủ người làm. Lần tới khi ở McDonald's, bạn hãy thử đếm số nhân viên. Tôi luôn ngạc nhiên trước số lượng người làm việc ở đây. Việc nhìn thấy 15-20 nhân viên làm việc cùng lúc ở một cửa hàng McDonald's tấp nập người ra vào không phải là cảnh tượng hiếm gặp. Có vẻ như ở KFC, số người ít hơn nhiều. Như ngày hôm qua tôi ghé, tôi nghĩ ở đó chỉ có 4-5 người.
2. Khách hàng đến KFC nghèo hơn khách hàng đến các hãng đồ ăn nhanh khác và người nghèo thì chẳng mấy sẵn lòng trả tiền cho dịch vụ tốt. Tôi chẳng nghi ngờ gì về việc dịch vụ ở những nơi mà dân nghèo ghé thường tệ hại. Nhưng liệu đó có phải là vì người nghèo ít quan tâm đến dịch vụ không thì tôi không chắc. Tôi thật sự biết rằng tôi gần như chưa bao giờ nhìn thấy dịch vụ tệ hại trong suốt một năm thỉnh giảng ở Stanford. Tôi luôn quy điều này cho thực tế rằng có nhiều người giàu sống ở khu vực này.

RÚT KINH NGHIỆM SAU “THE DAILY SHOW”

(SDL).

Tôi cũng đã sống sót qua màn xuất hiện trên chương trình *The daily show*⁽⁴⁵⁾. Sau đây là vài suy ngẫm ngẫu nhiên về trải nghiệm này:

Trước tiên, chắc chắn Jon Stewart có vẻ như là một người rất tuyệt. Luôn thông minh, thân thiện, thực tế, hài hước bất kể trước hay sau ống kính máy quay. Có lẽ một lúc nào đó ông nên chạy đua tranh cử tổng thống. Tôi sẽ bầu cho ông. Vấn đề duy nhất của ông là ông không cao lắm và người Mỹ thì ngày càng thích tổng thống của mình phải cao.

Thứ hai, khi ngồi trong phòng thu, bất kể cố gắng đến đâu, bạn cũng không thể nào hình dung nổi có 2 triệu người đang theo dõi những gì mình đang làm (trong trường hợp của tôi là 2.000.002 người vì cha mẹ tôi thường không xem tivi, nhưng tối qua thì hai cụ có xem). Chuyện này thì tốt thôi nếu bạn giống tôi, một người vốn có xu hướng bài xã hội và sợ đám đông. Chắc chắn sẽ kinh dị hơn nhiều nếu phải tiến hành phỏng vấn trước một đám đông khán giả gồm 2 triệu người xem trực tiếp, trải khắp các trung tâm mua sắm ở Washington.

Thứ ba, các chương trình truyền hình, có lẽ ngoại trừ chương trình *Charlie Rose* ra, là một phương tiện tệ hại nếu ta cố nói chuyện về sách vở. Tôi đã có một cuộc phỏng vấn dài – hơn sáu phút – nhưng Stewart hỏi những câu hỏi khó đến nỗi tôi không thể đưa ra câu trả lời thật sự (chẳng hạn ông muốn tôi giải thích về phân tích hồi quy nhưng chỉ được giải thích trong 15 giây). Một điểm chính yếu trong *Kinh tế học hài hước* là chúng tôi cố gắng chỉ cho độc giả thấy chúng tôi đi đến câu trả lời của mình như thế nào chứ không phải chỉ khẳng định là chúng tôi đúng. Trên truyền hình, tôi không có thời gian để đi theo lối ấy.

Thứ tư, chắc chắn sẽ rất tuyệt nếu được ngồi trước một đám đông khán giả cười sặc sụa và phản ứng với bất kỳ điều gì ta nói (chẳng hạn, tôi không chắc tại sao, nhưng thính giả đã phá lên cười khi tôi đề cập đến ma túy đá).

Tôi ước gì các sinh viên đại học ngồi nghe bài giảng lúc 9 giờ sáng của tôi cũng phản ứng nhiệt tình như thế. Tất nhiên, nếu bài giảng của tôi có tính giải trí bằng 1/10 chương trình *The daily show*, tôi cá là các sinh viên của tôi sẽ cực kỳ nhiệt tình.

SỰ KHÔN NGOAN CỦA GIỚI NHA SĨ

(SJD).

Tôi thực rất quý nha sĩ của mình, bác sĩ Reiss. Ông sắp bước sang tuổi thất thập, mà có lẽ ông đã bước sang rồi cũng nên. Nói ông biết mình nên làm gì với mồm miệng của người khác chẳng khác nào coi thường tài nghệ của ông. Nhưng đó không phải là lý do duy nhất khiến tôi quý ông. Gần đây, ông kể cho tôi nghe ông đã giải quyết một vấn đề cụ thể như thế nào. Vì tuổi ông ngày càng cao, nên nhiều bệnh nhân đã hỏi ông liệu ông có sớm nghỉ hưu không. Ông không thích câu hỏi này; ông là người chơi tennis hai buổi một tuần, đọc cả triệu cuốn sách và vẫn hằng say theo dõi các màn chính trị và văn hóa ở thành phố NY. Vì vậy, thay vì làm chệch hướng những câu hỏi nghỉ hưu khó chịu này, ông tìm được một cách tương đối rẻ để báo hiệu ý định của ông cho bất kỳ ai quan tâm: ông mua đồ đạc và trang thiết bị mới cho văn phòng của mình. Đột nhiên các câu hỏi ngừng lại.

Mặc dù tôi thường sợ khi nghĩ đến chiếc ghế trong phòng khám của ông, nhưng tôi luôn học được điều gì đó mỗi khi ra về. Ngày hôm qua không phải là một ngoại lệ. Tôi hỏi bác sĩ Reiss về nguyên nhân gây sâu răng – đó là do di truyền hay do chế độ ăn,... – thì ông bắt đầu giải thích tại sao kem đánh răng lại là một sản phẩm giả. Bác sĩ Reiss bảo tôi tất cả những tuyên bố giống giả rằng kem đánh răng có thể ngừa sâu răng, làm trắng răng... đều vớ vẩn hết, vì FDA không thể và sẽ không cho phép các thành phần cần thiết để làm những việc đó có trong một sản phẩm bán tại quầy mà trẻ em có thể dễ dàng với tay đụng tới (đó là lý do tại sao ông lại đề nghị sử dụng một sản phẩm chống vi khuẩn như Gly-Oxide, một phương tiện diệt vi khuẩn gây sâu răng có vị rất kinh nhưng rõ ràng là hiệu quả).

Điều khác mà tôi học được ngày hôm qua còn thú vị hơn nhiều, với tác động lớn hơn hẳn. Ông cho tôi hay tình trạng sâu răng nói chung, thậm chí cả ở những bệnh nhân giàu có, ngày một tồi tệ hơn, đặc biệt là với những

người từ trung niên trở lên. Lý do là gì? Mọi người ngày càng phải dựa nhiều vào thuốc trị bệnh tim, chống cholesterol cao, trầm cảm... Theo lời giải thích của bác sĩ Reiss, nhiều loại thuốc trong số này làm khô miệng, do dòng tiết nước bọt bị ngăn lại; vì nước bọt giết vi khuẩn trong miệng, nên thiếu nước bọt đồng nghĩa với việc vi khuẩn gia tăng và điều này dẫn tới tình trạng sâu răng ngày càng trầm trọng. Nếu phải lựa chọn giữa việc uống những viên thuốc này và để cho vài chiếc răng sâu, tôi chắc là hầu hết mọi người sẽ vẫn chọn uống thuốc - nhưng theo tôi đoán, mọi người không hề nghĩ gì đến mối liên hệ giữa hai thứ này.

Không may là hôm nay tôi phải quay lại chỗ bác sĩ Reiss. Nhưng chí ít là có thể tôi sẽ học thêm được điều gì đó.

CHUYỆN VỚI TẤT CẢ NHỮNG THỨ VỐ VẤN KIA LÀ THẾ NÀO?

(SDL).

Năm ngoái, cuốn sách *On bullshit* (tạm dịch: Về những thứ vớ vẩn) của giáo sư triết học Harry Frankfurt là một bất ngờ trong nhóm sách bán chạy. Cuốn sách này thậm chí còn vươn lên vị trí số một trên bảng sách bán chạy của *New York Times* trong suốt một tuần liền. Đó là một thành công thương mại tuyệt vời cho những người bạn của tôi ở Nhà xuất bản Đại học Princeton.

Thành công của cuốn sách rõ ràng đã truyền cảm hứng cho một số tác giả khác:

Tay golf John Daly mới cho ra một cuốn tự truyện trong tuần này với tựa đề *My life in and out of the rough: The truth about all the bullshit you think you know about me* (tạm dịch: Những thăng trầm trong cuộc đời tôi: Sự thật về tất cả những thứ vớ vẩn mà bạn nghĩ là bạn biết về tôi). Cuốn sách do HarperCollins xuất bản, đây cũng chính là nhà xuất bản đã xuất bản cuốn *Kinh tế học hài hước*. Họ đã sợ chết khiếp tựa sách *Kinh tế học hài hước* khi chị gái tôi Linda Jines đưa ra nó lúc đầu. Tôi đoán giờ họ đã dễ tính hơn.

Rồi tiếp đó là cuốn *100 bullshit jobs... and how to get them* (tạm dịch: 100 công việc vớ vẩn... và làm sao để nhận được chúng) của Stanley Bing. Cuốn sách cũng mới được ra mắt trong tuần này. Đoán xem nhà nào đã xuất bản cuốn này? HarperCollins!

Rồi cả cuốn *The dictionary of bullshit* (tạm dịch: Từ điển về những thứ vớ vẩn) được xuất bản cách đây hai tuần. Chí ít thì lần này không phải là HarperCollins. Và xin đừng nhầm cuốn trên với *The dictionary of corporate bullshit* (tạm dịch: Từ điển về những thứ vớ vẩn trong doanh nghiệp) được xuất bản hồi tháng 2.

Rồi tiếp đó là *Bullshit artist: The 9/11 leadership myth* (tạm dịch: Nghệ sĩ vớ vẩn: Huyền thoại lãnh đạo trong biến cố 11/9) mới ra bản mềm hồi tháng 3; *Bullets, badges and bullshit* (tạm dịch: Đạn, phù hiệu và những thứ vớ vẩn) cũng xuất bản trong tháng 3 và *Another bullshit night in Suck City* (tạm dịch: Một đêm vớ vẩn ở Thành phố Tồi Tệ) ra hồi tháng 9.

Thế đã đủ vớ vẩn chưa? Rõ là chưa.

Sẽ ra trong tháng này là cuốn *The business of bullshit* (tạm dịch: Công việc vớ vẩn) và *Your call is important to us: The truth about bullshit* (tạm dịch: Cuộc gọi của bạn quan trọng với chúng tôi: Sự thật về thứ vớ vẩn).

Ít nhất là cũng có một khoảng nghỉ vài tháng trước khi *Hello, lied the agent: And other bullshit you hear as a Hollywood TV writer* (tạm dịch: Xin chào, đại lý phỉnh phờ: Và những thứ vớ vẩn khác mà bạn sẽ nghe thấy khi là nhà biên kịch truyền hình ở Hollywood) sẽ ra vào tháng 9 tới.

Tất cả những gì tôi có thể nói là: chuyện quái gì đang diễn ra ở đây thế này?

NẾU BARACK OBAMA LÀM CHÍNH TRỊ GIỎI NHƯ VIẾT LÁCH, ÔNG SẼ SỚM TRỞ THÀNH TỔNG THỐNG

(SDL).

Bài viết này được đăng ngày 25 tháng 11 năm 2006, khoảng năm tháng trước khi Obama tuyên bố ông sẽ chạy đua tranh cử tổng thống. Đây là một trong số ít dự đoán chính xác mà chúng tôi từng đưa ra.

Đây không phải là blog chính trị. Tôi không hứng thú với chuyện chính trị. Nhưng tôi đã đọc một cuốn sách rất hay, tình cờ làm sao lại là do một chính trị gia chấp bút.

Lần đầu tiên tôi nghe nói về Barack Obama là khi tôi nhìn thấy tên ông nổi lên giữa những tấm biển chính trị mà mọi người đặt ở sân trước nhà mình trong những năm bầu cử. Tôi chẳng biết gì về ông ngoại trừ việc ông là nghiên cứu sinh của Khoa Luật, Đại học Chicago và ông đang phát động một chiến dịch vô vọng nào đó vào thượng viện Mỹ. Tôi đoán sự ủng hộ mà ông có được ở chỗ tôi khi đó có lẽ là sự ủng hộ duy nhất mà ông nhận được trên toàn bang. Thành phố tôi sống, Oak Park, thiên tả nhiều khi tới mức khô hài. Chẳng hạn, khi bạn băng vào thành phố, sẽ có một tấm biển thông báo rằng bạn đang bước vào một khu vực không có bom hạt nhân. Tôi nghĩ để chiếm được cảm tình của dân Oak Park, ông sẽ cần phải có thêm cái gì đó ngoài một cái tên như “Barack Obama”.

Khi tình cờ được gọi ngẫu nhiên mời tham gia một cuộc bỏ phiếu do tờ *Chicago Tribune* thực hiện, tôi không chú ý chút nào đến cuộc chạy đua vào thượng viện. Họ hỏi tôi sẽ bỏ phiếu cho ai trong cuộc bầu cử Thượng viện sắp tới. Đơn giản là vì sự cảm thông và lòng trung thành đối với trường Chicago, tôi nói tôi sẽ bỏ phiếu cho Obama. Như vậy, khi kết quả của cuộc bình chọn được công bố, ông sẽ có thêm vài phần trăm người ủng hộ trong cuộc bầu cử và ông sẽ không cảm thấy quá tệ. Tôi đã sững sốt khi nhìn thấy kết quả bình chọn trên trang nhất tờ báo vài ngày sau đó: *Obama dẫn đầu đề cử của Đảng Dân chủ!* (điều này hẳn nhiên là rất tốt trước khi

ông được đề cập là đã có bài phát biểu quan trọng tại hội nghị Đảng Dân chủ toàn quốc).

Vì không hứng thú với chính trị lắm, nên tôi không chú ý nhiều đến cuộc đua vào thượng viện (cuối cùng đây lại là một chiến thắng long trời lở đất khi Obama vượt qua Alan Keyes cùng tất cả những người khác). Tôi quả thật đã thấy ông phát biểu hai lần: một bài phát biểu trong hội nghị hiệp thương của Đảng Dân chủ và bài phát biểu nhận đề cử trong đêm ông giành chiến thắng. Cả hai lần tôi đều cảm thấy ông đang gieo bùa nào đó lên tôi. Khi ông nói, tôi muốn tin ông. Tôi không thể nhớ ra một chính trị gia nào khác có ảnh hưởng như vậy đối với mình. Một người bạn biết Barack và cũng biết cả Bobby Kennedy nói rằng anh chưa từng gặp ai như Kennedy cho tới khi gặp Barack.

Gì thì gì, tất cả những điều này chỉ là đoạn mở đầu dài cho một thực tế là tôi đã cầm cuốn *The audacity of hope* (tạm dịch: Sự táo bạo trong hy vọng) của ông và ngạc nhiên khi thấy cuốn sách được viết tốt ra sao. Những câu chuyện của ông đôi khi khiến tôi phải bật cười và có lúc lại khiến tôi ứa nước mắt. Tôi thấy mình gạch chân cuốn sách hết lần này đến lần khác đến nỗi tôi có thể tìm ngay ra phần hay nhất nếu muốn đọc lại. Tôi cũng gần như chắc rằng ông đã tự viết toàn bộ cuốn sách, dựa trên những người tôi biết là có biết ông. Nếu Giáng Sinh năm nay bạn không dùng Kinh tế học hài hước làm quà – do có lẽ bạn đã tặng nó cho tất cả mọi người trong danh sách của mình từ mùa Giáng Sinh năm ngoái, thì cuốn sách của Obama sẽ là một món quà tuyệt vời.

Tôi cho rằng mình sẽ chẳng ngạc nhiên trước việc ông viết giỏi ra sao vì tôi đã đọc cuốn sách đầu tiên của ông, *Dreams from my father* (tạm dịch: Những giấc mơ từ cha tôi) cách đây hai năm và cũng rất mê cuốn đó. Nhưng không giống như cuốn sách đầu tiên, được viết 15-20 năm trước khi ông có tham vọng chính trị, tôi đã nghĩ cuốn sách mới này sẽ chỉ là một mớ văn chương bỏ đi. Hiếm khi có một cuốn sách nào vượt khỏi kỳ vọng của tôi đến vậy. Ngoài ra, tôi cũng cần nhấn mạnh rằng tôi không đồng ý với

mọi quan điểm chính trị của ông, nhưng điều đó chẳng thể nào làm giảm bớt hứng thú của tôi khi đọc cuốn sách.

Nếu ông cũng tạo được ảnh hưởng tương tự lên những người khác, bạn đang thấy một tổng thống tương lai.

THUỐC VÀ CÁC CON SỐ THỐNG KÊ KHÔNG LẤN VÀO NHAU

(SDL).

Một vài người bạn của tôi gần đây đang cố có bầu với sự giúp đỡ của phương pháp thụ tinh. Với một khoản chi đáng kể, chưa nói đến những đau đớn và bất tiện, sáu trứng sẽ được tách ra và thụ tinh. Sáu phôi này sau đó sẽ được tiến hành *Chẩn đoán Gen Trước cấy* (PGD), một tiến trình mà chỉ riêng nó thôi cũng đã tốn cả 5 nghìn đô-la.

Kết quả có được từ quá trình PGD thường là thảm họa.

Bốn phôi sẽ được xác định là không thể sống được. Hai phôi còn lại sẽ thiếu vài gen hoặc chuỗi ADN quan trọng, ngầm ý rằng việc cấy phôi hoặc sẽ dẫn đến việc phải bỏ thai ngay, hoặc sẽ dẫn đến việc đứa trẻ phải chịu một khuyết tật bẩm sinh nào đó.

Tia sáng duy nhất ở kết quả kinh khủng này là kiểm tra sau có tỷ lệ dương tính sai là 10%, điều đó có nghĩa là trong 10 trường hợp thì sẽ có một trường hợp có cơ may là một trong hai phôi này có thể sống được.

Vậy là phòng thí nghiệm sẽ tiến hành kiểm tra lại một lần nữa. Một lần nữa kết quả cuối cùng đưa ra là chuỗi ADN quan trọng kia quả thật thiếu. Phòng thí nghiệm nói với bạn tôi rằng lần kiểm tra thứ hai cho ra kết quả hỏng khiến cơ may chỉ còn là 1/100.

Bạn tôi – hoặc vì là người lạc quan, hoặc có thể biết nhiều về thống kê hơn những người làm kiểm tra – quyết định tiếp tục dẫn bước và bỏ thêm nhiều tiền hơn để đưa những phôi gần như vô giá trị này đi cấy.

Chín tháng sau đó, tôi vui mừng thông báo họ đã có một cặp song sinh xinh đẹp và cực kỳ khỏe mạnh.

Cơ hội để phép màu này xảy ra, theo phòng thí nghiệm, là 1/10.000.

Vậy chuyện gì đã xảy ra? Đó có phải là một phép màu không? Tôi ngờ là không. Không biết chút gì về cuộc kiểm tra này, tôi đoán là kết quả kiểm

tra có tương quan dương, nhất là khi tiến hành kiểm tra hai lần trên cùng một phôi, nhưng có thể giữa các phôi từ cùng một nhóm cũng vậy.

Nhưng các bác sĩ lại diễn giải kết quả kiểm tra này như thể chúng không có tương quan gì với nhau, điều này dẫn đến việc họ quá đổi bi quan. Xác suất phôi sống được có lẽ là 1/10 hoặc cũng phải tầm 1/30. (Hoặc có thể toàn bộ cuộc kiểm tra đơn giản là vớ vẩn và xác suất phôi sống là 90%!)

Dù thế nào đây cũng chỉ là ví dụ gần đây nhất cho việc tại sao tôi chẳng bao giờ tin những con số thống kê từ những người làm ngành y.

Câu chuyện mà tôi ưa thích có liên quan đến cậu con trai Nicholas của tôi:

Giai đoạn đầu của thai kỳ, chúng tôi có làm siêu âm. Kỹ thuật viên nói rằng dù còn rất sớm, nhưng anh ta nghĩ là nếu chúng tôi muốn biết, anh ta có thể đoán liệu đó sẽ là một bé trai hay một bé gái. Chúng tôi đáp: “Trời, tất nhiên là chúng tôi muốn biết rồi.” Anh ta bảo anh ta nghĩ đây là bé trai dù anh ta không thể nói chắc được.

Tôi hỏi: “Anh chắc bao nhiêu phần trăm?”

“Khoảng 50%,” anh ta trả lời.

NẾU BẠN THÍCH NHỮNG TRÒ CHƠI KHĂM...

(SJD).

...Thì bạn hẳn sẽ phải thừa nhận rằng đây là một trò chơi khăm rất khá: gửi tài liệu nghiên cứu giả cho một người viết tiểu sử mà tình cờ làm sao bạn lại ghét cay ghét đắng. Trong trường hợp này, người viết tiểu sử đó là A. N. Wilson, tác giả cuốn sách về nhà thơ John Betjeman. Wilson đã dùng một lá thư giả mạo để rồi khám phá ra lá thư đó không phải là thật một cách muộn màng – và nếu bạn ghép chữ cái đầu mỗi câu của lá thư đó, chúng sẽ trở thành thông điệp hay ho sau: “A. N. Wilson là thằng dở hơi.”

Chuyện này làm tôi nhớ đến công việc đầu tiên của tôi trong nghề báo: trợ lý cho tổng biên tập của tạp chí *New York*. Mỗi tuần, một hoặc hai lần, công việc của tôi là ở lại muộn để đọc soát các trang lần cuối để đảm bảo không còn lỗi nào mà các biên tập viên, biên tập bông hay biên tập sản xuất để sót. Điều quan trọng nhất là phải đảm bảo “những chữ thả” (*drop caps*, chữ viết hoa cỡ đại ở đầu bài viết) đọc lên không nghe như công kích ai. Một tối nọ, khi đang đọc soát một bài báo về ung thư vú, tôi phát hiện thấy bốn chữ thả đầu tiên là T, I, T, và S⁽⁴⁶⁾. Vâng, chúng tôi đã sửa lại chúng.

TỪ TỐT ĐẾN VĨ ĐẠI... TỚI DƯỚI TRUNG BÌNH

(SDL).

Tôi gần như chẳng bao giờ đọc thêm một cuốn sách kinh doanh nào nữa. Nhiều năm trước tôi đã nhồi nhét vô số những cuốn sách kiểu ấy khi còn là chuyên viên tư vấn quản trị trước khi quay trở lại trường và lấy bằng tiến sĩ.

Thế nhưng, tuần trước, tôi đã cầm cuốn *Good to Great* (Từ tốt đến vĩ đại) của Jim Collins. Cuốn sách này quả đúng là một hiện tượng trong giới xuất bản. Từ khi ra mắt vào năm 2001, đã có hàng triệu bản được bán ra. Và hiện cuốn sách vẫn bán được hơn 300 nghìn bản mỗi năm. Cuốn sách thành công đến nỗi bảy năm sau khi ra đời nó vẫn được bán dưới dạng bìa cứng. Tôi đã nghe nói về nó suốt nhiều năm nhưng chưa bao giờ liếc mắt qua. Mọi người luôn hỏi tôi về nó. Tôi đoán đã đến lúc tôi nên ngó qua xem sao.

Cuốn sách tập trung vào 11 công ty làm ăn bình thường và rồi sau đó tự chuyển mình thành những công ty lớn – ở đây lớn được định nghĩa là có một giai đoạn bền vững lâu dài, trong đó cổ phiếu của công ty có giá trị vượt lên hẳn so với thị trường và các đối thủ cạnh tranh.

Những công ty này không chỉ chuyển dịch thành công từ chỗ tốt lên vĩ đại mà còn có những kiểu đặc điểm khiến họ có thể “xây dựng đế trường tồn” (đây là tựa cuốn sách trước đó của Collins).

Điều mỉa mai là tôi bắt đầu đọc cuốn sách này đúng ngày Fannie Mae, 1 trong 11 công ty “từ tốt đến vĩ đại” đó, trở thành tí đầu trên các tờ báo kinh doanh. Có vẻ như Fannie Mae sẽ cần chính quyền liên bang giải cứu. Nếu bạn mua cổ phiếu của Fannie Mae trong thời gian cuốn *Từ tốt đến vĩ đại* ra đời, thì giờ bạn sẽ mất hơn 80% giá trị khoản đầu tư ban đầu của mình.

Một công ty “từ tốt đến vĩ đại” khác là Circuit City. Bạn cũng sẽ mất một khoản đáng kể nếu đầu tư vào Circuit City, cổ phiếu của công ty hiện cũng giảm giá ít nhất là 80%.

9 trong số 11 công ty ít nhiều vẫn còn nguyên vẹn. Trong số những công ty này, Nucor là công ty duy nhất có hoạt động vượt trội hơn hẳn so với thị trường kể từ khi cuốn sách ra mắt bạn đọc. Abbott Labs và Wells Fargo thì hoạt động tạm tạm. Nói chung, danh mục các công ty “từ tốt đến vĩ đại” trông có vẻ đã hoạt động kém hiệu quả so với nhóm S&P 500⁽⁴⁷⁾.

Tôi nhớ không nhầm thì ai đó đã tiến hành phân tích những công ty được nêu bật trong cuốn sách kinh điển của Peters và Waterman, *Kiểm tìm sự hoàn hảo*⁽⁴⁸⁾ và cũng nhận thấy điều tương tự.

Toàn bộ điều này có nghĩa là gì? Ở một mức độ nào đó thì không nhiều lắm.

Những cuốn sách kinh doanh này gần như đều có nội dung mang tính nhìn lại: Các công ty đã làm gì để thành công như vậy? Tương lai luôn khó đoán và hiểu quá khứ là việc nên làm; mặt khác, thông điệp ngầm ẩn trong những cuốn sách kinh doanh này là các nguyên tắc mà các công ty sử dụng không chỉ khiến các công ty hoạt động tốt trong quá khứ, mà còn đặt các công ty vào những vị trí gặt hái các thành công tiếp nối về sau.

Vì điều này thực ra không đúng, nên chúng ta cần đặt dấu chấm hỏi đối với tiền đề cơ bản của những cuốn sách như thế này, đúng không nhỉ?

Bài viết này được xuất bản năm 2008. Khi tôi viết bài này, Fannie Mae đang giao dịch ở mức 2 đô-la một cổ phiếu, giảm mạnh từ mức gần 80 đô-la năm 2001, còn Circuit City thì đã phá sản. Các công ty còn lại trong nhóm “từ tốt đến vĩ đại” đã cho thấy những kết quả lẫn lộn từ năm 2008. Một số tăng mạnh (Kroger và Kimberly-Clark), số khác thì rớt giá thảm hại (Pitney Bowes và Nucor) trong khi hai công ty khác - Gillette và Walgreens - thì gia nhập lực lượng với các tập đoàn lớn (Procter & Gamble và Boots) và chưa có thành công đáng kể nào.

HÃY CHO CHÚA NGHỈ NGƠI MỘT CHÚT

(SDL).

Cách đây một thời gian, tôi có viết blog về 1/3 số sách có từ “vớ vẩn” trong tựa đề. May mắn làm sao xu hướng này đã nhạt dần. Năm ngoái, tôi chỉ tìm thấy hai cuốn trên Amazon có từ “vớ vẩn” (bullshit) trên tựa sách.

Giờ có vẻ như ăn theo Chúa mới là mốt. Daniel Dennett bắt đầu trào lưu mới bằng cuốn sách *Breaking the spell* (tạm dịch: Phá giải lời nguyền). Richard Dawkins theo sau với cuốn thuộc hàng bán chạy *The God delusion* (tạm dịch: Ảo giác về Chúa). Sau đó là đến *God, the failed hypothesis* (tạm dịch: Chúa Trời: Giả thuyết sai lầm) của Victor Stenger và *God is not great* (tạm dịch: Chúa chẳng vĩ đại) của Christopher Hitchens.

Tiếp theo là gì? *Irreligion* (tạm dịch: Phi tôn giáo) của John Allen Paulos (tác giả của cuốn *Innumeracy – Không biết làm toán*).

Đây là điều khiến tôi thấy khó hiểu: Ai sẽ mua những cuốn sách này?

Tôi không phải người sùng đạo. Tôi chẳng mấy khi nghĩ về Thượng Đế, Chúa Trời, trừ khi tôi rơi vào cảnh túng quẫn và cần đặc ân nào đó. Tôi không có lý do cụ thể gì để nghĩ tới việc ngài sẽ đáp ứng lời thỉnh cầu của mình, nhưng thỉnh thoảng tôi vẫn thử. Ngoài điều đó ra, tôi không quan tâm lắm đến Chúa.

Tôi chắc chắn không quan tâm đủ để chạy đi mua những cuốn sách giải thích cho tôi hay tại sao tôi không nên tin vào Chúa, thậm chí cả khi chúng được viết bởi những người như Dennett và Dawkins, những người mà tôi cực kỳ ngưỡng mộ. Nếu sùng đạo, tôi nghĩ thậm chí khả năng lớn hơn là tôi sẽ tránh xa hết mức có thể những cuốn sách nói với tôi rằng đức tin của tôi đã bị đặt nhầm chỗ.

Vậy ai đã khiến những cuốn sách phản Chúa này trở thành sách bán chạy? Những người coi nhẹ ý niệm về Chúa có nhu cầu khó cưỡng đối với những cuốn sách nhắc nhở họ về lý do tại sao ư? Hay ngoài kia có những

người chưa quyết định được nên ngả theo hướng nào trong chủ đề này và đang mở lòng đón nhận mọi sự thuyết phục?

Hãy để tôi trình bày lại luận điểm trên theo cách khác: Tôi hiểu tại sao những cuốn sách tấn công những người theo chủ nghĩa tự do lại bán chạy. Đó là vì có nhiều người bảo thủ ghét những người theo chủ nghĩa tự do. Những cuốn sách tấn công phe bảo thủ cũng bán chạy vì lý do tương tự. Nhưng không ai viết sách nói rằng ngồi ngắm chim là phí thời gian vì những người không phải là người ngắm chim có thể sẽ đồng ý, nhưng không muốn bỏ ra 20 đô-la chỉ để đọc điều đó. Vì có rất ít người (ít nhất là trong đám đông của tôi) chủ động không ưa gì Chúa, nên tôi ngạc nhiên khi thấy những cuốn sách phản Chúa không nhận được cái ngáp dài tương tự như những cuốn sách đả phá người ngắm chim.

TẠI SAO TÔI LẠI THÍCH VIẾT VỀ CÁC NHÀ KINH TẾ

(SJD).

Suốt nhiều năm qua, tôi đã có cơ hội viết về không biết bao nhiêu người thú vị. Mẹ tôi có một câu chuyện rất tuyệt (và được chôn giấu bao năm) kể về đức tin tôn giáo của bà. Tôi đã phỏng vấn Ted Kaczynski, kẻ đánh bom mang biệt danh Unabomber, lính tân binh của NFL, một tên trộm trèo tường đáng nể chỉ ăn trộm đồng xu bạc.

Nhưng gần đây, tôi lại viết về các nhà kinh tế – và có được nhiều bài viết nhất là khi hợp tác cùng nhà kinh tế Steve Levitt. Đây là một nhóm hoàn toàn mới và lý do là như thế này.

Một tác giả viết dòng phi hư cấu như tôi, được đào tạo đồng đều về cả báo chí lẫn văn chương, bị giới hạn bởi những điều mà các đối tượng kể cho ta nghe. Tôi đúng là có được phạm vi hoạt động rộng quanh một chủ đề – chẳng hạn nếu Ted Kaczynski không chịu nói gì về phiên tòa xử mình, thì vẫn còn nhiều người khác sẵn sàng nói cho tôi biết – nhưng tôi bị trói buộc bởi những gì mọi người kể và cách họ kể điều đó.

Có một thực tế rõ ràng là khi được viết bài về mình, hầu hết mọi người sẽ cố thể hiện bản thân hết sức có thể.

Họ kể những câu chuyện giúp họ trông tốt đẹp, hay cao quý, hay như là người hành động quên thân vì người khác; một số người khôn khéo hơn thậm chí còn tỏ ra khiêm nhường để thể hiện sự xuất chúng của mình. Điều này đẩy người viết vào một tình thế chẳng lấy gì làm vui vẻ – phải dựa vào những giai thoại có thể đúng, hoàn chỉnh hoặc không hoàn chỉnh và được kể ra cốt để phác ra một bức tranh thiên kiến.

Đây chính là điểm mà nhà kinh tế thể hiện khác hẳn. Thay vì sử dụng các giai thoại để tăng tính thực, họ sử dụng dữ liệu để khẳng định sự thật. Chí ít thì mục tiêu là vậy. Có một số sự thật có thể chẳng dễ chịu gì. Sau khi tôi viết về nhà kinh tế Roland Fryer, ông đã bị một số học giả người da màu

chỉ trích vì đã coi nhẹ mức độ khốn khổ mà tình trạng phân biệt chủng tộc gây ra cho người Mỹ da màu. Công trình của Steve Levitt hợp tác với John Donohue về mối liên hệ giữa vụ *Roe vs. Wade*⁽⁴⁹⁾ và tình trạng tội phạm bạo lực sụt giảm khiến mọi người thuộc đủ mọi đức tin chính trị đều mất lòng như nhau.

Nhưng đối với tôi, người viết, kiểu tư duy này đúng là lộc trời cho – một cách nhìn nhận thế giới dài hơi hơn và vô tư hơn những gì mà giới báo chí có thể làm được.

Levitt thích nói rằng đạo đức đại diện cho cách thức mà mọi người muốn thế giới này vận hành trong khi kinh tế là cách thức mà thế giới này thực sự vận hành. Tôi không có đủ năng lực trí tuệ để là kiểu nhà kinh tế như Levitt và Fryer, nhưng tôi cảm thấy may mắn khi đã tìm được một cách lồng những hiểu kỳ của tôi vào bộ não của họ. Theo lối nói của các nhà kinh tế, kỹ năng của tôi và Levitt bổ trợ cho nhau. Như hầu hết toàn bộ ngôn ngữ kinh tế học, bản thân từ đó cũng là một từ xấu xí; nhưng cũng giống như bản thân khái niệm kinh tế, khái niệm này vô cùng rộng.

KHI CON GÁI MẤT

(MICHAEL LEVITT).

Steve Levitt viết:

Mùa hè này chị gái Linda của tôi đã qua đời. Chẳng ông bố nào có thể yêu con gái mình nhiều hơn tình yêu mà cha Michael của tôi dành cho Linda. Cha tôi, một vị bác sĩ, ngay từ đầu đã là người rất đỗi thực tế về việc y học hiện đại có thể làm gì để cứu cô con gái yêu quý của ông khỏi căn bệnh ung thư. Ngay cả khi kỳ vọng thấp đến như thế, ông vẫn không khỏi choáng váng trước sự bất lực – và thực chất là phản tác dụng – của hệ thống y tế khi chữa bệnh cho chị gái tôi. Đây là những lời của chính cha tôi khi kể về cảm giác chua xót khi chứng kiến trải nghiệm của chị tôi với hệ thống chăm sóc y tế.

“Cha, con sẽ nói với cha một điều mà cha chẳng muốn nghe đâu. Kết quả chụp MRI cho thấy con có hai u ở não.” Tin nhắn này chẳng khác gì tin sét đánh mà tôi (một ông bác sĩ già) nhận được qua điện thoại từ cô con gái 50 tuổi vốn dĩ rất khỏe mạnh mới đi chụp MRI não vì đi đứng không vững suốt một tuần liền. Là người hay lo và bi quan, tôi đã sợ rằng kết quả chụp MRI có thể cho thấy tình trạng đa xơ cứng. Những u não di căn nằm ngoài cả sức tưởng tượng phong phú của tôi. Đó là ngày 9/8/2012.

Vì những lý do không hay biết, con gái tôi đã được đưa đến bệnh viện trung tâm của địa phương trên một chiếc xe cứu thương. Trong một giờ, kết quả MRI đã biến con gái tôi thành một trường hợp cấp cứu và tôi thành một người cha nóng ruột, khổ sở. Kiểm tra CT toàn bộ cơ thể cho thấy thêm những khối u ở cổ, phổi và tuyến thượng thận và khả năng liên quan đến cả gan. Mỗi quan hệ với một bác sĩ điều trị ung thư ngay lập tức được xác lập, khối chất ở cổ ngay lập tức đưa đi làm xét nghiệm sinh thiết và con gái tôi được cho ra viện để đợi kết quả. Bốn ngày sau, kết quả sinh thiết cho thấy dấu hiệu của bệnh ung thư phổi không phải tế bào nhỏ. Người ta cho chúng tôi biết rằng ở những phụ nữ trẻ chẳng bao giờ hút thuốc, khối u này đôi

khi có kiểu gen tốt, khiến nó chịu được hóa trị. Kiểm tra qua Internet thì thấy kiểu gen tốt này rất hiếm và “dễ bị ảnh hưởng” – một trong những thuật ngữ có tính tương đối được sử dụng trong ngành ung thư.

Có một câu châm ngôn của người Hy Lạp từng cảnh báo: “Đừng nói ai hạnh phúc cho đến khi người đó nhắm mắt xuôi tay.” Tai ương mà tôi đã hy vọng/giả định rằng sẽ chẳng bao giờ xảy ra dường như sắp biến thành sự thật – người đầu bạc khóc kẻ đầu xanh, tôi sẽ phải sống tiễn đưa đứa con của mình. Tôi đau khổ và vợ tôi hỏi liệu chúng tôi còn có thể hạnh phúc trở lại.

Con gái tôi cần được điều trị các khối u ở não và làm hóa trị hệ thống. Con bé và chồng chọn dịch vụ chăm sóc tại một trung tâm giới thiệu ở xa. Con bé ngay lập tức được một bác sĩ ung bướu chuyên về hệ thần kinh thăm khám và kết quả chụp PET xác nhận khối u đang lan rộng. Ngày hôm sau, liệu pháp tia gamma⁽⁵⁰⁾ được thực hiện trên hai u não chính, một ở tiểu não, một ở thùy trán trước. Chín ngày sau khi những thương tổn não lần đầu tiên được quan sát thấy, con bé rời trung tâm trong tình trạng sức khỏe có vẻ tốt (thuốc điều trị giúp con bé thoát được tình trạng đi đứng không vững). Tạm thời, tôi có thể bắt đầu ăn ngủ trở lại. Con gái tôi thì đợi chuyển thăm khám lần tới ở trung tâm giới thiệu để nói chuyện về chương trình hóa trị với một bác sĩ ung thư phổi. Khi nói chuyện hay nhắn tin cho con bé hằng ngày, tôi hoàn toàn không được chuẩn bị cho những gì mà tôi nhìn thấy khi chúng tôi gặp nhau năm ngày sau đó. Con bé lúc này trông ốm yếu. Giọng con bé khàn đục, hơi thở yếu và gấp. Khối u ở cổ con bé có vẻ đã to lên gấp đôi. Lúc này, trung tâm giới thiệu báo cho chúng tôi biết, kết quả nhuộm lại khối u cho thấy khối u có gốc ở tuyến giáp hơn là ở phổi. Cuộc hẹn với vị bác sĩ ung thư phổi được thay bằng cuộc gặp với một bác sĩ ung thư nội tiết, anh này khuyên chúng tôi nên làm sinh thiết tuyến thượng thận để xác định sự phân dị của khối u di căn. Độc lập với mô gốc, rõ ràng là có một con quái vật biến đổi gen nào đó đang lan khắp cơ thể của con gái tôi.

Không ai biết tin con gái tôi ốm trừ anh em của con bé và giám đốc bộ phận của tôi (để giải thích về sự vắng mặt của tôi tại bệnh viện) và một người bạn thay tôi quản lý thực tập sinh. Việc giữ bí mật này vừa là do tôi tưởng tượng sẽ có những cuộc bàn luận công khai về các vấn đề sức khỏe trong gia đình, vừa là do tôi biết rằng mình sẽ không tìm được nước mắt. Tôi biết mình sẽ khóc nếu có bất kỳ ai hỏi về con gái tôi. Một bác sĩ lớn tuổi không nên bước đi trên sảnh ngoài bệnh viện với bộ dạng ấy. Ngược lại, cô con gái thông minh, tuyệt vời của tôi là một hình mẫu cho tài kiểm soát bản thân. Không nước mắt, không một lời phàn nàn. Tôi ngờ là con bé đã chấp nhận số phận và chịu đựng mọi liệu pháp, trị liệu để chông con và cha yên lòng.

Đó là kết quả của thông tin trên Internet hay tôi đã âm thầm gửi đi sự bi quan đến con bé qua điệu bộ không lời của mình?

Sáu ngày sau khi rời khỏi trung tâm giới thiệu trong tình trạng sức khỏe có vẻ tiến triển, con bé trở lại với chiếc ghế lăn, với những hơi thở ngắn và nói không ra hơi. Vì con bé không thở khò khè nên vấn đề về đường thở rõ ràng cho thấy có sự xâm nhập khối u ở phổi. Sau khi làm sinh thiết thượng thận, chông con bé quay trở lại từ phòng quan sát sau thủ tục với thông tin mạch đập của con bé đang tăng nhanh. Cho đến lúc bấy giờ, tôi vẫn là một người quan sát thụ động, nhưng giờ đã đến lúc tôi phải can thiệp. Tôi bắt mạch cho con bé và nhịp tim khoảng 145 của con bé rõ ràng là bất thường. Tôi nói với y tá rằng tôi ngờ là có hiện tượng kết thành thớ ở tâm nhĩ và gợi ý nên làm EKG và ngừng truyền muối thẳng vào tĩnh mạch. Để làm EKG thì cần phải gọi đội cấp cứu. Khi đội này đến, kết quả EKG cho thấy có hiện tượng kết thành thớ ở tâm nhĩ và nhịp tim của con bé hạ khi làm thủ thuật chèn đường beta và calcium. Mức độ bão hòa oxy trong máu của con bé giờ chỉ còn 86% trên 5 lít oxy. Chức năng phổi của con bé bị suy giảm suốt tám giờ. Khối u quái quỷ kia có thể lan rộng với tốc độ đó sao? Đối với tôi, hiện tượng kết thành thớ ở tâm nhĩ khiến nhịp tim bị ảnh hưởng chỉ là một vấn đề nhỏ của tiến trình lao dốc nhanh chóng trong điều kiện ác tính của con bé; đối với những người trẻ trong đội cấp cứu, hiện tượng kết

thành thớ mới phát hiện ở tâm nhĩ chính là bệnh. Tôi muốn cho con bé làm động mạch đồ phổi để loại trừ nguy cơ có vật làm tắc mạch phổi và cung cấp đủ oxy để con bé có thể về nhà, nhưng cả hai thủ tục này đều đòi hỏi phải chuyển con bé sang phòng cấp cứu. Tôi biết việc chuyển ca như thế sẽ khiến đứa con gái đã kiệt sức của tôi sẽ càng thêm kiệt sức với những cuộc thăm khám, xét nghiệm, kiểm tra tiền sử bệnh, chích mở tĩnh mạch... nhưng chúng tôi bằng lòng. Kết quả động mạch đồ phổi cho thấy có một khối u lớn ở phổi và không có vật tắc phổi nào. Bác sĩ ung thư nội tiết đến khám cho con bé tại phòng cấp cứu và kiên nhẫn giải thích nhu cầu cần xác định sự phân dị trong khối u ở tuyến thượng thận để lấy đó làm cơ sở điều trị. Phương pháp điều trị tốt nhất bây giờ là điều trị chệch hướng. Con bé được lên lịch trở lại trung tâm bốn ngày sau đó để bắt đầu chương trình hóa trị.

Bác sĩ khuyên chúng tôi ở lại qua đêm để “theo dõi” và nghỉ ngơi trước khi về nhà. 50 năm kinh nghiệm giảng dạy cho tôi biết một điều rằng ở lại một bệnh viện chuyên khoa thì chẳng thể nào nghỉ ngơi được. Tôi sợ con bé sẽ không trụ được qua chuyến trở về nhà nếu không bổ sung oxy và để được bổ sung thì con bé phải nhập viện.

Con bé chẳng được nghỉ ngơi mấy do mọi thứ xảy ra trong quá trình ghi danh nhập viện – các cuộc thăm khám tiền sử bệnh, thăm khám cơ thể của các bác sĩ nội trú, thêm các cuộc xét nghiệm máu, kiểm tra dấu hiệu sinh tồn thông thường diễn ra có vẻ như 30 phút một lần. Tôi cố can thiệp – không nghe tim, không kiểm tra chống đông, không tham vấn tim mạch, hạn chế các đợt đo dấu hiệu sinh tồn... – nhưng đến tám giờ sáng, cả con bé và chồng ở lại chăm nó qua đêm đều rã rời.

Hai đứa muốn ra viện ngay lập tức, nhưng để được ra viện thì bác sĩ phải đến khám lần nữa. Tôi chặn bác sĩ thăm khám lúc khoảng 10 giờ và giải thích rằng con gái tôi bị ung thư biểu mô di căn đã ăn rộng và tất cả những gì chúng tôi cần là được cho ra viện nhanh với đủ oxy để con bé có thể về nhà. Bác sĩ đảm bảo với chúng tôi là oxy và các thủ tục ra viện sẽ được thực hiện nhanh hết sức có thể. Ba giờ sau đó, chúng tôi vẫn ở bệnh viện. Thật khó để sắp xếp oxy mang về vào dịp cuối tuần, đến hiệu thuốc cũng

có vẻ khó khăn khi bán cho một toa kê thuốc thông thường. Trong lần thứ ba quay ra hiệu thuốc bệnh viện, khoảng một tiếng rưỡi sau khi họ nhận được đơn thuốc, tôi được thông báo rằng phải 30 phút nữa mới có thuốc. Khoảng 2 giờ chiều, oxy và thuốc đã có. Trở ngại duy nhất của chúng tôi là con gái tôi sợ con bé sẽ không kiểm được nhu cầu tiểu tiện trên đường về nhà. Con bé cần một chiếc tã tiện lợi. Ở phòng điều dưỡng, tôi giải thích tình hình. Y tá nói cô sẽ đi lấy cho tôi chiếc tã, nhưng trước tiên cô phải gọi một cuộc điện thoại chỉ chừng 3-4 phút nhưng đối với tôi, nó dường như kéo dài vô tận. Khi cô bắt đầu làm thủ tục giấy tờ, tôi nhẹ nhàng nhắc cô rằng chúng tôi cần chiếc tã. Cô đáp: “Tôi có nhiều bệnh nhân phải chăm sóc chứ không phải chỉ có mình con gái ông, bác sĩ Levitt.” Tất nhiên là như vậy, nhưng giờ tôi chỉ quan tâm đến tình hình của con gái tôi. Cuối cùng, chúng tôi cũng rời bệnh viện.

Tình trạng của con bé tiếp tục xấu đi khi ở nhà, và rõ ràng con bé sẽ không cầm cự được cho chuyến thăm khám tại trung tâm giới thiệu lần tới. Chúng tôi đã sắp xếp để sao cho bác sĩ ung thư ở bệnh viện địa phương có thể tiến hành hóa trị theo gợi ý của bác sĩ ung thư tuyến nội tiết. Con gái tôi không còn nói được nữa và chúng tôi trao đổi qua các tin nhắn hằng ngày. Trước ngày con bé nhận đợt hóa trị đầu tiên (chỉ 18 ngày sau lần chụp MRI ban đầu), chúng tôi gửi cho nhau những tin nhắn như sau:

“Khi nào hóa trị không hiệu quả, cha sẽ phải hoàn thành nốt phần việc đấy!”

“Lạc quan lên con, cha sẽ làm bất cứ việc gì cần làm.”

“Cha nhận lời đúng không ạ?”

“Ừ, cha nhận lời.”

Tôi không rõ chính xác mình sẽ làm gì, nhưng tôi muốn giữ lời hứa của mình.

Buổi sáng hôm sau, con rể báo với tôi rằng con gái tôi không thể ra khỏi giường, nó ho và thở hắt mỗi lần cố ăn hay uống gì đó. “Con quái vật” giờ đã phá hỏng cơ quan nhai nuốt của nó. Rõ ràng con bé sẽ không được lợi

lộc hay chịu đựng được đợt hóa trị. Tôi nói chuyện với bác sĩ ung thư của con bé ở bệnh viện địa phương. Vị bác sĩ này đồng ý cho xe cứu thương đến đưa con bé nhập viện để con bé được chăm sóc thật tốt. Thế nhưng, tay lái xe cứu thương lại quyết định rằng tình trạng của con bé buộc phải đưa con bé đến phòng cấp cứu của bệnh viện gần nhất (gần hơn bệnh viện thành phố không quá 10 phút chạy xe). Tôi biết con bé sẽ không được chăm sóc tốt ở phòng cấp cứu. Tôi nói chuyện với người lái xe cứu thương và kiên quyết nói với anh ta rằng tôi muốn con gái tôi/bệnh nhân được đưa đến đâu. Điều tiếp theo tôi biết là con gái tôi đang ở phòng cấp cứu của bệnh viện gần nhất. Khi tôi đến nơi, con bé một lần nữa phải trải qua một loạt các xét nghiệm và thêm một kết quả CT cho thấy sự xâm nhập của một khối u lớn ở phổi và không có vật cản phổi nào. Con bé lúc này thở gấp và phải dùng đến bipap⁽⁵¹⁾ cũng như đeo máy thở hoàn toàn. Sau đó, con bé được chuyển tới bệnh viện thành phố. Bác sĩ ung thư của con bé đến vài phút sau đó. Kết quả so sánh chụp CT ngực cho thấy khối u không phân dị trong phổi con bé đã lớn lên gấp hai lần so với ba tuần trước đó. Sau khi thảo luận với chồng con bé, quyết định cuối cùng được đưa ra với sự hỗ trợ của một bác sĩ chăm sóc đặc biệt, là để con bé nhận được sự chăm sóc y tế thật tốt. Con bé được tiêm morphine và khoảng bốn giờ sau đó, rơi vào trạng thái hôn mê trong tâm trạng yên bình và qua đời lúc 6 giờ 30 phút, ngày 29/8, chỉ 20 ngày sau khi những kết quả MRI ban đầu cho thấy những khối u não.

Mục đích của bài trần thuật sơ lược này không phải là nhằm chỉ trích lỗi làm việc của ngành y. Mặc dù tôi có nhiều điều không đồng ý với đội ngũ không phải bác sĩ, nhưng tất cả những bác sĩ chăm sóc con gái tôi đã rất thấu hiểu, tận tình và nỗ lực hết mình. Ai cũng đã làm tất cả những gì có thể để giải quyết tình trạng di căn nhanh và mạnh của con bé. Tôi chỉ đang cố gắng kể lại trải nghiệm của một người cha là bác sĩ phải chứng kiến con gái mình chết vì ung thư. Những gì con bé trải qua là một bằng chứng cho thấy những hạn chế của ngành y tế. Trong thời đại sinh học phân tử này, phương thuốc giá trị nhất là morphine, một loại thuốc đã sẵn dùng khoảng gần 200 năm.

Mặc dù đau khổ nhưng tôi có thể miêu tả lại các sự kiện trong hành trình bệnh tật của con gái mình. Nỗi đau của tôi dường như không thể diễn tả thành lời.

LINDA LEVITT JINES, 1962 - 2012

(SDL).

Tôi xin đau buồn báo tin chị gái yêu quý của tôi, Linda Levitt Jines, đã qua đời vào tháng trước sau một cuộc chiến ngắn ngủi nhưng kiên cường, hưởng dương 50 tuổi.

Bản năng đầu tiên khi tôi ngồi xuống viết điều văn cho Linda là gọi cho chị để nhờ chị viết hộ. Mỗi khi thắc mắc điều gì, tôi thường làm vậy.

Đáng kể nhất là lần Dubner và tôi đang viết được nửa chừng một cuốn sách lan man từ đề tài này sang đề tài kia và chẳng có một chủ đề cụ thể nào. Nhà xuất bản, Dubner và tôi đã lên một danh sách khoảng 15 tựa sách kinh khủng trước khi cạn kiệt ý tưởng. Tôi biết chắc Linda sẽ có câu trả lời.

Chỉ mất vài giờ, chị đã nghĩ ra được một cái tựa rất tiềm năng: *Freakonomics (Kinh tế học hài hước)*. Tôi thích cái tựa này. Dubner thì không chắc lắm. Nhà xuất bản ngay khi nghe qua lần đầu tiên đã ghét. Biên tập viên phụ trách của chúng tôi nói: “Chúng tôi đã ký với các anh một hợp đồng sách quá lớn để gọi thứ này là *Kinh tế học hài hước!*” Dù vậy, cuối cùng, tựa sách này cũng đã được chọn và may mà như vậy. Không có cái tựa sáng suốt của Linda, tôi ngờ rằng sẽ chẳng ai để mắt đến cuốn sách này. Cái tên đó đúng là một phép màu.

Đó không phải là lần đầu tiên, cũng chưa phải lần cuối cùng tôi được lợi từ tài năng thiên bẩm của Linda.

Lần đầu tiên mà tôi nhớ được là khi tôi học lớp 7 và chị học lớp 12. Tôi là đứa trẻ mọt sách và giao thiệp xã hội kém. Chị quyết định thay đổi tôi. Khi đó, cũng như bây giờ, may sao tôi đủ thông minh để biết là nên nghe lời chị. Chúng tôi trở thành những người bạn thân nhất của nhau. Chị thay đổi phong cách ăn mặc của tôi, giải thích cho tôi hiểu tính cách của tôi kinh khủng và khó chịu đến thế nào. Chị cũng là người giúp tôi phát triển và hình thành một tính cách mới. Chị giới thiệu cho tôi loại nhạc siêu hay –

album đầu tiên mà tôi mua bằng chính tiền của mình năm đó là album Boy của U2. Sau vài năm dưới sự dẫn dắt của chị, tôi đã thay đổi đến mức khó tin. Năm năm sau đó, tôi vẫn không có nổi một cuộc hẹn hò nào, nhưng đã trở thành một con người vui vẻ, dễ gần. Khi lướt lại những cuốn sổ cũ, tôi thấy lá thư mà chị viết cho tôi năm đó, thể hiện khá rõ cách suy nghĩ của chị:

Em trai yêu quý của chị,

Đã sắp hết năm rồi đấy và chị thấy có vẻ như em vẫn chưa chiếm được trái tim của cô bạn nào nhỉ? Làm sao mà em cưỡng lại được sức quyến rũ của những cô bé ấy vậy? Tim em có xoắn xang không khi nhìn thấy những cô bé dễ thương như Sirens hay Lorelei đang chăm chú giải bài hay khi đôi má ửng đỏ khi các cô bé ấy nghĩ về những phẩm chất khác nhau của người khác giới? Chà, cứ tiếp tục đi nhé!

Chị gái của em,

Linda

Hồi học phổ thông, có lần mọi học sinh được yêu cầu học thuộc một truyện ngắn hoặc một bài thơ và đọc lại nó cho cả lớp nghe. Mỗi lớp sẽ chọn ra hai người chiến thắng và những người này “phải” diễn thuyết trước một khán phòng đông người. Hồi nhỏ, tôi gần như chẳng bao giờ mở miệng. Chẳng việc gì làm tôi khiếp sợ hơn là đứng nói trước đám đông. Tôi hỏi xin lời khuyên của Linda. Chị đã chọn cho tôi một câu chuyện vui vẻ, hóm hỉnh. Chị luyện tập cùng tôi, hướng dẫn tôi tập từng dòng một. Tuy vậy, chị biết thế là chưa đủ. Câu chuyện chị chọn được kể bởi một bé gái. Thế là chị lục tung đồng váy cũ và tìm ra được một chiếc vừa vặn với tôi. Chị lấy một bộ tóc giả màu vàng của mẹ và đội lên đầu tôi. Chị dạy tôi nhún đầu gối cúi chào và tuyên bố tôi đã sẵn sàng. Các bạn hẳn đã thấy rằng tôi tin yêu chị nhiều đến độ sẵn sàng mặc như một bé gái và diễn thuyết đúng như chị muốn. Tôi đã được chọn là một trong hai người lên diễn thuyết. Chuyện thật không ai ngờ, học sinh nhút nhát nhất lớp, ăn mặc như một cô gái đã mang về phần thưởng danh giá. Kể từ đó, tôi luôn làm theo những chỉ bảo của chị mà chẳng mấy may nghĩ ngợi gì.

Ngoài việc chăm lo cho cuộc sống của tôi, chị cũng làm những việc ẩn tượng cho chính bản thân chị. Sau khi học đại học xong, chị lấy thêm bằng báo chí ở Medill, Northwestern. Chị bước vào lĩnh vực quảng cáo sáng tạo với công việc ở một trong những hãng quảng cáo hàng đầu Chicago. Do cảm thấy buồn cười trước những gì diễn ra tại buổi chụp hình cho quảng cáo thương mại đầu tiên mà mình viết, chị đã viết một bài châm biếm nó cho tờ *Advertising Age*. Ngày hôm sau, chị bị sa thải và đây thực chất lại là bước ngoặt tuyệt vời trong sự nghiệp của chị. Chỉ vài ngày sau, chị được một đối thủ ở bên kia thành phố tuyển về với mức lương rất khá.

Nhưng cuối cùng, sau khi mệt mỏi với nghề quảng cáo, vào năm 1995, chị gọi cho tôi và báo chị sẽ bắt đầu kinh doanh trên mạng. Ý tưởng của chị là mua những bình tinh dầu lớn dùng làm xà phòng, cho chúng vào những chai nhỏ và dán nhãn đẹp mắt, sau đó bán lại chúng trên mạng. Đây có vẻ như là ý tưởng tệ nhất mà tôi từng biết.

Trước hết, chẳng có ai kiếm tiền từ việc bán gì đó trên mạng vào năm 1995. Thứ hai, làm sao có thể có đủ số người làm xà phòng quanh đó để chị kiếm được một số tiền kha khá chứ? Cả nhà tôi đều khuyên chị đừng phí thời gian. Tuy vậy, 17 năm sau, trang web *www.sweetcakes.com* vẫn kinh doanh phát đạt và có lợi nhuận cao. Nó chưa bao giờ thôi làm tôi kinh ngạc. Sau này, chị bắt đầu công việc kinh doanh thứ hai trên mạng, *www.yarnzilla.com*. Sau *Kinh tế học hài hước*, tôi bắt đầu một công ty tư vấn nhỏ và cuối cùng đã phát triển thành Greatest Good. Linda là giám đốc sáng tạo, tinh thần đặc biệt của chị in dấu trong mọi việc chúng tôi làm.

Và chị đã làm tất cả những việc này trong khi cùng chồng chị, Doug, nuôi dạy cậu nhóc 17 tuổi tốt bụng, hào hiệp và đáng mến Riley. Ngoài Doug và Riley, chị còn giúp cha Michael, mẹ Shirley, chị gái Janet và tôi cũng như các cháu trai, cháu gái của chị, những đứa trẻ chẳng bao giờ biết chán khi ở bên cạnh bác Lin.

Mỗi lần Linda bước vào phòng, chị đều trở thành trung tâm mà không cần chút cố gắng nào. Tài năng và sức sáng tạo tuyệt vời của chị càng khiến khoảng trống mà chị bỏ lại trở nên lớn hơn.

Linda, tất cả mọi người nhớ chị rất nhiều!

CHƯƠNG 8. KHI ĐÃ LÀ DÂN JET⁽⁵²⁾...

Một khi là nhà kinh tế quái chiêu, bạn sẽ luôn là nhà kinh tế quái chiêu. Chí ít thì điều đó đúng với hai chúng tôi. Nhìn đâu chúng tôi cũng có thể đọc ra yếu tố kinh tế, bất kể chủ đề là những bộ phim hoạt hình, sửa công thức cho trẻ em, hạnh phúc của phái đẹp hay những tên cướp biển.

CẦN BAO NHIÊU NHÂN CÔNG TRUNG QUỐC ĐỂ BÁN ĐƯỢC MỘT HỘP SỮA CÔNG THỨC CHO TRẺ?

(SDL).

Trong chuyến công tác gần đây đến Trung Quốc, tôi phát hiện thấy có những việc mà chỉ cần một người làm ở Mỹ thì ở đây có đến tận năm người. Chẳng hạn, ở khách sạn nơi chúng tôi lưu lại, có một người quản lý lầu mà nhiệm vụ chính của chị này có vẻ như là nhấn nút thang máy. Cũng có thể chị còn làm những việc khác nữa mà tôi không biết, nhưng chị sẽ luôn nhấn nút thang máy cho khách. Ở nhà hàng cũng thế, đâu đâu cũng thấy bóng người phục vụ, như thể mỗi bàn có một người phụ trách vậy.

Trên con phố chính ở thành phố Nam Xương (tỉnh lỵ của tỉnh Giang Tây, Trung Quốc), có lẽ có khoảng 200 người đứng quanh đó với tấm biển viết tay bằng bìa các-tông. Ban đầu, tôi đoán có lẽ họ là dân thất nghiệp và đang tìm việc. Hóa ra đó là công việc của họ, đứng ở góc phố cả ngày trời với tấm biển thông báo thu mua điện thoại di động cũ. Không may cho họ, suốt cả tuần đi lại trên con phố đó, tôi chỉ nhìn thấy khoảng vài ba chiếc điện thoại di động được đem bán. Đây đúng là thị trường cạnh tranh nhất mà tôi từng biết. Dù thế, chắc họ vẫn phải nhận được số tiền công kha khá, nếu không họ đã chẳng ở đó làm gì.

Khi tôi tới một tiệm bách hóa lớn để mua hộp sữa công thức cho cô con gái Sophie của mình, tôi nghĩ mình đã nhìn thấy một trường hợp dư thừa lao động bậc nhất. Khi tôi ngó nghiêng cả dãy để tìm đúng loại sữa, có tới bốn phụ nữ trẻ rất nhiệt tình giúp tôi.

Ban đầu, tôi còn nghĩ họ là những người mua sắm tốt bụng. Cuối cùng, tôi mới vỡ lẽ ra là họ đang làm việc (họ không nói tiếng Anh và tôi biết khoảng 50 từ tiếng Hoa phổ thông). Bốn người bọn họ túm tụm quanh tôi suốt chừng mười phút trước khi tôi quyết định mua một hộp sữa công thức giá 4 đô-la. Với tôi đó là chuyện không tài nào hiểu được.

Chỉ đến lúc sau, khi về khách sạn, anh chàng hướng dẫn viên người Trung Quốc mới giải thích cho tôi hay chuyện diễn ra khi đó. Những cô gái này không phải là nhân viên của tiệm bách hóa, họ được các công ty sữa công thức là đối thủ cạnh tranh của nhau thuê để hướng khách hàng đến nhãn sữa cụ thể của mình. Điều này giải thích tại sao họ lại vui vẻ và nhẫn nại gợi ý cho tôi nhiều loại sữa công thức khác nhau đến vậy. Tiệm bách hóa hẳn nhiên chẳng quan tâm chuyện tôi sẽ mua loại sữa công thức nào – dù gì họ sẽ vẫn bán được hàng. Nhưng với các nhà sản xuất sữa công thức, cướp được mỗi kinh doanh từ tay nhãn hiệu cạnh tranh là chuyện đáng thuê nhân viên làm.

TẠI SAO CÁC BỘ PHIM HOẠT HÌNH LẠI MỜI NHỮNG NGƯỜI NỔI TIẾNG LỒNG TIẾNG?

(SDL).

Tuần rồi tôi đưa bốn nhóc nhà tôi đi xem bộ phim *Coraline*. Sau khi bộ phim kết thúc, tôi hỏi chúng thích bộ phim đến độ nào. Chúng trả lời: “Rất hay ạ”, “Được ạ”, “Cũng được ạ” và “Ồn trời là đã hết”. Tôi chưa bao giờ ngồi trong một rạp đầy trẻ con lại yên lặng như rạp chiếu bộ phim *Coraline* hôm đó. Sự yên lặng đó cùng với nhịp độ rề rà của bộ phim khiến người ta có nhiều thời gian để suy nghĩ về đủ thứ linh tinh.

Trước tiên, tôi không thể gạt được đi ý nghĩ về chuyện tên của một đứa nhóc trong phim là Wyborn, còn gọi ngắn gọn là Wybie, nghe như “Why be born?” (Tại sao [tôi] lại được sinh ra?). Wybie không có vẻ gì là có cha mẹ, dù quả thật cậu có một người bà lúc nào cũng quát mắng cậu. Chuyện này khiến tôi nghĩ đến lý lẽ phá bỏ những bào thai không mong muốn trong *Kinh tế học hài hước*.

Thứ hai, hai giọng lồng tiếng trong bộ phim hoạt hình này là của Dakota Fanning và Teri Hatcher. Bộ phim gần đây nhất tôi xem là *Bolt*, với giọng lồng tiếng của Miley Cyrus và John Travolta. Danh sách các ngôi sao gần đây cho các bộ phim hoạt hình mượn giọng còn dài nữa: Eddie Murphy, Dustin Hoffman, Cameron Diaz, John Goodman...

Tại sao những ngôi sao tên tuổi lại chiếm lĩnh mảng lồng tiếng trong các bộ phim hoạt hình đến vậy?

Một giả thuyết là họ lồng tiếng giỏi hơn những người khác. Tôi gần như biết chắc chuyện này không đúng. Có những nhóm diễn viên lồng tiếng và người đọc sách nói, những người không có khuôn mặt của một ngôi sao điện ảnh nhưng lại sở hữu giọng nói tuyệt vời.

Giả thuyết thứ hai là những ngôi sao tên tuổi này không đòi tiền công cao cho giọng nói của họ. Theo những gì tôi đọc trên tờ *New York Times*

và ở những nơi khác, lồng tiếng cho một bộ phim hoạt hình không mất nhiều thời gian hay công sức. Nếu đúng như vậy, có thể chi phí lồng tiếng của diễn viên chỉ là một phần nhỏ trong tổng chi phí của toàn bộ bộ phim; nhưng tôi không nghĩ điều này đúng, ít nhất là không phải lúc nào cũng đúng. Tôi đã đọc ở đâu đó rằng Cameron Diaz và Mike Myers đã được trả 10 triệu đô-la cho mỗi phần lồng tiếng của họ trong *Shrek 2*.

Lời giải thích thứ ba là mọi người thật sự thích nghe giọng của các ngôi sao. Tôi cũng có xu hướng ngờ vực khả năng này. Với một vài ngoại lệ đáng chú ý, tôi đoán là các thính giả thậm chí còn chẳng nhận ra nổi giọng của diễn viên nếu họ không nhìn phần giới thiệu.

Giả thuyết thứ tư là một giả thuyết nghe có vẻ kỳ cục nhưng lại quen thuộc với các nhà kinh tế. Theo giả thuyết này, lý do không phải là vì các diễn viên nổi tiếng lồng tiếng giỏi, hay người xem phim thích nghe giọng của các ngôi sao hay tiền thuê các ngôi sao rẻ. Thay vào đó, các ngôi sao tên tuổi được thuê đọc vai bởi họ nổi tiếng. Để sẵn lòng và có khả năng trả hàng triệu đô-la cho công việc lồng tiếng mà một người không tên tuổi có thể làm với thù lao 50 nghìn đô-la, một nhà sản xuất phải tự tin rằng bộ phim của mình sẽ cực kỳ thành công. Vì vậy, các ngôi sao lớn được thuê vì mục đích duy nhất là gửi đi báo hiệu khả tín cho những người ngoài cuộc rằng nhà sản xuất nghĩ bộ phim này sẽ là phim bom tấn.

Dù vậy, nói cho cùng, tôi không chắc bất kỳ giả thuyết nào trong số này nghe thật sự có vẻ hợp lý với tôi.

TẠI SAO LẠI TRẢ 36,09 ĐÔ-LA CHO PHẦN THỊT GÀ ĐÃ BỊ HƯ?

(SJD).

Cách đây không lâu, một người bạn cũ có việc ghé qua thành phố và chúng tôi gặp nhau đi ăn trưa muộn ở khu Thượng Tây Manhattan. Trilby gọi một chiếc bánh mì kẹp, còn tôi gọi một nửa con gà quay với khoai tây nghiền. Đồ ăn đưa lên chậm nhưng chúng tôi có nhiều điều để kể cho nhau nghe nên thật ra chúng tôi không quan tâm đến chuyện đó lắm.

Gà của tôi khi được đưa lên trông không được hấp dẫn gì cho cam, nhưng tôi vẫn cắn một miếng. Nó trở mùi đến mức tôi phải nhè ra chiếc khăn ăn. Cái mùi buồn nôn, kinh không tài nào chịu được. Tôi gọi người phục vụ đến, đó là một cô gái xinh đẹp, tóc hoe hoe đỏ, cô cũng thể hiện điệu bộ thấy tởm phù hợp rồi đưa đĩa ăn đó đi và mang thực đơn lại cho tôi.

Người quản lý xuất hiện. Chị này nhiều tuổi hơn cô phục vụ, với mái tóc đen dài và nói giọng Pháp. Chị xin lỗi và nói các đầu bếp đang kiểm tra lại món ăn, cố xác định xem có phải do rau ướp cùng hay bơ đã gây ra vấn đề hay không.

Tôi nói với chị ta rằng tôi nghĩ là do gà bị hư. Do đã có kinh nghiệm nấu gà nên tôi biết gà ôi sẽ có mùi như thế nào. Trilby đồng ý: ngồi bên kia bàn, mà cũng có thể là từ góc bên kia của nhà hàng, bạn cũng có thể ngửi thấy mùi của đĩa thức ăn đấy.

Người quản lý miễn cưỡng thừa nhận. Họ vừa mới nhận gà sáng nay, chị ta nói, và làm tôi không khỏi ngạc nhiên vì nói thế chẳng khác nào bảo: “Không, không, ông A không thể nào giết người hôm nay vì hôm qua ông ấy không làm thế.”

Năm phút sau, người quản lý quay trở lại và thừa nhận đầu bếp đã kiểm tra và gà đúng là bị hư. Người quản lý xin lỗi lần nữa và hỏi tôi có muốn dùng đồ uống hay món tráng miệng miễn phí không. Chà, tôi nói, trước hết

hãy để tôi thử tìm món nào khác trên thực đơn của chị trông khả dĩ hơn món gà kia. Tôi gọi món súp cà rốt gừng cam, một ít khoai tây chiên và một ít rau chân vịt xào sơ.

Trilby và tôi đã có bữa trưa khá vui vẻ, dù mùi vị của món gà ôi đó vẫn còn đọng lại trong tôi; thực tế đến bây giờ tôi vẫn cảm thấy vị của nó. Trilby uống một ly rượu vang trước khi chúng tôi gọi món và gọi thêm một ly nữa để dùng kèm đồ ăn, một ly vang sauvignon blanc. Tôi uống nước lọc. Khi dọn bàn, cô phục vụ hỏi chúng tôi có muốn dùng thêm đồ tráng miệng không. Chúng tôi đáp rằng mình chỉ dùng cà phê thôi.

Tôi nhắc với Trilby đến việc cách đây không lâu tôi có phỏng vấn Richard Thaler, cha đẻ của kinh tế học hành vi, người đang tìm cách hôn phối cho tâm lý học và kinh tế học. Thaler và tôi cùng tiến hành một số thí nghiệm nhỏ trong bữa trưa – đề nghị boa cho người phục vụ thật hậu hĩnh để đổi lại, có lẽ là, sự lưu tâm đặc biệt – nhưng không thành công. Trilby lấy làm hứng thú nên chúng tôi tiếp tục nói chuyện xoay quanh chủ đề tiền bạc. Tôi đề cập đến khái niệm “thả neo” của các nhà hành vi học (đội bán xe cũ có lẽ nằm lòng khái niệm này): đặt ra một mức giá có thể là cao hơn mức giá ta cần 100% để đảm bảo rằng dù thế nào ta vẫn có thể tiếp tục với, chẳng hạn, số lãi là 50%.

Cuộc nói chuyện chuyển sang điều mà chúng tôi có thể sẽ nói khi hóa đơn được đưa tới. Có vẻ như có hai lựa chọn hay: “Chúng tôi không quan tâm đến món tráng miệng miễn phí nào, rất cảm ơn, nhưng với những gì xảy ra với món gà, chúng tôi muốn các anh chị miễn phí toàn bộ bữa ăn.” Câu nói này đặt mỏ neo ở mức 0% hóa đơn. Hoặc tùy chọn sau: “Chúng tôi không quan tâm đến món tráng miệng miễn phí nào, rất cảm ơn, nhưng với những gì xảy ra với món gà, cô vui lòng hỏi quản lý xem các cô sẽ xử lý hóa đơn này như thế nào.” Câu nói này đặt mỏ neo ở mức 100% hóa đơn.

Đúng lúc đó, người phục vụ mang hóa đơn ra. Số tiền trên đó là 31,09 đô-la. Có lẽ là vì ngại ngần, hoặc vì vội vàng, hoặc – khả năng cao nhất – mong muốn mình trông không bèo quá (khi dính đến tiền nong, chuyện chẳng bao giờ đơn giản), tôi buột miệng thốt ra phương án 2: Hỏi xem

người quản lý “xử lý hóa đơn” như thế nào. Cô phục vụ mỉm cười đáp rằng chúng tôi đã được tặng hai ly rượu miễn phí. Đối với riêng tôi, điều này khiến tôi cảm giác như đó là một đền bù chẳng đáng kể gì, vì Trilby mới là người uống rượu trong khi tôi lại là người vẫn còn cảm thấy vị gà ôi đâu đây. Nhưng cô phục vụ, vẫn với nụ cười mỉm, đã cầm hóa đơn đi và bước tới chỗ người quản lý. Chị ta tiến lại ngay, miệng vẫn mỉm cười.

“Với những gì xảy ra với món gà,” tôi nói “tôi không biết chị định xử lý hóa đơn này như thế nào?”

“Chúng tôi không tính tiền rượu của các vị,” chị nói, hết sức nhã nhặn, tử tế, cứ như thể chị là bác sĩ phẫu thuật đang nghĩ sẽ phải bỏ cả hai bên thận của tôi, nhưng thay vào đó lại phát hiện ra chị ta chỉ phải cắt bỏ một bên.

“Đây là mức tốt nhất mà chị sẵn sàng đưa ra ư?” tôi nói.

Chị nhìn tôi chăm chú và vẫn hết sức thân thiện. Đây là lúc chị ta đang tính toán, chuẩn bị chơi một dạng canh bạc cả về tài chính lẫn tâm lý, kiểu mà ai trong chúng ta cũng đánh mỗi ngày. Chị ta sẽ đánh cược rằng tôi không phải là kiểu người bày cảnh ra để kiếm chác. Nói cho cùng, tôi đã thân thiện, nhã nhặn trong suốt tình thế khó xử này, không hề cao giọng hay thậm chí nói thật to từ buồn nôn hay ôi thiu. Và chị ta đơn giản nghĩ rằng tôi sẽ tiếp tục cư xử như thế. Chị ta đang đánh cược rằng tôi sẽ không đập bàn đập ghế, hò hét, rằng tôi sẽ không đứng trước cửa nhà hàng rêu rao với mọi khách hàng định ghé quán rằng món gà làm tôi buồn nôn, rằng cả con đã bị ôi, rằng bếp trưởng chắc đã phải ngửi thấy mùi đó và nghĩ họ có thể thoát êm xuôi với nó, hoặc nếu họ không ngửi thấy mùi đó thì họ lơ đễnh với công việc đến độ ai mà biết được thứ gì khác – một chiếc thìa, một ngón tay trở hay một cục chất tẩy rửa – có thể tìm được đường vào bữa ăn khác. Và, khi đặt cược như thế, chị ta nói “đúng thế”: đây là những gì tốt nhất mà chị ta có thể nói với tôi. “Được rồi,” tôi nói, và chị ta bước đi. Tôi để thêm 5 đô-la tiền boa nâng tổng số tiền lên là 36,09 đô-la – chẳng có lý gì khi phạt cô phục vụ tội nghiệp, đúng không? – rồi bước ra, kéo Trilby lên một chiếc taxi. Người quản lý đã đánh cược rằng tôi sẽ chẳng gây rắc rối gì, và chị ta đã đúng.

Cho đến lúc này.

Nhà hàng đó, nếu bạn muốn biết, tên là French Roast, nằm ở góc đông bắc giao giữa đường 85 và Broadway, Manhattan.

Lần cuối cùng mà tôi kiểm tra, món gà quay vẫn có trong thực đơn.

Chúc ngon miệng!

XIN HÃY MUA XĂNG!

(SDL).

Bức email in lại dưới đây hiện đang được truyền đi rộng khắp, nó có thể đại diện cho một điểm mù mới trong tư duy kinh tế. Nó tuyên bố ngày 1/9 là “Ngày không xăng dầu”:

Theo tính toán, nếu tất cả người Mỹ và Canada cùng lúc không mua một giọt xăng nào trong một ngày, các công ty dầu sẽ chết nghẹn với chỗ dầu dự trữ.

Cùng lúc, nó sẽ khiến toàn bộ ngành này thiệt hại ròng trên 4,6 tỷ đô-la và điều này sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các công ty dầu.

Vì vậy, ngày 1/9 sẽ chính thức trở thành “Ngày chọc cho chúng chết” và người dân ở hai đất nước này không nên mua một giọt xăng nào vào ngày này.

Cách duy nhất để thực hiện việc này là bạn chuyển tiếp thư này cho nhiều người và nhanh chóng hết sức có thể để tin tức lan đi.

Chờ đợi chính phủ xắn tay làm gì đó và kiểm soát là chuyện sẽ không xảy ra. Chuyện gì đã xảy ra với lời hứa cắt giảm và kiểm soát giá mà các nước Ả-rập đã đưa ra hai tuần trước đây?

Hãy nhớ một điều, giá xăng dầu không chỉ tăng lên mà cùng lúc các hãng hàng không cũng buộc phải nâng giá, các công ty xe tải buộc phải nâng giá và điều này ảnh hưởng đến giá của tất cả những thứ cần vận chuyển. Những hàng hóa như thực phẩm, quần áo, vật liệu xây dựng, dụng cụ, thiết bị y tế... Cuối cùng, ai là người phải trả tiền?

CHÚNG TA!

Chúng ta có thể tạo ra sự khác biệt. Nếu họ không tiếp nhận thông điệp sau một ngày, chúng ta sẽ làm lại và tiếp tục làm lại.

Vậy nên hãy loan tin đi. Hãy chuyển tiếp email này tới tất cả những ai mà bạn biết. Hãy biến ngày 1/9 là ngày mà các công dân Mỹ và Canada nói “đủ rồi là đủ rồi”.

Cảm ơn và xin chúc một ngày tốt lành :O}

Dưới đây là một danh sách (không có gì phải nghi ngờ) về những sai lầm cực kỳ ngớ ngẩn trong email này:

1. Nếu ngày hôm nay không ai mua xăng dầu nhưng mọi người vẫn chạy xe như cũ, thì điều đó chỉ có nghĩa là chúng ta hoặc đã mua phòng sẵn để không phải mua vào ngày 1/9 hoặc chúng ta sẽ mua thêm vài ngày sau đó. Vì vậy, dù bạn tin rằng việc làm này sẽ nuốt được 4,6 tỷ đô-la của các công ty dầu khí ngày hôm đó, thì người tiêu dùng sẽ vẫn trả nó ngay ngày hôm sau mà thôi. Nếu đó là “ngày không cà phê Starbucks”, có lẽ nó còn có chút quan trọng, vì mọi người mua và uống cà phê trong ngày, vì vậy cốc cà phê bị mất đi ngày hôm nay sẽ chẳng bao giờ có thể được tiêu thụ. Nhưng điều này không đúng với xăng dầu, đặc biệt là nếu chẳng có ai bị buộc phải giảm mức tiêu thụ nhiên liệu này. Tất cả những gì ta nhận được sẽ là những hàng chờ dài hơn ở trạm xăng ngày hôm sau.
2. Một ngày tẩy chay xăng dầu hoàn toàn sẽ không làm giảm kết quả kinh doanh của công ty dầu khí đến 4,6 tỷ đô-la, ngay cả nếu theo sau nó là một đợt tạm ngưng dùng xăng dầu kéo dài một ngày. Người Mỹ tiêu thụ khoảng 9 triệu thùng dầu một ngày. Mỗi thùng dầu có khoảng 42 gallon, tương đương với 378 triệu gallon xăng dầu được bán ra trong một ngày ở Mỹ, tức khoảng 1 gallon/người. Thêm vào đó là 10% cho Canada. Với mức giá 3 đô-la/gallon, như vậy doanh thu trong một ngày sẽ là khoảng 1,2 tỷ đô-la. Lợi nhuận tỷ lệ thuận với doanh thu trong ngành này có lẽ cùng

lắm là 5%, vì vậy tác động đến kết quả kinh doanh lớn nhất thì cũng chỉ là 60 triệu đô-la – tức khoảng 1% con số phát biểu. Và từ điểm (1) ở trên, ngay cả đây cũng là con số phóng đại về tác động thật sự.

3. Một ngày không mua xăng dầu chắc chắn không khiến các hãng dầu khí chết sặc vì số dầu dự trữ. Các kho xăng dầu ở Mỹ thường chỉ có khoảng 200 triệu thùng, nhưng hiện tại các kho này đều có lượng dự trữ thấp – đó là nguyên nhân lớn tại sao giá xăng dầu lại cao. Thêm 9 triệu thùng dầu sẽ không tạo ra vấn đề gì đối với hệ thống dự trữ.

Vì vậy mọi người ạ, xin hãy cứ mua xăng dầu vào ngày 1/9.

Và nếu bạn có ý tưởng hay nào để lan truyền một email như thế này, ít nhất hãy bảo mọi người đừng dùng xăng dầu thay vì đừng mua xăng dầu.

Bài viết này được đăng vào tháng 8/2005 khi mức giá trung bình cho xăng thường ở Mỹ là khoảng 2,85 đô-la/gallon. Khi tôi viết phần này (tháng 1/2015), một gallon có giá khoảng 2,06 đô-la, khiến người dân càng có thêm lý do để mua xăng!

KINH TẾ HỌC CƯỚP BIỂN NHẬP MÔN

(CHƯƠNG TRÌNH HỎI ĐÁP ĐƯỢC TIẾN HÀNH BỞI RYAN HAGEN).

Thủ lĩnh đoàn Maersk Alabama⁽⁵³⁾ mới đây đã sống sót sau cuộc tấn công của những tên cướp biển Somalia và đã trở về nhà nghỉ ngơi sau một chặng dài mệt mỏi. Nhưng với những căng thẳng ngày càng gia tăng giữa Mỹ và đội quân cướp biển Somalia khố rách áo ôm, chúng tôi cho rằng chúng ta nên xem lại quá khứ để tìm ra những manh mối cho câu hỏi làm sao có thể thuần phục những kẻ ngoài vòng pháp luật trên biển này.**

Peter Leeson là một nhà kinh tế của Đại học George Mason, đồng thời là tác giả của cuốn *The invisible hook: The hidden economics of pirates* (tạm dịch: Móc câu vô hình: Kinh tế học ngầm của những tay cướp biển). Leeson đã đồng ý trả lời một số câu hỏi quan trọng về cướp biển:

Hỏi: *Móc câu vô hình* không chỉ đơn thuần là một cái tên khôn khéo. Nó khác như thế nào so với bàn tay vô hình của Adam Smith?

Trả lời: Với Adam Smith, ý tưởng là mỗi cá nhân theo đuổi lợi ích riêng như thể được một bàn tay vô hình dẫn dắt thúc đẩy lợi ích xã hội. Ý tưởng về móc câu vô hình là cướp biển, dù là tội phạm, nhưng vẫn bị chi phối bởi lợi ích cá nhân. Vì vậy, họ cũng có động lực xây dựng các hệ thống quản lý và cấu trúc xã hội cho phép họ theo đuổi tốt hơn nữa mục đích phạm tội của mình. Chúng có liên hệ với nhau, nhưng sự khác biệt quan trọng ở chỗ, đối với Adam Smith, lợi ích cá nhân tạo ra sự hợp tác, từ đây sinh ra của cải và khiến ai cũng có cuộc sống khấm khá hơn. Đối với những tên cướp biển, lợi ích cá nhân dẫn đến sự hợp tác hủy diệt sự thịnh vượng bằng cách cho phép cướp biển cường đoạt hiệu quả hơn nữa.

Hỏi: Ông viết cướp biển lập ra một phiên bản chính thể dân chủ của riêng mình từ rất sớm, đó là một hệ thống hoàn chỉnh có sự phân tách quyền lực và hệ thống này ra đời trước Cách mạng Mỹ hàng chục năm. Có

phải điều này có khả năng xảy ra chỉ vì họ là những kẻ sống ngoài vòng pháp luật, hoạt động hoàn toàn ngoài sự kiểm soát của chính phủ?

Trả lời: Đúng vậy. Những tên cướp biển trong thế kỷ XVIII đã xây dựng một hệ thống dân chủ toàn diện. Lý do khiến tính tội phạm lèo lái những cấu trúc này là vì họ không thể trông cậy nhà nước sẽ cung cấp những cấu trúc như vậy cho họ. Vì vậy, hơn bất kỳ ai khác, cướp biển cần tìm ra một hệ thống pháp luật và trật tự nào đó cho phép họ có thể cùng gắn kết lâu dài đủ để cướp bóc thành công.

Hỏi: Vậy những hệ thống dân chủ tham dự này có mang lại cho những thủy thủ động cơ để gia nhập quân đoàn cướp biển, vì điều đó có nghĩa là họ có thể được tự do khi trở thành hải tặc hơn là trên chính con tàu của mình?

Trả lời: Khi làm cướp biển, các thủy thủ được tự do hơn và được trả công cao hơn khi buôn chuyến. Nhưng có lẽ điều quan trọng nhất ở đây là tự do thoát khỏi sự tùy tiện của các thuyền trưởng và sự lạm quyền vốn khét tiếng ở các thuyền trưởng thuyền buôn. Trong một nền dân chủ cướp biển, một thủy thủ đoàn có thể, và thường, hạ bệ thuyền trưởng nếu ông ta lạm quyền hoặc không đủ năng lực.

Hỏi: Ông viết rằng cướp biển không phải lúc nào cũng là những tay khát máu như chúng ta thường hình dung. Cuốn sách Móc câu vô hình lý giải hành vi này như thế nào?

Trả lời: Ý tưởng cơ bản ở đây là, một khi chúng ta công nhận cướp biển như các tác nhân kinh tế – những doanh nhân thực sự – chúng ta sẽ thấy rõ tại sao họ không muốn tàn độc với tất cả những người mà họ bắt giữ. Để khuyến khích các thương gia đầu hàng, họ cần truyền bá ý tưởng: nếu anh đầu hàng chúng tôi, anh sẽ được đối xử tử tế. Đó là động cơ mà cướp biển đưa ra để các thủy thủ buông vũ khí đầu hàng trong cảnh thái bình. Nếu họ ngang ngược ngược đãi tù nhân, như cách mà người ta thường mô tả về họ, hành động đó sẽ phá hỏng động cơ để các thương thuyền đầu hàng và do đó sẽ khiến cướp biển phải chịu tổn thất lớn. Họ sẽ phải vất vả để có được sự

đầu hàng thường xuyên hơn, vì các thương nhân nghĩ rằng mình sẽ bị tra tấn một cách bừa bãi nếu bị bắt giữ.

Vì vậy, thay vào đó, những gì chúng ta thường thấy trong các ghi chép lịch sử là cướp biển bày ra những yến tiệc long trọng. Tất nhiên, mặt kia của vấn đề là nếu anh kháng cự, họ sẽ buộc phải trút cơn thịnh nộ xuống đầu anh. Hầu hết các câu chuyện về sự tàn bạo của cướp biển đều xuất phát từ đây. Điều này không nhằm nói rằng không có cướp biển nào nuông chiều những xung động tàn ác của mình, nhưng tôi cho rằng tỷ lệ những kẻ tàn bạo trong nhóm cướp biển không cao hơn tỷ lệ đó ở các xã hội chính thống. Và những kẻ tàn ác trong số các tay cướp biển thường tìm hãm hành động đó của mình để chờ sử dụng trong những dịp mà chúng có thể làm lợi cho mình.

Hỏi: Vậy là bọn họ không bao giờ tra tấn ai?

Trả lời: Không có tra tấn. Không có cơ sở lịch sử cho trò này trong hoạt động cướp biển thế kỷ XVII hoặc XVIII.

Hỏi: Ông viết về cướp biển như một thương hiệu. Và đây quả là một thương hiệu thành công, đã sống được hàng trăm năm sau khi bản thân những tay cướp biển bị tiêu diệt. Vậy đâu là chìa khóa cho thành công đó?

Trả lời: Có một kiểu danh tiếng cụ thể mà những tay cướp biển rất muốn vun đắp. Đó là một sợi dây mảnh chẳng dễ gì bước đi trên đó. Họ không muốn mang tiếng là tàn bạo, vô nhân đạo hay điên cuồng đến mất trí. Họ muốn mọi người cảm nhận về mình như những người nhạy bén, những người có cuộc sống chông chênh, bất định, những người mà nếu bạn đẩy tới, nếu bạn kháng cự, họ sẽ bật lại và cho bạn biết thế nào là kinh khủng. Bằng cách này, những con tin mà họ đang nắm giữ sẽ có động cơ cần trọng tuân thủ tất cả yêu cầu của họ. Đồng thời, họ cũng muốn được biết đến là có những đòn tra tấn tàn bạo, khủng khiếp đối với những con tin cứng đầu. Câu chuyện về những đòn tra tấn này không chỉ được nhắc đi nhắc lại qua lời truyền miệng, mà còn qua cả báo chí những năm đầu thế kỷ XVIII. Khi một kẻ bị cầm tù được thả ra, anh ta thường tìm đến báo chí và kể câu chuyện về quãng thời gian bị bắt của mình. Vì vậy, người dân ở các nước

thực dân đọc những câu chuyện này trên báo và ý niệm rằng cướp biển là những tay sống ở rìa xã hội càng được củng cố. Điều này cực kỳ đặc lực với những tay cướp biển. Đó là một dạng quảng cáo được thực hiện bởi các thành viên chính thức của xã hội và một lần nữa giúp những tay cướp biển đỡ thêm một khoản chi.

Hỏi: Chúng ta có thể rút ra những bài học gì từ Móc câu vô hình khi đối phó với những tay cướp biển hiện đại?

Trả lời: Chúng ta phải thừa nhận một điều rằng cướp biển là những tác nhân kinh tế duy lý và nghề cướp biển là một lựa chọn nghề nghiệp. Nếu chúng ta coi họ là những kẻ phi lý trí hay đang đeo đuổi các mục đích khác, chúng ta sẽ có khả năng đi đến những giải pháp không hiệu quả trong vấn đề cướp biển. Vì biết rằng cướp biển phản ứng trước chi phí và lợi ích, chúng ta nên nghĩ đến những giải pháp thay đổi chi phí và lợi ích để định hình động cơ cho cướp biển, ngăn họ bước vào cuộc sống này.

BÀN TAY HỮU HÌNH

(SDL).

Giả sử thế này, bạn đang cần mua một chiếc iPod với giá tốt, vậy nên bạn tìm trên một chợ trực tuyến có khoanh vùng địa phương như Craigslist chẳng hạn. Bạn có quan trọng chuyện trong bức ảnh chụp chiếc iPod chưa mở hộp, người cầm iPod là người da đen hay người da trắng không? (Lưu ý, tất cả những gì bạn có thể thấy là bàn tay và cổ tay của họ). Sẽ thế nào nếu bàn tay cầm chiếc iPod có một hình xăm nổi lên thấy rõ?

Tôi ngờ rằng hầu hết mọi người sẽ nói màu da của người cầm iPod không quan trọng với họ. Nhiều người khác có khả năng sẽ nói rằng hình xăm có thể khiến họ khựng lại trước quảng cáo.

Thế nhưng, các nhà kinh tế thì chẳng bao giờ thích dựa trên những điều mà mọi người nói. Chúng tôi tin rằng hành động quan trọng hơn lời nói. Và hành động chắc chắn quan trọng trong một số nghiên cứu mới do hai nhà kinh tế Jennifer Doleac và Luke Stein tiến hành. Trong suốt một năm, họ đã đăng hàng trăm quảng cáo trên các chợ trực tuyến, ngẫu nhiên thay đổi tay người cầm chiếc iPod cần bán, tay trắng, tay đen hoặc tay trắng có hình xăm lớn. Và họ đã phát hiện ra những điều sau:

Những người bán là người da đen có kết quả tệ hơn những người bán da trắng trên nhiều thước đo kết quả thị trường khác nhau: họ nhận được ít hơn 13% phản hồi và ít hơn 17% đề nghị mua. Những ảnh hưởng này diễn ra mạnh nhất là ở vùng Đông Bắc và có tầm mức tương tự với những quảng cáo có liên quan đến hình xăm ở cổ tay. Nếu nhận được ít nhất một đề nghị, những người bán là người da đen cũng nhận được số đề nghị thấp hơn 2-4% dù nhóm người mua là những người tự chọn – và có thể cho là ít thành kiến hơn. Ngoài ra, những người mua liên lạc với người bán là người da đen cũng thể hiện lòng tin thấp hơn: khả năng họ đưa tên mình vào email thấp hơn 17%, 44% ít khả năng chấp nhận giao hàng qua hình thức bưu phẩm và 56% có khả năng thể hiện sự quan ngại liên quan đến việc thanh

toán từ xa. Chúng tôi cũng tìm thấy những chứng cứ cho thấy người da đen có kết quả đặc biệt kém ở những thị trường mỏng; có vẻ như sự phân biệt này không “tồn tại” được khi có sự cạnh tranh đáng kể giữa những người mua. Ngoài ra, những người bán là người da đen cũng đạt kết quả tệ nhất ở những thị trường cô lập về sắc tộc nhất và những thị trường có tỷ lệ tội phạm liên quan đến tài sản cao, điều này cho thấy vai trò của sự phân biệt thống kê trong việc lý giải sự khác biệt này.

Vậy ta có thể kết luận điều gì từ nghiên cứu này? Kết quả rõ ràng nhất là nếu ta muốn bán một món gì trên mạng, bất kể ta là da đen hay da trắng, hãy tìm một người da trắng để đưa vào ảnh. Tôi đoán bạn sẽ nói các nhà quảng cáo đã phát hiện ra điều này từ lâu, đã đi trước một bước và còn đảm bảo người da trắng này là một phụ nữ xinh đẹp tóc vàng.

Trong kiểu bối cảnh này, việc xác định tại sao người mua lại phân biệt đối xử với người da đen và da trắng khác hẳn nhau như thế khó hơn nhiều. Như lưu ý của các tác giả, có hai lý thuyết hàng đầu nói về sự phân biệt: lý thuyết định kiến và lý thuyết phân biệt thống kê. Với định kiến, các nhà kinh tế có ý rằng người mua không muốn mua đồ từ một người bán hàng da đen ngay cả trong trường hợp kết quả của giao dịch giống hệt nhau. Nói cách khác, người mua sẽ không thích người bán là da đen dù họ cung cấp cùng chất lượng như những người bán da trắng. Mặt khác, với phân biệt thống kê, bàn tay đen đóng vai trò như một liên tưởng gần với một dạng tiêu cực: khả năng bị lừa cao hơn, sản phẩm có nhiều khả năng là đồ ăn trộm hơn hoặc có thể người bán sống ở xa đến độ sẽ rất khó gặp mặt trực tiếp để tiến hành giao dịch.

Phần ẩn tượng nhất trong bài báo của Doleac và Stein là nỗ lực của họ trong việc phân biệt giữa hai lời giải thích mâu thuẫn nhau này, định kiến với phân biệt thống kê. Họ làm việc này như thế nào? Họ thay đổi chất lượng quảng cáo. Các tác giả đặt vấn đề, nếu quảng cáo quả thật có chất lượng cao, có thể nó cho thấy một tín hiệu thúc đẩy động cơ không mua hàng từ người da đen theo kiểu phân biệt thống kê. Hóa ra chất lượng quảng cáo không quan trọng lắm với các kết quả liên quan đến sắc tộc,

nhưng có thể lý do là vì sự khác biệt chất lượng giữa các quảng cáo không đủ lớn để tạo được tác động.

Các tác giả cũng khám phá tác động của việc sống trong một khu vực có những thị trường ít nhiều tập trung hơn cũng như ở những nơi có tình trạng phạm tội liên quan đến tài sản từ cao xuống thấp. Những người bán là người da đen thu được kết quả đặc biệt kém ở những thành phố có tỷ lệ tội phạm cao và điều này được các tác giả diễn giải như bằng chứng cho thấy vai trò của sự phân biệt thống kê.

Tôi quả thật rất thích nghiên cứu này. Đây là ví dụ cho cái mà các nhà kinh tế gọi là “thí nghiệm thực địa tự nhiên”, kiểu thí nghiệm có những ưu thế tốt nhất của phòng thí nghiệm (sự ngẫu nhiên hóa đích thực) nhưng vẫn đảm bảo tính thực tế có được từ việc quan sát mọi người ở các thị trường thực sự và các đối tượng nghiên cứu không hay biết rằng mình đang được phân tích.

TI VI ĐEN TRẮNG

(SDL).

Trong *Kinh tế học hài hước*, chúng tôi có đề cập đến việc người da trắng và da đen ở Mỹ có thói quen xem truyền hình rất khác nhau. Chương trình bóng bầu dục tối thứ Hai là chương trình truyền hình duy nhất từng lọt vào top 10 chương trình truyền hình được cả người da đen và người da trắng xem nhiều nhất trong lịch sử. *Seinfeld*, một trong những chương trình truyền hình được ưa chuộng nhất của người da trắng, chưa bao giờ lọt vào top 50 những chương trình mà người da đen xem.

Vì vậy, tôi rất hứng thú khi tình cờ nhìn thấy một bản tóm tắt đánh giá các chương trình giờ vàng, được phân tích theo nhóm sắc tộc của Nielsen.

Tốp 10 chương trình dành cho dân da trắng:

1. *CSI*;
2. *Grey's Anatomy*;
3. *Desperate Housewives*;
4. *Dancing with the Stars*;
5. *CSI: Miami*;
6. *Sunday Night Football*;
7. *Survivor*;
8. *Criminal Minds*;
9. *Ugly Betty*;
10. *CSI: NY*.

Và top 10 cho dân da đen:

1. *Grey's Anatomy*;
2. *Dancing with the Stars*;
3. *CSI: Miami*;
4. *Ugly Betty*;

5. *Sunday Night Football*;
6. *Law and Order: SVU*;
7. *CSI: NY*;
8. *CSI*;
9. *Next Top Model*;
10. *Without a Trace*.

Nếu một tuần dữ liệu này là chỉ báo tốt (và tôi nghĩ đúng là thế) thì đã có một sự hội tụ đáng kể trong thói quen xem truyền hình giữa hai nhóm này. Cách đây vài năm, gần như mọi chương trình của người da đen lấy nhân vật chủ yếu là người da đen và hầu hết đều thậm chí còn không xuất hiện trên bốn kênh truyền hình lớn. Giờ thì gần như có một sự tương hợp hoàn hảo giữa những gì mà dân da đen và da trắng đang xem và trong khi đa phần những chương trình này có nhân vật là người da đen, nhưng không một chương trình nào có dàn diễn viên da đen chiếm ưu thế.

Sự hội tụ trong thói quen xem truyền hình này có báo hiệu một mẫu hội tụ văn hóa rộng hơn không? Có lẽ là không, nhưng nó đáng để chúng ta để mắt theo dõi.

Tuy nhiên, trong toàn bộ những thay đổi này, có một điều có vẻ chắc như đinh đóng cột: cả người da trắng và người da đen đều xem bóng bầu dục nếu bạn chiếu chương trình này vào giờ vàng.

LÒNG TRẮC AN CỦA BẠN THUẦN KHIẾT ĐẾN ĐỘ NÀO?

(SJD).

Trong mấy tuần qua đã xảy ra hai thảm họa tự nhiên cực lớn: một cơn lốc ở Myanmar và một trận động đất ở Trung Quốc. Mỗi thảm họa đều khiến hàng chục nghìn người phải thiệt mạng.

Bạn đã viết séc quyên góp cho một trong hai thảm họa này chưa? Tôi nghi ngờ điều này.

Tại sao tôi lại nói vậy? Trước khi nhìn vào những thảm họa mới xảy ra kể trên, trước hết chúng ta hãy xem xét ba thảm họa tự nhiên trong các năm qua, được liệt kê dưới đây kèm theo số lượng thương vong và số lượng đóng góp từ thiện của các cá nhân Mỹ (theo tổ chức Giving USA):

1. *Sóng thần châu Á (tháng 12/2004):*

220.000 người chết

1,92 tỷ đô-la

2. *Bão Katrina (tháng 8/2005):*

1.833 người chết

5,3 tỷ đô-la

3. *Động đất ở Pakistan (tháng 10/2005):*

73.000 người chết

0,15 tỷ đô-la (150 triệu đô-la)

Người Mỹ đã quyên góp cho nỗ lực giải cứu sau bão Katrina nhiều gần gấp ba lần số tiền họ quyên góp cho các nạn nhân sóng thần châu Á, dù trận sóng thần này cướp đi sinh mạng của nhiều người hơn. Nhưng điều này hợp lý mà, đúng không? Katrina là một thảm họa ở Mỹ.

Rồi sau đó là trận động đất khủng khiếp ở Pakistan, làm 73 nghìn người chết và đóng góp của người Mỹ chỉ là 150 triệu đô-la, khiến con số 1,92 tỷ đô-la được trao tặng sau trận sóng thần trở nên đặc biệt hào phóng. Con số

đó chỉ tương đương với khoảng 2.054 đô-la cho một thương vong ở Pakistan, so với xấp xỉ 8.727 đô-la cho một thương vong vì sóng thần. Hai thảm họa xa xôi với con số thiệt mạng lớn đến thế – nhưng lại có khoảng cách lớn trong số tiền quyên tặng của Mỹ. Tại sao lại vậy?

Có lẽ có nhiều lời giải thích khác nhau, trong đó gồm:

1. Sự mệt mỏi vì thảm họa do trận sóng thần và bão Katrina gây ra;
2. Vấn đề thiếu thông tin trên các phương tiện truyền thông.

Bạn có nhớ tin tức phủ khắp về trận sóng thần châu Á? Tôi đoán là có, đặc biệt bởi ngoài việc đánh vào những khu vực nghèo đói, nó còn đánh vào những khu nghỉ dưỡng cao cấp như Phuket. Bạn có nhớ tin tức phủ khắp về cơn bão Katrina? Dĩ nhiên. Nhưng còn trận động đất ở Pakistan thì sao? Cá nhân mà nói, tôi nhớ có đọc một hai mẫu tin ngắn, nhưng tôi không thấy bất cứ tin tức nào trên truyền hình.

Hãy thử xem xét một bài báo gần đây của Philip H. Brown và Jessica H. Minty có tên Độ phủ truyền thông và số tiền quyên góp sau trận sóng thần năm 2004. Đây là kết luận gây sửng sốt – dù hợp lý – của họ:

Sử dụng các khoản quyên góp qua Internet sau trận sóng thần 2004 làm nghiên cứu trường hợp, chúng tôi sẽ chứng minh độ phủ truyền thông về các thảm họa có tác động mạnh mẽ lên khoản quyên góp cho các tổ chức giải cứu: cứ mỗi phút tăng thêm trong chương trình phát tin tức hàng đêm sẽ giúp tăng số tiền đóng góp lên 0,036 độ lệch chuẩn khỏi con số trung bình, tức 13,2% số tiền quyên góp hằng ngày cho một tổ chức giải cứu thông thường. Tương tự, một bài báo 700 từ trên tờ *New York Times* hay *Wall Street Journal* sẽ tăng số tiền đóng góp lên 18,2% mức đóng góp hằng ngày. Những kết quả này liên quan trực tiếp đến công tác kiểm soát thời gian phủ tin và các cân nhắc về thuế.

Và điều gì khiến một thảm họa được đưa tin nhiều trong khi thảm họa khác thì không? Một lần nữa, có lẽ có nhiều yếu tố khác nhau, đứng đầu

trong số đó là bản chất của thảm họa (tức thảm họa đó kịch tính, ăn ảnh như thế nào) và địa điểm xảy ra thảm họa. Trở lại với những thảm họa gần đây ở Myanmar và Trung Quốc, tôi xin nói rằng có một vài điều khác đáng lưu tâm:

1. Chúng ta đang vào mùa tin tức chính trị, đây là những tin tức rất khó đánh bật khỏi sóng phát thanh, truyền hình.
2. Đưa tin về những thảm họa ở các miền xa xôi mất thời gian và tốn kém về tiền bạc, điều này càng có xu hướng bị hạn chế khi các hãng truyền thông đang ở trong chế độ cắt giảm chi phí.
3. Cả Myanmar và Trung Quốc (chứ không phải Pakistan) đều có cái có thể coi là điểm mù đối với người Mỹ. Tôi đoán là hầu hết người Mỹ đều không thể tìm được Myanmar trên bản đồ và nếu có bất kỳ ấn tượng nào về đất nước này, đó cũng không phải là ấn tượng tốt đẹp (hãy nghĩ đến “phiến quân”).

Quả thật, số tiền đóng góp cho Myanmar rất, rất thấp. Nếu xem xét việc các hỗ trợ thảm họa thường được phân bổ không đều như thế nào, có lẽ điều này không kinh khủng lắm. Thế nhưng: nếu bạn là người quyên tiền cho những người đang thực sự cần đến khoản tiền đó, gia đình một nạn nhân của trận lốc xoáy ở Myanmar không đáng cho hoạt động từ thiện của bạn như bất kỳ ai khác sao? Các lực lượng kể chuyện hay chính trị của một cuộc thảm họa không nên làm thay đổi phản ứng của chúng ta đối với nhu cầu này, đúng không?

Chúng ta có thể thích nghĩ rằng chúng ta quyên góp hầu như mù quáng, tùy thuộc vào nhu cầu hơn là vào phản ứng của riêng chúng ta đối với những đặc điểm cụ thể của thảm họa. Nhưng ngày càng nhiều tài liệu nghiên cứu kinh tế học về các khoản đóng góp từ thiện cho thấy điều này không đúng. Trong một bài nghiên cứu hẹp nhưng rất hấp dẫn, John List

cho rằng nếu ta cố gắng đến từng nhà vận động quyên góp, thì tốt nhất ta nên trở thành một phụ nữ tóc vàng quyến rũ để quyên được những khoản lớn.

Tôi đã nghĩ đến nghiên cứu này khi NFL kêu gọi đóng góp trong một dịp cuối tuần sau cơn bão Katrina. Giữa các trận đấu và trong suốt thời gian nghỉ giữa hiệp, liên đoàn để các cầu thủ ngôi sao nghe điện thoại nhận quyên góp. Nếu so với số người xem, thì số tiền liên đoàn huy động được nhỏ đến mức thảm thương. Tôi băn khoăn không biết liệu họ có làm tốt hơn không khi dùng các nữ cổ động viên kêu gọi quyên góp thay vì các cầu thủ.

Vì vậy, với những đặc điểm cụ thể của các thảm họa ở Myanmar và Trung Quốc, dù những thảm họa này khủng khiếp, song tôi vẫn khá tự tin dự đoán rằng các đóng góp từ thiện của Mỹ trong mỗi trường hợp sẽ không lớn lắm. Có thể loại trặc ẩn duy nhất thực sự tồn tại là cái mà các nhà kinh tế thích gọi là “trặc ẩn không thuần khiết”. Có phải điều này có nghĩa là con người ta hời hợt và ích kỷ – là họ chỉ đứng lên vì đại cuộc khi nó hấp dẫn với họ ở mức độ nào đó? Liệu tương lai này có tạo ra một dạng phong trào “marketing thảm họa” nào đó, trong đó các cơ quan cứu trợ ngồi học cách thu hút các nhà tài trợ tiềm năng?

KINH TẾ HỌC VỀ TỪ THIỆN ĐƯỜNG PHỐ

(SJD).

Cách đây không lâu tôi có đi ăn tối với Roland Fryer và những người bạn đời của chúng tôi. Chẳng hiểu vì lý do gì, cuộc nói chuyện lại chuyển sang vấn đề làm từ thiện đường phố. Cuộc nói chuyện lý thú đến độ tôi nghĩ chúng tôi sẽ đặt câu hỏi về chuyện làm từ thiện đường phố với một vài người khác. Câu trả lời của họ được trình bày dưới đây (và đến cuối bài này bạn có thể biết Roland và tôi nghĩ gì).

Những người tham dự gồm có: Arthur Brooks, người dạy quản lý và kinh doanh tại Syracuse và là tác giả của cuốn *Who really cares: The surprising truth about compassionate conservatism* (tạm dịch: Ai thực sự quan tâm: Sự thật gây ngạc nhiên về kiểu bảo thủ trắc ẩn); Tyler Cowen, một nhà kinh tế tại George Mason, tác giả của nhiều cuốn sách và blog *Marginal Revolution*; Mark Cuban, doanh nhân đa năng và chủ sở hữu đội bóng rổ Dallas Mavericks; Barbara Ehrenreich, tác giả của cuốn sách kinh điển giá rẻ *Nickel and dimed*⁽⁵⁴⁾ và nhiều tác phẩm khác; và Nassim Nicholas Taleb, người ưa bát phố và là tác giả nổi tiếng với tác phẩm *The black swan* (Thiên nga đen) và *Foiled by randomness* (Trăm sự tại cái ngẫu nhiên).

Đây là câu hỏi mà chúng tôi đặt ra cho từng người:

Bạn đang bước xuống phố ở New York với 10 đô-la giữ lại trong túi. Bạn đi đến một góc phố, một bên là người bán xúc xích chín còn bên kia là một người ăn xin. Người ăn xin trông như đang nốc rượu; người bán xúc xích thì trông có dáng vẻ của một công dân trung thực. Bạn sẽ phân phối 10 đô-la trong túi mình như thế nào, nếu có, và tại sao?

ARTHUR BROOKS

Chúng ta luôn phải đối mặt với tình huống này – cả theo nghĩa đen và nghĩa bóng. Nếu sống ở thành phố, bạn thường xuyên phải chạm chán với những tay rượu chè tưng quẫn. Bạn có cho họ, hay là không? Trong thâm tâm, bạn sợ rằng họ sẽ chỉ hủy hoại cuộc sống của mình hơn với số tiền lẻ mà bạn đưa. Nhưng nếu không đưa thì thật quá đỗi lạnh lùng.

Nạn đề này vượt ra khỏi cách chúng ta đối xử với người vô gia cư. Trong các chính sách công của chúng ta, chúng ta thấy nhiều bộ phận trong dân số mà chúng ta sợ rằng, đang trở nên phụ thuộc vào “sự phát chẩn” của chính phủ nếu chúng ta giúp đúng cái mà họ cần. Một số thậm chí còn cho rằng cả một quốc gia có thể mất đi khả năng tự cung tự cấp nếu cứ nhận viện trợ từ nước ngoài. Đó là lý do chúng ta lại có những hình ảnh ẩn dụ về việc cho con cá hay cái cần câu...

Ngoài ra, cũng có một số người lo về phẩm hạnh của những người trong cảnh tưng quẫn. Đối với một số người, điều đó có nghĩa là họ xin cái gì thì chúng ta cho họ cái đó. Đối với người khác, điều đó có nghĩa là việc làm từ thiện chỉ làm hạ phẩm giá của người khác, chẳng có gì tốt đẹp và nên được thay thế hoàn toàn bằng các chương trình của chính phủ.

Người Inuit có câu ngạn ngữ: “Của cho là của nợ⁽⁵⁵⁾.”

Tất cả những điều này giúp tôi quyết định mình nên làm gì khi tiến lại gần một người ăn xin ngà ngà say và một người bán xúc xích có vẻ thật thà như thế nào? Tôi phải xác định liệu tôi quan tâm đến (a) mong muốn và quyền tối thượng của người ăn xin và (b) tác động và hiệu quả của món quà của tôi đối với việc làm điều thiện trên thế giới. Có bốn khả năng, tương ứng với nó là bốn hành động khác nhau:

1. Tôi quan tâm đến quyền tự chủ của người ăn xin nhưng không quan tâm đến tác động từ món quà của tôi. Tôi cho người ăn xin một ít tiền, mà có thể anh ta sẽ chỉ dùng nó để

nốc cho say. Nhưng nào nào, tất cả chúng ta ai cũng có ý chí tự do, đúng không? Tôi không buộc anh ta phải mua cho mình tí men thay vì thức ăn kia mà.

2. Tôi quan tâm đến tác động từ món quà của mình, nhưng không quan tâm đến quyền tự chủ của người ăn xin. Tôi mua cho anh ta một cái bánh mì kẹp xúc xích, hay khá hơn nữa, tôi quyên tiền cho một tổ chức thiện nguyện chuyên giúp đỡ người vô gia cư.
3. Tôi quan tâm đến cả quyền tự chủ của người ăn xin lẫn tác động từ món quà của mình. Đây là trường hợp khó khăn nhất và thường đòi hỏi nỗ lực thuyết phục người ăn xin “tìm kiếm sự giúp đỡ”. Hãy hình dung nỗ lực cố gắng sắp xếp một cuộc can thiệp trên phố.
4. Tôi không quan tâm đến cả quyền tự chủ của người ăn xin lẫn tác động từ món quà của mình. Đây là trường hợp dễ nhất. Tôi mua cho mình một chiếc bánh mì kẹp xúc xích và lờ kẻ say rượu kia đi. Tôi mua thêm xúc xích và một lon Diet Pepsi nữa.

Vậy lựa chọn của tôi là gì? Tôi thường chọn số 2, trừ khi tôi cảm thấy thật sự lười biếng, hoặc tôi đang đi cùng một người biết tôi viết sách về từ thiện, trong những trường hợp như thế, tôi sẽ chọn số 1.

TYLER COWEN

Tôi không thích cho tiền người ăn xin. Về lâu dài mà nói, việc này chỉ tổ khuyến khích người ta đi ăn xin thêm mà thôi. Nếu bạn hình dung một người ăn xin kiếm được, chẳng hạn, 5 nghìn đô-la một năm, thì dần dà những người trở thành ăn xin trong tương lai sẽ đầu tư thời gian và công sức có giá trị bằng khoảng 5 nghìn đô-la cho việc ăn xin. Lợi nhuận ròng quá nhỏ, nếu thực tế là có lợi nhuận ròng ở đây. Có lời đồn rằng ở Calcutta, người ta thậm chí còn cắt bỏ các bộ phận cơ thể để dễ xin được nhiều tiền hơn, đây là một ví dụ cực đoan của hiện tượng này. Tôi có giải thích chi tiết hơn về logic này trong cuốn *Discover your inner economist* (tạm dịch: Khám phá nhà kinh tế bên trong bạn) của mình.

Kỳ cục là lý lẽ ủng hộ việc cho người ăn xin tiền có thể sẽ vững chắc hơn nếu người ăn xin đó là một tay nghiện rượu. Nghiện rượu làm tăng khả năng anh ta xin tiền ngẫu nhiên hơn là theo đuổi một chiến lược được tính toán kỹ lưỡng nào đó để đầu tư một cách lãng phí nguồn lực vào việc ăn xin. Tuy nhiên, trong trường hợp này, tôi ngờ rằng món quà sẽ được đổ hết vào rượu, vì vậy tôi vẫn không muốn cho anh ta tiền.

Nếu thích bánh mì kẹp xúc xích, tôi sẽ mua bánh mì kẹp xúc xích từ người bán và cho anh ta, hơn là cho không anh ta tiền. Cuối ngày, anh ta có thể rút đồ ăn đi. Dù thế nào thì anh ta cũng có tiền, thế thì tại sao lại lãng phí chiếc bánh mì kẹp?

Tùy chọn thứ ba, chỉ được ngụ ý trong câu hỏi, là đơn giản cửa đôi số tiền đó. Việc này sẽ làm đồng tiền của người khác đáng giá hơn một cách tương ứng và phân tán lợi nhuận ra rộng. Vì nhiều tờ tiền là do những người nước ngoài nghèo khổ (hầu hết là ở Mỹ Latin) nắm giữ, nên lợi nhuận sẽ về tay những ai có thể tiết kiệm bằng đồng đô-la. Đó sẽ bao gồm nhiều người nghèo làm việc chăm chỉ, nhóm mà tôi coi là những người xứng đáng nhận tiền.

Tuy vậy, tôi có hai điểm lo lắng về tùy chọn này. Trước hết, những kẻ bán ma túy và phạm tội khác nắm rất nhiều tiền mặt – tại sao tôi cần phải giúp bọn họ? Thứ hai, Cục Dự trữ Liên bang có thể (chỉ nếu theo nghĩa xác suất thống kê) dè dặt trước tác động từ những hành động của tôi bằng cách in thêm tiền.

Điểm mấu chốt: hãy mua bánh mì kẹp.

Điểm mấu chốt thứ hai: đừng làm từ thiện ở New York.

MARK CUBAN

Tôi sẽ giữ tiền của mình yên vị trong ví và bước đi vì tôi chẳng có lý do gì để xùy tiền ra ở một góc phố nào đó.

BARBARA EHRENREICH

Trước hết, chúng ta có thể miễn trừ câu trả lời kết nối chấm điểm nịnh nọt mà câu hỏi này có vẻ như đang đòi hỏi hay không? Nói vậy tức là tôi sẽ dùng 10 đô-la để mua chiếc bánh mì kẹp xúc xích cho người ăn xin và có thể boa cho người bán chỗ tiền lẻ, do đó vừa thưởng được cho người công dân làm việc chăm chỉ trong khi lại đảm bảo được rằng người ăn xin lười biếng kia không ném hết chỗ tiền để mua châu rượu khác – trong khi hẳn nhiên vẫn mang lại cho tôi một cái vẻ bật thiệp, tử tế là đã hành xử đúng như một người trung lưu.

Dù là kẻ vô thần, song tôi sẽ nghe theo lời Chúa Giê-su trong các vấn đề liên quan đến người ăn xin. Chúa Giê-su nói, nếu có người đòi áo ta đang mặc, hãy cho anh ta cả chiếc áo chèn mặc trong. (Thật ra thì ông nói, nếu một người “muốn kiện người” đừng lột cái áo vải, nhưng đa phần những người ăn xin đều bỏ qua quá trình tố tụng pháp lý). Giê-su không nói: Trước hết, hãy kiểm tra nồng độ cồn của người ăn xin hoặc trước hết hãy bảo anh ta ngồi xuống cho một cuộc rao giảng về chủ đề “tập trung” và “xác lập mục tiêu”.

Chúa Giê-su chỉ nói: Hãy cho anh ta cái áo chết tiệt kia đi.

Như là vấn đề tuân thủ tín ngưỡng, nếu một người ăn xin trực tiếp quấy rầy tôi, tôi phải xùy một ít tiền ra. Làm sao mà tôi biết được liệu anh ta quá chén hay đang mắc một chứng rối loạn thần kinh nào chứ? Trừ khi tôi là nhân viên phụ trách anh ta, còn không tôi quan tâm đến cái gì? Và trước khi có bất kỳ ai tử tế cho anh ta một chiếc bánh mì kẹp xúc xích, họ nên suy ngẫm đến khả năng rằng người ăn xin này có thể là người ăn chay hay chỉ ăn kiêng hoặc ăn thịt halal⁽⁵⁶⁾.

Vì vậy, nếu người ăn xin tiến lại phía tôi và chìa tay ra, và nếu tôi chỉ có một tờ 10 đô-la, tôi phải cho anh ta. Việc anh ta định dùng số tiền đó mua sữa cho đứa con đang chết đói ở nhà hay một châu Thunderbird⁽⁵⁷⁾ đều không phải là chuyện của tôi.

NASSIM NICHOLAS TALEB

Câu hỏi này chẳng có nghĩa lý gì và những câu trả lời cho nó sẽ chẳng cung cấp thông tin hữu dụng. Xin cho tôi giải thích:

Gần đây, khi tôi có làm vài chầu và ăn phô-mai với Stephen Dubner (tôi chỉ ăn phô-mai), anh ấy đã hỏi tôi tại sao môn kinh tế lại quấy quả tôi nhiều như thế, đến mức gây dị ứng khi tôi gặp gỡ một số nhà kinh tế hàn lâm. Thực tế là sự dị ứng của tôi hoàn toàn là vấn đề thể lý: gần đây, trên chuyến bay của hãng British Airways chặng London-Zurich, tôi phát hiện thấy mình đang ngồi chéo dây với một nhà kinh tế quốc tế thuộc khối Ivy League⁽⁵⁸⁾ mặc một chiếc blazer màu xanh và đọc tờ *Financial Times*. Tôi đã đề nghị được chuyển chỗ và thích ngồi khoang thường hơn chỉ để hít thở không khí không bị ô nhiễm ở khoang giá rẻ. Điểm đến của tôi là một khu nghỉ dưỡng nằm trên một ngọn núi Thụy Sĩ, trong một bối cảnh tương tự với bối cảnh của cuốn *Magic mountain* (tạm dịch: Núi thần) của Mann, và tôi chẳng muốn có thứ gì lại làm tổn thương tính nhạy cảm của mình.

Tôi nói với Stephen rằng chứng dị ứng với các nhà kinh tế của tôi dựa trên cơ sở đạo đức, luân thường, tín ngưỡng và thẩm mỹ. Tuy nhiên, ở đây lại có một lý do chính yếu khác: cái mà tôi gọi là “tính giải trí” hay “ngụy biện giải trí”. Nó tương ứng với việc thiết lập tình huống trong các câu hỏi nhiều lựa chọn theo phong cách học thuật, được đưa ra để phỏng theo những “trò chơi” có những quy tắc vững chắc và rõ ràng. Những quy tắc này được tách biệt khỏi môi trường và hệ sinh thái của chúng. Tuy nhiên, việc ra quyết định trên hành tinh này không thường bao gồm các câu hỏi đa lựa chọn theo phong cách bài thi và tách biệt khỏi bối cảnh – đó là lý do những ai học giỏi ở trường lại không giỏi xoay sở như những tay lang bạt trên đường phố. Nếu mọi người đôi khi có vẻ không nhất quán như được thể hiện trong nhiều “trò đố”, đó thường là vì bản thân kỳ thi có gì đó không ổn. Dan Goldstein gọi vấn đề này là “sự mất hiệu lực sinh thái”.

Trong thực tế đời sống, trên phương diện sinh thái học, chúng ta hành xử theo cách khác hẳn tùy theo bối cảnh. Vì vậy, nếu tôi định sinh thái hóa câu hỏi này, tôi sẽ trả lời nó như sau: nếu tôi bước xuống một khu phố ở New York, tôi sẽ hiếm khi phải đối mặt với sứ mạng dốc túi 10 đô-la – tôi sẽ thường nghĩ về cuốn sách tiếp theo của mình hay làm sao để sống trong một xã hội không có bóng dáng nhà kinh tế nào (hay một xã hội không có triết gia phân tích nào). Và phản ứng của tôi sẽ phụ thuộc vào chuỗi: người ăn xin có trước hay người bán hàng trên phố có trước.

Nếu gặp một người ăn xin, tôi sẽ cố cưỡng lại việc cho anh ta tiền (tôi đã cho những người vô danh tính qua các quỹ từ thiện đủ rồi), nhưng tôi cũng biết chắc là có thể mình không thành công. Tôi cần phải thật sự đối mặt với một người ăn xin say xin vì điều đó. Phản ứng của tôi cũng phụ thuộc vào việc liệu tôi có được tiếp xúc với hình ảnh những đứa trẻ đói khát trước cuộc gặp gỡ hay không – những hình ảnh đó sẽ làm tôi dễ mềm lòng hơn. Và xin đừng đánh giá thấp sức hấp dẫn cá nhân. Tôi có thể cho anh ta nhiều hơn hẳn số tiền 10 đô-la nếu anh ta gọi cho tôi nhớ đến người ông họ yêu quý của mình hoặc khiến tôi đi vòng sang đường bên kia nếu anh ta trông giống nhà kinh tế Robert C. Merton. Tất nhiên, nếu sau việc đó mà bạn thăm vấn tôi, tôi sẽ chẳng bao giờ lôi “sức hấp dẫn” ra làm cái cớ cho lựa chọn của mình, mà thay vào đó sẽ là một kiểu lý lẽ lý thuyết nghe có vẻ thông minh nào đó.

Giờ thì câu chuyện máy bay của tôi có một khúc ngoặt éo le. Cũng trên tuyến Thụy Sĩ – London đó của hãng British Airways, có lần tôi ngồi kế bên một nhà kinh tế khác. Ông này có lẽ là người đầu tiên phát hiện ra tính phi hiệu lực sinh thái kia. Tên ông là Amartya Sen và ông tự giới thiệu mình là một triết gia chứ không phải là một nhà kinh tế. Ngoài ra, về ngoài của ông trông cũng tựa tựa như nhà kinh tế đầu tiên (dù ông không mặc một chiếc blazer xanh). Tôi tự hào được hít thở chung bầu không khí với Sen.

Ghi chú: khi Fryer và tôi trò chuyện về chủ đề này vài tuần trước, cả hai chúng tôi đều chẳng ai đặt nhiều nỗ lực vào nó như những nhân vật kể trên

(với ngoại lệ có lẽ là người Cuba).

Quan điểm của tôi là trò ăn xin gần như luôn không hiệu quả và là mối phiền toái; và vì tôi thích tưởng thưởng cho hành vi tốt hơn là trừng phạt hành vi xấu, nên tôi sẽ đưa cho người bán bánh mì kẹp xúc xích một ít hoặc toàn bộ chỗ tiền của mình. Nói cho cùng, anh ta là người ở đó mỗi ngày, cung cấp dịch vụ, phải đóng thuế, phí đăng ký và đủ thứ hăm bà lẳng. Trong khi đó, người ăn xin kia có những tùy chọn hiệu quả hơn nhiều để có được đồ ăn và chốn ở thay vì có được vài đồng ngẫu nhiên từ những người như tôi, và tôi càng cho anh ta bao nhiêu, tôi càng buộc anh ta phải bỏ nhiều thời gian lê la trên đường phố bấy nhiêu.

Trong khi đó, Roland lại cho biết anh sẽ cho người ăn xin 10 đô-la của mình: Con số đó nhỏ đến độ nó sẽ tạo thêm tác động lợi nhuận lên người ăn xin hơn là người bán bánh mì kẹp xúc xích.

HỐI LỘ ĐỂ CON TRẺ NỖ LỰC HƠN KHI LÀM BÀI KIỂM TRA

(SDL).

Chúng ta sử dụng những động cơ tài chính trực tiếp để khuyến khích đủ mọi hoạt động khác nhau trong cuộc sống. Không ai kỳ vọng các nhân viên trong cửa hàng đồ ăn nhanh phát bánh miễn phí. Không ai kỳ vọng các giáo viên đứng trước bục giảng và dạy dỗ mà không được trả lương. Nhưng khi liên quan đến con em học ở trường, chúng ta lại nghĩ rằng những phần thưởng tài chính xa xôi mà chúng sẽ nhận được hằng năm hay hàng chục năm sau này là đủ để khích lệ chúng, ngay cả với hầu hết bọn trẻ 1-2 tháng mà tưởng như vô tận.

Để tìm hiểu thêm chút về việc liệu các nỗ lực học tập của trẻ có thích ứng với các động cơ tài chính không, tôi đã tiến hành một loạt thí nghiệm thực địa với John List, Susanne Neckermann và Sally Sadoff. Gần đây, chúng tôi đã viết những kết quả thu được trong một bài báo nghiên cứu, hiện vẫn đang được tiến hành.

Không giống như hầu hết các nghiên cứu liên quan đến trẻ em, trường học và tiền lương trước đó, trong nghiên cứu này chúng tôi không cố làm cho trẻ học tập chăm chỉ hay học nhiều hơn. Chúng tôi theo đuổi một thứ đơn giản hơn nhiều: khích lệ các học sinh nỗ lực cho chính bài kiểm tra. Vì vậy, chúng tôi không nói trước với lũ trẻ về phần thưởng tài chính – chúng tôi chỉ khiến chúng bất ngờ trước khi chúng ngồi xuống làm bài kiểm tra bằng cách đề nghị sẽ thưởng chúng tới 20 đô-la cho những tiến bộ trong bài kiểm tra.

Để thấy được bất kỳ lợi lộc nào từ động cơ tài chính, các học sinh cần biết các em sẽ được thưởng nóng ngay tắp lự. Nếu thưởng cho các em sau đó một tháng, các em cũng sẽ không làm tốt hơn so với khi không hề có động cơ nào. Đây quả là tin buồn với những người cho rằng những phần

thưởng đến sau nhiều năm hoặc nhiều chục năm trong tương lai đủ để khích lệ học sinh.

Những kết quả tốt nhất đến khi chúng ta cho các em tiền trước bài kiểm tra và rồi lấy lại tiền nếu các em không đáp ứng được tiêu chuẩn đề ra. Kết quả này nhất quán với những gì mà các nhà tâm lý học gọi là “ác cảm thua thiệt”.

Với các em nhỏ, việc hồi lộ các em bằng những phần thưởng như kỷ niệm chương và phù hiệu vui nhộn sẽ rẻ hơn nhiều, nhưng với những học sinh lớn hơn, tiền mặt là thứ duy nhất có tác dụng.

Cảm giác chướng tai gai mắt của mọi người với việc bạn bỏ tiền để khích lệ học sinh học tốt khá đáng kể – có rất nhiều email và bình luận tiêu cực. Roland Fryer phải chịu sự công kích tương tự khi anh thử nghiệm các động cơ tài chính ở các thành phố trên khắp nước Mỹ.

Có lẽ những người phê bình nói đúng và lý do tôi lầm lẫn thế là vì ba mẹ tôi đã cho tôi 25 đô-la mỗi khi tôi được điểm A hồi học phổ thông và trung học. Nhưng có một điều chắc chắn: vì nguồn thu nhập duy nhất của tôi là những khoản hồi lộ liên quan đến điểm số và số tiền mà tôi có thể thắng bạn bè khi chơi bài nên hồi học trung học tôi đã nỗ lực hơn nhiều so với khi tôi không có động lực tiền mặt. Nhiều gia đình trung lưu thưởng tiền khi con được điểm cao, vậy tại sao việc người khác thưởng tiền cho con cái mình lại gây tranh cãi đến vậy?

CÁ HỒI THÌ NGON: MỘT VÍ DỤ VỀ ĐỘNG CƠ TRONG CÔNG VIỆC

(SDL).

Một buổi tối nọ, nhóm chúng tôi đi ăn tối ở một nhà hàng tương đối đắt đỏ. Khi chúng tôi xem thực đơn, người phục vụ bàn rất mực tử tế cho chúng tôi biết ở đây có món cá hồi tuyệt ngon. Ngoài ra cô bảo, có thể chúng tôi cũng muốn thử món bánh atisô nướng. Đó là món cô đặc biệt thích.

Có Chúa mới biết, sở thích của chúng tôi không dễ dàng thay đổi như thế. Không ai trong chúng tôi gọi món cá hồi và cũng chẳng mấy ai hứng thú với món bánh atisô nướng. Khi người phục vụ thu thực đơn, cô hỏi lại một lần nữa lẽ nào chúng tôi không muốn cho món bánh atisô nướng kia một cơ hội hay sao. Nửa đùa nửa thật, một người trong chúng tôi hỏi cô liệu có lý do đặc biệt gì khiến cô muốn chúng tôi thử nó đến vậy không.

Chắc chắn cô cảm thấy mình đang nói chuyện với một nhóm các nhà kinh tế mọt sách, những người đánh giá rất cao sự chân thật, nên cô thành thực trả lời: bếp trưởng làm một món tráng miệng mới (và cô thích món tráng miệng này). Người phục vụ nào thuyết phục được khách dùng nhiều món bánh atisô nướng và cá hồi khai vị nhất trong đêm sẽ được thưởng thức miễn phí một phần món tráng miệng mới. Chúng tôi thường cho phương pháp tạo động cơ sáng tạo của nhà hàng bằng cách gọi thêm món bánh atisô nướng.

Sau đó, trong bữa ăn, tôi hỏi người phục vụ liệu nhà hàng có tạo động cơ cho đội phục vụ bán những sản phẩm nhất định thường xuyên không. Cô cho biết trước đó, nhà hàng đã treo thưởng 100 đô-la cho người bán được nhiều đơn hàng nhất cho một loại cá nhất định.

“Chà,” tôi thốt lên. “100 đô-la đó chắc phải làm cô bồn chồn muốn giật giải lắm nhỉ?”

“Thật ra thì,” cô đáp, “tôi hứng thú với món tráng miệng hơn.”
Một chiến thắng nữa cho động cơ phi tài chính!

(SDL).

Gần đây, tôi có đăng một câu hỏi đơn giản trên blog này: “Tại sao chúng ta lại ăn nhiều tôm đến thế?” Từ năm 1980 đến năm 2005, số lượng tôm tiêu thụ trên đầu người ở Mỹ đã tăng gần gấp ba lần. Thật chẳng thể ngờ tôi nhận được những hơn 1 nghìn hồi đáp!

Tôi hỏi câu này vì Shane Frederick, một giáo sư marketing ở trường Sloan, thuộc Viện Công nghệ Massachusetts (MIT), đã liên lạc với tôi và đưa ra một giả thuyết lý thú. Anh viết về tính thường xuyên đáng chú ý trong các phản hồi mà anh nhận được khi đặt cho nhiều người câu hỏi tại sao chúng ta lại ăn nhiều tôm đến vậy:

Các nhà tâm lý học (thực ra có lẽ là tất cả những người không phải là nhà kinh tế) sẽ đưa ra những lời giải thích tập trung vào sự thay đổi trong vị thế của đường cong cầu – những thay đổi trong sở thích hoặc thông tin như:

1. Mọi người ngày càng ý thức về sức khỏe hơn và tôm thì tốt cho sức khỏe hơn là thịt đỏ;
2. Red Lobster⁽⁶⁰⁾ mới đổi hăng quảng cáo và quảng cáo của họ đang phát huy tác dụng...

Trong khi đó, các nhà kinh tế lại thường đưa ra những lời giải thích tập trung vào phía “cung” như:

1. Người ta đã làm ra được những chiếc lưới tốt hơn để đánh bắt tôm;
2. Điều kiện thời tiết ở Vịnh có lợi cho trứng tôm...

Tôi thấy giả thuyết của Shane thật hấp dẫn. Khi tôi dạy môn kinh tế vi mô bậc trung, các sinh viên dường như dễ hiểu phía cầu hơn nhiều so với phía cung dù (1) họ thấy cầu đầu tiên và (2) các đồ thị và phương trình cho cầu và cung gần như giống nhau, ngoại trừ sự thay đổi trong các nhãn biến.

Hầu hết chúng ta đều có kinh nghiệm là người tiêu dùng hơn là người sản xuất, vì vậy chúng ta thường nhìn mọi thứ qua lăng kính cầu hơn là cung.

Chúng ta cần trân trọng các yếu tố cung mà các nhà kinh tế đã tôi luyện trong chúng ta.

Các đồng nghiệp của tôi đã tạo ra một chứng cứ xác nhận liên quan đến giả thuyết của Shane. Tất cả tám nhà kinh tế ở trường Đại học Chicago mà tôi đặt câu hỏi về tôm này đều nghĩ câu trả lời phải có gì đó liên quan đến việc sản xuất tôm hiệu quả hơn – tức là những lời giải thích dựa trên cơ sở cung.

Điều này khiến tôi đặt câu hỏi này cho các độc giả trên blog để xem phản hồi của họ. Với sự giúp đỡ của Pam Freed (một sinh viên Harvard đang có kế hoạch theo đuổi chuyên ngành kinh tế và là người lúc đầu đưa ra lời giải thích “cầu” nhưng nhanh chóng đổi sang câu chuyện “cung” khi gặp phải cái nhìn chững hững của tôi), chúng tôi đã phân loại 500 bình luận đầu tiên mà chúng tôi nhận được.

Chà, Shane, rất tiếc phải báo với anh rằng giả thuyết của anh chỉ đúng tương đối nếu xét về dữ liệu. Có 393 nhận xét có thể dùng được (107 người không làm theo chỉ dẫn).

Trước hết là tin tốt lành cho giả thuyết. Đúng như Shane phỏng đoán, những người không phải là dân kinh tế (tức bất kỳ ai không học chuyên ngành kinh tế) hầu như đều nghĩ rằng chúng ta ăn nhiều tôm hơn vì các lý do dựa trên cầu (ví dụ, sau bộ phim *Forrest Gump*, số người ăn chay có thể ăn tôm đã tăng...). 57% những người không học chuyên ngành kinh tế chỉ đưa ra câu chuyện về cầu so với 24% chỉ đưa ra câu chuyện về cung. Số còn lại đưa ra lời giải thích kết hợp cả cung và cầu.

Tuy nhiên, điểm mà lý thuyết này làm chưa tốt là 20% người trả lời là dân kinh tế lại trông không có gì khác biệt so với tất cả những người khác. Khoảng 47% những người học chuyên ngành kinh tế chỉ đưa ra câu chuyện về cầu và 27% chỉ đưa ra câu chuyện cung (những người học chuyên ngành kinh tế cũng có nhiều khả năng đưa ra câu chuyện kết hợp cả cung và cầu).

Phải thành thực với Shane rằng có sự khác biệt lớn giữa việc là một giáo sư kinh tế với việc có bằng đại học chuyên ngành kinh tế. Quả thực, sự tương đồng giữa người học chuyên ngành kinh tế và những người khác có lẽ là một chỉ báo rằng chương trình học hiện nay của chúng ta trong việc giảng dạy kinh tế không làm tốt việc trang bị cho sinh viên trực giác kinh tế mạnh – hay chí ít là bất kỳ kiểu trực giác kinh tế nào mà đồng nghiệp của tôi có.

Ai là người ít suy nghĩ như giới học thuật kinh tế nhất? Giải thưởng này (không có gì ngạc nhiên) khi rơi vào tay những người học chuyên ngành Ngữ văn Anh và (hơn cả sự ngạc nhiên) những người học chuyên ngành kỹ thuật, cả hai nhóm này kết hợp lại với nhau đưa ra 49 phản hồi chiếm áp đảo tổng số các lời giải thích dựa trên câu.

Điều thú vị là khả năng các quý cô nói chung đưa ra lời giải thích cung chỉ bằng một nửa các quý ông. Tôi sẽ nhường bạn suy nghĩ nguyên do và tác động của kết quả này.

Vậy, tại sao lượng tiêu thụ tôm lại tăng lên nhiều đến vậy?

Tôi không biết đích xác, nhưng có một yếu tố chủ chốt là giá tôm đã giảm mạnh. Theo một bài báo học thuật, giá tôm thực tế đã giảm khoảng 50% trong giai đoạn từ năm 1980 đến năm 2002. Khi số lượng tăng lên và giá giảm, điều đó hẳn phải đồng nghĩa với việc các nhà sản xuất phải tìm ra những cách rẻ hơn và tốt hơn để sản xuất tôm. Một bài báo trên tờ *Slate* cho rằng hiện đang có một cuộc cách mạng trong ngành nuôi bắt tôm. Các yếu tố cầu cũng có thể đóng vai trò ở đây, song chúng không có vẻ gì là tâm điểm của câu chuyện.

Vì vậy, cho một số người cần mẫn, thực sự đã đọc từ đầu đến cuối bài viết này, đây là một câu hỏi khác: Trái ngược hẳn với lượng tiêu thụ tôm, lượng tiêu thụ cá ngừ đóng hộp liên tục giảm; đó là do thay đổi trong cung hay cầu?

TẠI SAO PHẢI ĐẸP LẠI HAY BUỒN KHỔ

(SDL).

Cách đây vài tuần, tôi có gặp Justin Wolfers và đùa anh rằng phải vài tháng rồi kể từ hồi tôi nhìn thấy nghiên cứu của anh trên tíu đầu báo. Anh chẳng mất nhiều thời gian để xử lý chuyện này – mới tuần rồi, anh và Betsey Stevenson, người bạn đời và cũng là cộng sự của anh trong ngành kinh tế, đã hai lần trở thành tin tức trên mặt báo. Tin đầu tiên là dưới dạng một bài bình luận trên tờ *Times*, chỉ ra rằng truyền thông hoàn toàn hiểu sai những số liệu thống kê mới đưa ra về tình trạng ly dị. Mặc dù các báo cáo tung hô dữ liệu mới như là chứng cứ cho thấy người Mỹ ngày nay dễ ly dị hơn bao giờ hết, song Stevenson và Wolfers chỉ ra rằng mẫu này thuần túy là một thay đổi có tính hình thức trong cách dữ liệu được thu thập. Thực tế là ngày nay có ít người chịu kết hôn hơn, nhưng những người kết hôn lại có nhiều khả năng gắn bó với nhau hơn.

Bên cạnh đó, Stevenson và Wolfers cũng đưa ra một nghiên cứu mới: *Nghịch lý trong tình trạng hạnh phúc của giới nữ giảm*, nghiên cứu này nhiều khả năng sẽ gây tranh cãi lớn. Theo gần như bất kỳ chỉ báo kinh tế hay xã hội nào, 35 năm vừa qua là thời gian tuyệt vời của giới nữ. Các biện pháp phòng ngừa thai mang lại cho họ khả năng kiểm soát sinh đẻ. Họ cũng có học vấn cao hơn và tìm được đường vào nhiều ngành nghề vốn là lĩnh vực chiếm ưu thế của nam giới. Khoảng cách lương giữa hai giới giảm đáng kể. Tuổi thọ của phụ nữ cũng cao hơn. Các nghiên cứu thậm chí còn gợi ý rằng nam giới đang bắt đầu đảm nhận nhiều việc nhà và trách nhiệm nuôi dạy con hơn.

Với tất cả những thay đổi đó, chứng cứ mà Stevenson và Wolfers đưa ra gây sững sờ: nữ giới ngày nay không hạnh phúc bằng 35 năm trước, đặc biệt trong mối tương quan với tỷ lệ hạnh phúc tương ứng dành cho nam giới. Điều này đúng với cả những người phụ nữ đi làm và những bà nội trợ, phụ nữ độc thân cũng như phụ nữ đã kết hôn, phụ nữ học vấn cao cũng như

phụ nữ học vấn thấp hơn. Với phụ nữ lớn tuổi, mọi chuyện thậm chí còn tệ hơn; nữ giới trong độ tuổi từ 18-29 có vẻ không sống quá tệ. Phụ nữ có con sống tệ hơn nhiều phụ nữ không có con. Ngoại lệ đáng chú ý duy nhất cho mẫu này là phụ nữ da đen, nhóm phụ nữ này hiện nay hạnh phúc hơn so với cách đây ba thập niên.

Có nhiều lời giải thích khác nhau cho những phát hiện này. Dưới đây là danh sách lời giải thích của tôi, danh sách này có chút khác biệt so với danh sách mà Stevenson và Wolfers đưa ra:

1. Hạnh phúc của nữ giới đã bị thối phồng trong thập niên 1970 vì phong trào nữ quyền và chủ nghĩa lạc quan mà nó tạo ra. Vâng, đúng là nhiều thứ cho giới nữ đã tốt hơn trong vài chục năm trở lại đây, nhưng có lẽ thay đổi xảy ra chậm hơn nhiều so với dự đoán. Do đó, xét trong tương quan với những kỳ vọng cao ngất này, mọi thứ đều là một sự thất vọng.
2. Cuộc sống của phụ nữ ngày càng giống cuộc sống của đàn ông trong 35 năm qua. Trước đây nam giới thường ít hạnh phúc hơn phụ nữ. Vì vậy, có lẽ chẳng có gì đáng ngạc nhiên nếu những vấn đề trong công sở luôn khiến đàn ông không hạnh phúc hiện đang làm các bà các chị khổ sở.
3. Trước đây, phụ nữ phải chịu áp lực xã hội to lớn, vờ như mình hạnh phúc ngay cả khi không hạnh phúc. Giờ thì xã hội cho phép phụ nữ thoải mái thể hiện cảm xúc của mình khi gặp điều không hài lòng trong cuộc sống.
4. Liên quan đến lời giải thích thứ ba: những thước đo hạnh phúc tự thuật kiểu này thường bị xáo trộn bởi các yếu tố khác vô vọng đến độ chúng hoàn toàn vô nghĩa. Đội quân các nhà nghiên cứu hạnh phúc ngày càng tăng sẽ tức điên với gợi ý này, nhưng có chứng cứ khá chắc chắn (bao gồm cả bài báo khoa học của Marianne Bertrand và Sendhil

Mullainathan) cho thấy các tuyên bố về hạnh phúc còn thiếu nhiều thước đo kết quả.

Stevenson và Wolfers không đưa ra ý kiến về việc đâu có thể là lời giải thích khả dĩ nhất. Nếu phải đoán, tôi sẽ nói đó là lời giải thích số 3 và 4.

Trong khi đó, tôi cũng hỏi một bạn nữ rằng cô nghĩ câu trả lời là gì, nhưng cô quá buồn bực đến độ không buồn đáp lại.

ĐÂU LÀ LỜI KHUYÊN ĐÚNG ĐẮN NHẤT MÀ BẠN TỪNG NHẬN ĐƯỢC?

(SJD).

Vậy là thời điểm này của năm đã đến: Thời điểm tốt nghiệp. Những người nổi tiếng, những người quyền cao chức trọng và những người thất thường lúc thế này lúc thế khác đều được thúc tiến về trước để đưa những sinh viên mới tốt nghiệp bước vào tương lai với lòng dũng cảm, tự tin và niềm tin xác thực (blah, blah, blah)... Và có một người phụ nữ mà chúng tôi sẽ chỉ gọi là S., vì sứ mệnh của cô là tuyệt mật. Con cô, N., sắp tốt nghiệp cấp ba và S. đang tập hợp một “album lời khuyên” cho cậu bé. Cô viết thư cho khắp lượt mọi người (bao gồm cả chúng tôi) và hỏi: “Đâu là lời khuyên đúng đắn nhất (hoặc tồi tệ nhất) mà anh/chị từng nhận?” Và cô viết thêm: “Mẹ tôi đã làm việc này cho tôi khi tôi tốt nghiệp cấp ba và tôi muốn tiếp nối truyền thống này cho các con mình. Đó là món quà đáng nhớ nhất mà tôi từng nhận được.”

Ai có thể từ chối lời thỉnh cầu này cơ chứ? Khuynh hướng ban đầu của tôi là nói với N. rằng lời khuyên đúng đắn nhất mà tôi có thể cho cậu là có một người mẹ quan tâm đến con cái mình đủ để đi thu thập lời khuyên từ những người lạ.

Dù thế nào thì tôi đã gửi cho cậu bé một lá thư như sau. Tôi không thể nói nó thú vị hay thậm chí là lời khuyên tuyệt vời, nhưng đây là những gì đã nảy đến trong đầu tôi khi đó:

N. thân mến,

Chú từng nhận được một lời khuyên khi chú 14 tuổi, thực ra đó không hẳn là lời khuyên, nhưng nó đã theo chú suốt cả cuộc đời.

Lúc đó, chú đang ngồi câu cá ở một hồ nhỏ, trên một chiếc xuồng gắn máy con con với một người đàn ông tên là Bernie Duszkiwicz. Bác ấy là thợ cắt tóc trong vùng. Ba chú đã qua đời khi chú 10 tuổi và

có một vài ông bác tốt bụng ở thị trấn thường cho chú đi theo trong những chuyến thám hiểm nho nhỏ. Hầu hết những chuyến thám hiểm đó là đi câu cá. Chú không hẳn thích câu cá lắm nhưng mẹ chú lại nghĩ là chú có, nhưng chú quá nhát hoặc quá nghe lời nên chẳng phản đối bao giờ.

Bọn chú đã ra hồ câu cá vược, chú nghĩ thế, chuyển từ chỗ được cho là tốt này sang chỗ tiếp theo mà vẫn chẳng bắt được con nào. Thế rồi trời bắt đầu đổ mưa. Bác Duskiewicz đưa thuyền về gần bờ và thả neo để trú lại dưới một tán cây, để cả hai không bị ướt. Bọn chú bắt đầu thả câu ở đó – thế rồi cuối cùng, chú cũng câu được một con cá. Có lẽ nó dài không quá 15 cm, cá thái dương hay cá quân gì đó, nhưng chí ít thì nó cũng là một con cá. Và rồi chú bắt được một con khác, rồi một con khác nữa. Chúng quá nhỏ để giữ lại, nhưng bắt được chúng thật vui.

Rồi mặt trời ló dạng và bác Duskiewicz nhổ neo. Chú vốn là một đứa hay cả thẹn và phải dồn hết can đảm thì chú mới lên tiếng hỏi: “Chúng ta sẽ đi đâu ạ? Chỗ này tuyệt lắm mà!”

“À, chúng ta không muốn tiếp tục bắt những con nhỏ này,” bác ấy nói. “Chúng không đáng thời gian bỏ ra. Chúng ta đi bắt cá thật thôi.”

Thật lòng mà nói, chú cảm thấy hơi bị tổn thương – con cá mà chú bắt được là cá thật và vui hơn nhiều so với việc chẳng bắt được gì. Đến khi quay trở lại những khu nước sâu trong hồ bọn chú vẫn chẳng câu được con cá nào cả.

Nhưng bài học đó còn mãi với chú. Dù bọn chú trở về nhà với bàn tay không, nhưng bọn chú đã đi câu con cá lớn. Trước mắt thì kiểu suy nghĩ này có lẽ chẳng có gì vui. Nhưng trong dài hạn, đây là điều mà cháu nên nghĩ đến – những mục tiêu lớn, những mục tiêu đòi hỏi nhiều vất vả trên hành trình. Chúng có thể đáng để vất vả (và tất nhiên, chúng cũng có thể không). Đó là bài học về chi phí cơ hội: nếu cháu dành toàn bộ thời gian của mình để bắt con cá nhỏ, cháu sẽ

không có thời gian – hoặc là phát triển kỹ năng, hoặc là sự kiên nhẫn
– để bắt những con cá lớn.

Chúc cháu những điều tốt đẹp nhất!

(SJD)

Vâng, đó là câu chuyện bắt cá của tôi. Điều thú vị là dù lời khuyên này đáng nhớ như vậy nhưng hiện tôi thường không làm theo nó.

Nhưng hãy nghĩ xem đời tôi sẽ tệ hơn thế nào nếu điều đó chỉ ít không ám ảnh tôi như một thứ lương tâm thứ hai.

LỜI TÁN DƯƠNG LỚN NHẤT MÀ MỘT NGƯỜI CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC

(SDL).

Ngày hôm qua, tôi nhận được một email như sau từ người hâm mộ:

Tôi đã đọc *Kinh tế học hài hước* và tôi đã thật sự bối rối, nói đơn giản là vậy. Anh là một nhà tư tưởng giỏi đấy và thành thật mà nói, anh làm tôi nhớ đến tôi.

LỜI CẢM ƠN

Suzanne Gluck chính là thánh bổn mạng của chúng tôi. Suzanne, chúng tôi rất cảm ơn sự hỗ trợ và đặc biệt là tình bạn của chị. Chúng tôi cũng xin cảm ơn nhiều người khác ở WME, như Tracy Fisher, Cathryn Summerhayes, Henry Reisch, Ben Davis, Lori Odierno, Eric Zohn, Dave Wirschafter, Bradley Singer và những người nhiều năm đã làm chỗ dựa cho mọi thứ: Eve Attermann, Erin Malone Judith Berger, Sarah Ceglarski, Georgia Cool, Caroline Donofrio, Kitty Dulin, Samantha Frank, Evan Goldfried, Mac Hawkins, Christine Price, Clio Seraphim, Mina Shaghaghi và Liz Tingué.

Một lần nữa, xin cảm ơn đội ngũ tuyệt vời tại nhà xuất bản William Morrow/HarperCollins đã đại diện cho chúng tôi và cho nhiều tác giả may mắn khác làm việc không biết mệt mỏi. Bốn cuốn sách thuộc chuỗi Kinh tế học hài hước này đã có một chuyến đi dài và thú vị nhờ sự giúp đỡ của mọi người!

Đặc biệt cảm ơn Henry Ferris, Claire Wachtel, Liate Stehlik, Lisa Gallagher, Michael Morrison, Brian Murray, Jane Friedman, Lynn Grady, Tavia Kowalchuk, Andy Dodds, Dee Dee DeBartlo, Trina Hunn và nhiều con người tài năng khác đã góp sức đáng kể vào nỗ lực này.

Ở Penguin UK, chúng tôi cực kỳ may mắn khi được cặp đôi nhà tư tưởng nhiệt thành và cũng là những người bạn tốt, Alexis Kirschbaum và Will Goodlad, hỗ trợ biên tập. Cũng xin cảm ơn Stefan McGrath vì sự hỗ trợ không ngừng nghỉ của anh.

Ngoài ra chúng tôi xin cảm ơn những con người tuyệt vời ở hãng Harry Walker. Nhờ có các anh chị, chúng tôi thường xuyên có những cuộc thám hiểm tuyệt vời. Và xin cảm ơn đội Freakonomics Radio ở WNYC. Mọi người đã giúp chúng tôi đưa những bài viết riêng lẻ sắp xếp theo một sự nhất quán nhất định.

Và có hàng chục người khác ít nhất đã miệt mài nhiều năm trên blog này. Quả thật đó đúng là một điều tuyệt vời.

Xin cảm ơn Mary K. Elkins, Lorissa Shepstone, Gordon Clemmons và Chad Troutwine cùng đội ngũ của anh vì đã xây dựng và không ngừng xây dựng lại Freakonomics.com để chúng tôi thỏa sức vui chơi trên đó.

Chúng tôi đặc biệt muốn gửi lời cảm ơn đến Gerry Marzorati, David Shipley, Sasha Koren, Jeremy Zilar, Jason Kleinman và Brian Ernst ở *New York Times*.

Trong nhiều năm, blog này đã có được sự hỗ trợ của nhiều biên tập viên, những người không chỉ đóng góp những bài viết tuyệt vời, mà còn giúp chúng tôi không bị chệch đường. Xin gửi lời cảm ơn đến Rachel Fershleiser, Nicole Tourtelot, Melissa Lafsky, Annika Mengisen, Ryan Hagen, Dwyer Gunn, Mathew Philips, Azure Gilman, Bourree và Dwyer vì đã giúp chúng tôi thực hiện công việc chọn lựa ban đầu hơn 8 nghìn bài viết.

Ngoài ra, chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới nhiều cây viết khách mời đã đóng góp cho blog Freakonomics qua các năm, từ mục *Hỏi đáp*, *Quorums* tới những bài viết đặc biệt. Đặc biệt chúng tôi nợ một nhóm những người đóng góp thường xuyên rất đổi tuyệt vời như: Ian Ayres, Cơ trưởng Steve, Dan Hamermesh, Dean Karlan, Andrew Lo, Sanjoy Mahajan, James McWilliams, Eric Morris, Nathan Myhrvold, Jessica Nagy, Kal Raustiala, Seth Roberts, Steve Sexton, Fred Shapiro, Chris Sprigman, Sudhir Venkatesh và Justin Wolfers. Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt tới cơ trưởng Steve, James và Sudhir vì đã cho chúng tôi trích đăng những bài viết của họ trong cuốn sách này. Một phần của blog – và chắc chắn là một trong những phần hay nhất – không thể đưa vào cuốn sách này: đó là phản hồi của độc giả. Chúng tôi rất vui sướng trước những bình luận khôn ngoan, hiểu biết và cũng có khi giận dữ của các bạn, cũng như cả sự hiếu kỳ và bật thiệp của các bạn nữa. Chúng tôi xin gửi lời cảm ơn tới từng độc giả: các bạn chính là cái mỏ neo giữ chúng tôi đi suốt chặng đường mười năm qua.

MỤC LỤC

KHÔNG CHỈ LÀ NHỮNG CHUYỆN TẦM PHÀO

BLOG VÀ NƯỚC ĐÓNG CHAI CÓ ĐIỂM GÌ CHUNG?

CHƯƠNG 1. CHÚNG TÔI CHỈ ĐANG CỐ GIÚP THÔI MÀ!

NẾU LÀ KHỦNG BỐ, BẠN SẼ TẤN CÔNG THẾ NÀO?

KHỦNG BỐ, PHẦN II

“CUỘC CHIẾN CHỐNG GIAN LẬN THUẾ” THÌ THẾ NÀO NHỈ?

NẾU CÁC THƯ VIỆN CÔNG CỘNG KHÔNG TỒN TẠI, BẠN CÓ THỂ MỞ MỘT THƯ VIỆN NGAY HÔM NAY KHÔNG?

HÃY BỎ BIÊN CHẾ ĐI THÔI (KỂ CẢ BIÊN CHẾ CỦA TÔI)

TẠI SAO TIẾP VIÊN HÀNG KHÔNG KHÔNG ĐƯỢC BOA?

TẠI SAO KHÔI PHỤC CHẾ ĐỘ QUÂN DỊCH LẠI LÀ Ý TƯỞNG TỆ HẠI

ĐỀ XUẤT HỖ TRỢ DỊCH VỤ Y TẾ QUỐC GIA ANH QUỐC THEO KIỂU KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

HÌNH THÁI THAY THẾ CHO DÂN CHỦ?

TRẢ THÊM LƯƠNG CHO CHÍNH TRỊ GIA CÓ GIÚP THU HÚT NHỮNG CHÍNH TRỊ GIA GIỎI HƠN KHÔNG?

CHƯƠNG 2. GIÁ XĂNG CAO! HOAN HÔ! HOAN HÔ!

AI ĐÓ GHÉT TÔI CÓ GIÁ 5 ĐÔ-LA

NẾU HỌC ĐƯỢC CHIÊU CỦA CHUỖI DƯỢC PHẨM WALGREENS, CÁC TAY BÁN MA TÚY ĐÁ SẼ GIÀU TO

KHÚC GIAO HOAN MUA - BÁN XE MỚI

25 TRIỆU ĐÔ-LA THÌ ĐỪNG HÒNG - NHƯNG 50 TRIỆU ĐÔ-LA THÌ TÔI SẼ SUY NGHĨ

PEPSI SẼ TRẢ BAO NHIÊU ĐỂ CÓ ĐƯỢC CÔNG THỨC BÍ MẬT CỦA COKE?

CHÚNG TA CÓ THỂ LÀM ƠN BỎ TIỀN XU ĐI ĐƯỢC KHÔNG?

QUÁI CHIÊU CỦA TỔ CHỨC PLANNED PARENTHOOD

MẮT: 720 TỈ ĐÔ-LA. NẾU TÌM THẤY, XIN TRẢ LẠI. ƯU TIÊN NHẬN TIỀN MẶT

CA SĨ HÁT NHẠC POP NGƯỜI CANADA GIỐNG NGƯỜI BÁN NHẪN NHƯ THẾ NÀO?

JANE SIBERRY PHẢN PHÁO

CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN SẴN LÒNG ĐÓNG BAO NHIÊU TIỀN THUẾ?

ĐỊNH GIÁ CÁNH GÀ

VÌ SAO KIWI LẠI RẺ?

PETE ROSE ĐÃ DẠY CHÚNG TA MỘT BÀI KINH TẾ HỌC CƠ BẢN NHƯ THẾ NÀO?

GIÁ MÀ THƯƠNG ĐỂ ĐƯỢC DOANH NGHIỆP BẢO TRỢ

CƠ TRƯỞNG SULLENBERGER ĐỊNH NÓI GÌ (NHƯNG LẠI QUÁ LỊCH SỰ NÊN KHÔNG NÓI RA).

HOAN HÔ GIÁ XĂNG CAO!

CHƯƠNG 3. LÀM SAO ĐỂ CÓ NHỮNG NỖ SỢ HÃI SAI LẦM

ĐÁNG RA BỘ TRƯỞNG GIAO THÔNG PHẢI NÓI THẾ NÀY VỀ NGHIÊN CỨU GHẾ NGỒI TRÊN XE Ô TÔ CỦA TÔI

ĐẢM BẢO AN NINH QUÁ ĐÀ, PHIÊN BẢN ĐỐI TÃ

MỖI ĐE DỌA KHỦNG BỐ MỚI NHẤT

“ĐỈNH KHAI THÁC DẦU HỎA”: CHÀO MỪNG ĐẾN VỚI PHIÊN BẢN TẤN CÔNG CÁ MẬP KIỂU MỚI CỦA TRUYỀN THÔNG

ĐÁNH CƯỢC VÀ SẢN LƯỢNG DẦU ĐẠT ĐỈNH

BÉO PHÌ CÓ PHẢI LÀ CĂN BỆNH CHẾT NGƯỜI?

DANIEL KAHNEMAN TRẢ LỜI CÂU HỎI CỦA BẠN
ĐÂY LÀ CÁI MÀ TÔI GỌI LÀ SỢ RỦI RO
BỐN LÝ DO TẠI SAO MỸ SAI LẦM KHI TRIỆT PHÁ TRÒ POKER
TRỰC TUYẾN
CHI PHÍ CỦA VIỆC SỢ NGƯỜI LẠ
CHƯƠNG 4. NẾU KHÔNG GIAN LẬN NGHĨA LÀ ANH CHĂNG
CỐ GÌ CẢ
GIAN LẬN ĐỂ TRỞ NÊN NỔI BẬT
TẠI SAO BẠN LẠI NÓI DỐI? NHỮNG RỦI RO CỦA VIỆC TỰ
KHAI BÁO
CHIÊU ĐI LẬU HỆ THỐNG TÀU HỎA MUMBAI
TẠI SAO BƯU ĐIỆN LẠI CHUYỂN PHÁT NHỮNG LÁ THƯ
KHÔNG CÓ TEM?
NÃO TRẠNG BẦY ĐÀN? KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC VỀ VIỆC BẮT
XE BUÝT
MỘT CUỘC THỬ NGHIỆM NHỮNG CUỐN HỒI KÝ GIẢ
BÀI VIẾT CUỐI CÙNG VỀ ĐẠI LỘ DANH VỌNG CHO TRÒ GIAN
LẬN
GIAN LẬN CÓ TỐT CHO THỂ THAO?
CHÚNG TA CÓ NÊN ĐỂ CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN DÙNG DOPING
TRONG GIẢI TOUR DE FRANCE KHÔNG?
CHÚNG TA SẼ ĐẤU TRANH CHỐNG SỬ DỤNG CÁC CHẤT
STEROID THẾ NÀO NẾU THẬT SỰ MUỐN CHỐNG LẠI CHÚNG
LÀM SAO ĐỂ KHÔNG GIAN LẬN?
BÊ BỐI GIAN LẬN TRÊN ABSOLUTE POKER ĐÃ BỊ VẠCH TRẦN
NHỮNG KẺ GIAN LẬN THUẾ HAY XUẨN NGỐC VỀ THUẾ?
NHỮNG “TRƯỜNG XUẤT SẮC NHẤT” Ở D.C. CÓ ĐANG GIAN
LẬN KHÔNG?

KIỂM LỢI TỪ SỰ KHIẾM NHẢ TRÊN ĐƯỜNG

CHƯƠNG 5. NHƯNG THẾ CÓ TỐT CHO HÀNH TINH NÀY KHÔNG?

LUẬT BẢO VỆ CÁC LOÀI CÓ NGUY CƠ TUYỆT CHỦNG LÀM HẠI CHÍNH NHỮNG LOÀI ĐÓ?

HÃY SỐNG XANH: ĐỘNG LỰC

CHÚNG TA CÓ THẬT SỰ CẦN ĐẾN VÀI TỈ NGƯỜI ĂN ĐỒ ĐỊA PHƯƠNG SẢN XUẤT KHÔNG

SỐNG XANH ĐỂ TĂNG LỢI NHUẬN

MỘT LY NƯỚC CAM CỨU CẢ CÁNH RỪNG NHIỆT ĐỚI

THẾ CÒN CHÚNG THÌ SAO, NHỮNG QUẢ TÁO (ĐƯỢC BỌC) ẤY?

NHỮNG KẼ ĂN THỊT BẤT KHẢ TRI VÀ SỰ ẤM LÊN TOÀN CẦU: TẠI SAO CÁC NHÀ MÔI TRƯỜNG NHẢM VÀO THAN ĐÁ CHỨ KHÔNG PHẢI NHỮNG CON BÒ

NÀY CỨNG, CÓ PHẢI CỨNG ĐANG LÁI PRIUS KHÔNG?

CHƯƠNG 6. KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

TỶ LỆ TỘI PHẠM THẬT SỰ Ở TRUNG QUỐC LÀ BAO NHIÊU?

ĐỪNG NHẮC CHO NGƯỜI PHẠM TỘI NHỚ HỌ LÀ TỘI PHẠM

NHỮNG HUNG ĐỒ THẬT SỰ NGHĨ GÌ VỀ BỘ PHIM THE WIRE?

THUẾ BĂNG ĐẢNG

ĐỪNG LÀM CHÁY THỨC ĂN

LẦN CUỐI CÙNG MỘT NGƯỜI TRẢ LỜI “CÓ” VỚI MỘT TRONG NHỮNG CÂU HỎI SAU LÀ KHI NÀO?

CHƯƠNG 7. KÍNH VẠN HOA

TA CÓ THỂ NGHĨ ĐẾN ĐIỀU GÌ KHI ĐỨNG TRONG HÀNG ĐỢI Ở KFC?

RÚT KINH NGHIỆM SAU “THE DAILY SHOW”
SỰ KHÔN NGOAN CỦA GIỚI NHA SĨ
CHUYỆN VỚI TẤT CẢ NHỮNG THỨ VỚ VẮN KIA LÀ THỂ NÀO?
NẾU BARACK OBAMA LÀM CHÍNH TRỊ GIỎI NHƯ VIẾT LÁCH,
ÔNG SẼ SỚM TRỞ THÀNH TỔNG THỐNG

THUỐC VÀ CÁC CON SỐ THỐNG KÊ KHÔNG LẤN VÀO NHAU

NẾU BẠN THÍCH NHỮNG TRÒ CHƠI KHẸM...

TỪ TỐT ĐẾN VĨ ĐẠI... TỚI DƯỚI TRUNG BÌNH

HÃY CHO CHÚA NGHỈ NGƠI MỘT CHÚT

TẠI SAO TÔI LẠI THÍCH VIẾT VỀ CÁC NHÀ KINH TẾ

KHI CON GÁI MẤT

LINDA LEVITT JINES, 1962 - 2012

CHƯƠNG 8. KHI ĐÃ LÀ DÂN JET...

CẦN BAO NHIÊU NHÂN CÔNG TRUNG QUỐC ĐỂ BÁN ĐƯỢC
MỘT HỘP SỮA CÔNG THỨC CHO TRẺ?

TẠI SAO CÁC BỘ PHIM HOẠT HÌNH LẠI MỜI NHỮNG NGƯỜI
NỔI TIẾNG LÒNG TIẾNG?

TẠI SAO LẠI TRẢ 36,09 ĐÔ-LA CHO PHẦN THỊT GÀ ĐÃ BỊ HƯ?

XIN HÃY MUA XĂNG!

KINH TẾ HỌC CƯỚP BIỂN NHẬP MÔN

BÀN TAY HỮU HÌNH

TI VI ĐEN TRẮNG

LÒNG TRẮC ẨN CỦA BẠN THUẦN KHIẾT ĐẾN ĐỘ NÀO?

KINH TẾ HỌC VỀ TỪ THIÊN ĐƯỜNG PHỐ

HỒI LỘ ĐỂ CON TRẺ NỖ LỰC HƠN KHI LÀM BÀI KIỂM TRA

CÁ HỒI THÌ NGON: MỘT VÍ DỤ VỀ ĐỘNG CƠ TRONG CÔNG
VIỆC

TÔM-TẾ HỌC

TẠI SAO PHẢI ĐẸP LẠI HAY BUỒN KHỔ

ĐÂU LÀ LỜI KHUYÊN ĐÚNG ĐẮN NHẤT MÀ BẠN TỪNG NHẬN ĐƯỢC?

LỜI TÁN DƯƠNG LỚN NHẤT MÀ MỘT NGƯỜI CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC

LỜI CẢM ƠN

1. Tựa gốc: Freakonomics. Sách được xuất bản lần đầu tiên vào năm 2005.

2. Những bài viết do Steven D. Levitt viết sẽ được ký hiệu là (SDL) ở dưới tựa đề bài viết. Còn nếu bài viết đó do Stephen J. Dubner viết sẽ được ký hiệu là (SJD). Riêng những bài viết của các tác giả khác sẽ ghi rõ tên tác giả.

3. Hai nhà kinh tế học Gary Becker và Yona Rubinstein đã tiến hành một nghiên cứu về nỗi sợ và phản ứng của người dân đối với nguy cơ khủng bố tại Mỹ và Israel. Theo nghiên cứu này, các cuộc tấn công khủng bố không mấy tác động đến nhu cầu đi xe buýt của những người thường xuyên đi xe buýt, cũng như tiền lương của các tài xế lái xe buýt.

4. Sự kiện Tiệc trà Boston diễn ra vào năm 1773. Những người biểu tình Mỹ đã phá hỏng chuyến tàu chở trà của công ty Đông Ấn trong nỗ lực phản đối Đạo luật về trà của quốc hội Anh quốc. Đạo luật trà bị phản đối vì người dân Mỹ cho rằng đạo luật này đã vi phạm các quyền của họ, họ chỉ có nghĩa vụ đóng thuế cho những người đại diện cho họ chứ không có nghĩa vụ đóng thuế cho quốc hội Anh.

5. Milton Friedman (1912-2006): Nhà kinh tế người Mỹ đạt giải Nobel cho những đóng góp về phân tích tiêu dùng, lịch sử và lý thuyết tiền tệ. Ông được coi là cha đẻ của trường phái trọng tiền (monetarism). Ông nhấn mạnh đến những ưu thế của thị trường tự do và những bất lợi từ sự can thiệp của nhà nước vào thị trường. Friedman được coi là nhà kinh tế có sức ảnh hưởng nhất trong nửa sau của thế kỷ XX.

6. Alpha Books mua bản quyền và xuất bản vào năm 2015.

7. ObamaCare là tên gọi tắt của đạo luật cải tổ y tế có tên đầy đủ: The Patient Protection and Affordable Care Act được ký thành luật vào ngày 23 tháng 3 năm 2010, hơn một năm sau khi tổng thống Obama nhận nhiệm kỳ. ObamaCare hướng tới mục đích cải tổ hệ thống y tế Hoa Kỳ bằng việc: giúp nhiều người Mỹ có khả năng hưởng chế độ chăm sóc sức khỏe hơn và cung cấp nhiều quyền lợi hơn trong dịch vụ chăm sóc sức khỏe.

8. Độ co giãn của cung biểu thị mức độ phản ứng của cung hàng hóa trước sự thay đổi trong mức giá hiện hành của chính hàng hóa đó (trong trường hợp này là lao động). Câu trên có nghĩa là nếu lương tăng 1% thì lượng cung lao động sẽ tăng lên 2% và khi lượng cung tăng lên, mức độ độc quyền mua (tình trạng có nhiều người bán trong thị trường nhưng chỉ có một người mua) cũng tăng lên.

9. Thuộc

gốc (generic medication/generic drug) là thuốc tương đương sinh học với biệt dược gốc về các tính chất dược động học và dược lực học, được sản xuất khi quyền sở hữu công nghiệp của biệt dược đã hết hạn, nhờ đó thường được bán với giá rẻ. 14. Tên đầy đủ là Planned Parenthood Federation of America, là một tổ chức phi lợi nhuận cung cấp các dịch vụ liên quan đến sức khỏe sinh sản. 15. NFL (National Football League) là tên gọi tắt tiếng Anh của Giải Bóng bầu dục Quốc gia Mỹ. 16. Một trang mạng xã hội cung cấp mạng lưới thông tin tương tác giữa người dùng với bạn bè của họ, cho phép người dùng tạo những hồ sơ cá nhân, viết blog, lập nhóm, tải hình ảnh lên, lưu trữ nhạc và video cho giới trẻ cũng như người dùng khác trên khắp thế giới. 17. Mick Jagger là một trong những huyền thoại của làng nhạc rock thế giới. Ông sinh ra, lớn lên và thành danh tại Anh, nhưng vì những rắc rối liên quan đến thuế nên đã phải bỏ ra nước ngoài từ năm 1971. Ông từng được nhạc sĩ Axl Rose gọi là “vận động viên vĩ đại nhất” vì những cống hiến không mệt mỏi đối với nền nhạc rock thế giới. 18. Khi nói độ co giãn của cung cầu kém tức là sự thay đổi giá cả của hàng hóa sẽ không ảnh hưởng nhiều đến cung cầu của hàng hóa đó. 19. Nguyên văn: Like the tail that wags the dog. Đây là một câu thành ngữ, có nghĩa là những bộ phận nhỏ, thiếu số (tail - cái đuôi) lại muốn kiểm soát toàn bộ, tổng thể (the dog - con chó). 20. Sáng thế ký hay Sách Sáng thế là sách mở đầu cho Cựu Ước nói riêng cũng như Kinh Thánh nói chung. Nội dung của Sáng thế ký nói về nguồn gốc của vũ trụ, nhân loại và đặc biệt là dân tộc Israel. 21. Đội bóng chày chuyên nghiệp của Mỹ. 22. Người bị bệnh động mạch vành ở trong tình trạng một hoặc nhiều nhánh động mạch cung cấp máu cho tim bị tắc nghẽn. Bác sĩ có thể chỉ định mổ bắc cầu nối để tìm được cung cấp nhiều máu hơn. 23. Gallon là đơn vị đo lường thể tích của Mỹ. Một gallon tương đương khoảng 3,79 lít. 24. “Whoa Nellie” là câu khẩu ngữ của người Mỹ, dùng để ra lệnh cho con ngựa của họ dừng lại. 25. Diễn viên người Mỹ. 26. Diễn viên, đạo diễn, nhà quay phim kiêm biên kịch người Mỹ. Ông nổi tiếng với vai diễn Superman. 27. Được người hâm mộ gọi là Big Ben, sinh ngày 2/3/1980, là cầu thủ trung phong của đội bóng bầu dục Pittsburgh Steelers. 28. Nguyên văn: security theater, là từ

dùng để chỉ những biện pháp an ninh có mục đích mang lại cho mọi người cảm giác an toàn, yên tâm nhưng không có hoặc có rất ít giá trị đảm bảo an ninh trên thực tế. 29. Là chữ viết tắt của New York Mercantile Exchange, tạm dịch: Sàn Giao dịch Hàng hóa New York. 30. Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2015. 31. Một kiểu chơi bài Tây, tiếng Việt gọi là xì tố. 32. Thuyết “thiên nga đen” là một phép ẩn dụ mô tả một sự kiện, một việc không ai nghĩ sẽ xảy ra nhưng vẫn có khả năng xảy ra. 33. Trong ngành máy tính, bot là thuật ngữ tiếng Anh dùng để chỉ các chương trình máy tính có chức năng tự động thực hiện một số nhiệm vụ nhất định. 34. Thư dây chuyền (chain letter) là lá thư mang thông điệp yêu cầu người nhận phải sao chép bức thư thành nhiều bản và chuyển cho càng nhiều người càng tốt. 35. Trận đấu tranh chức vô địch hằng năm của Giải Bóng bầu dục Quốc gia Mỹ NFL. 36. Giải Bóng rổ Nhà nghề Mỹ (National Basketball Association). 37. Giải Khúc côn cầu Quốc gia Mỹ (National Hockey League). 38. Là chữ viết tắt của Human Growth Hormone (hormone tăng trưởng nhân lực). Đây là chất làm phát triển cơ bắp, có tác dụng kích thích sự phát triển của các tế bào cơ bắp, kích thích sự hấp thu các axit amin và tổng hợp protein trong tế bào cơ bắp. 39. Từ viết tắt của Major League Baseball, tức Giải Bóng chày Chuyên nghiệp Mỹ. 40. 1,5 dặm tương đương với 2,41 km. 41. Xe hybrid là dòng xe hơi có khả năng sử dụng đến hai loại nhiên liệu khác nhau để hoạt động, ví dụ như điện và xăng. 42. Vịnh Guantanamo là một vịnh biển nằm ở phía Đông Cuba, là nơi có một trại giam khét tiếng của Mỹ. 43. Được biết đến ở Việt Nam với tựa đề Đường dây tội phạm. 44. SS là chữ viết tắt của từ tiếng Đức Schutzstaffel, có nghĩa là “đội cận vệ”. SS là lực lượng vũ trang giữ vai trò là đội cận vệ cho các lãnh đạo của Đức Quốc xã. 45. Chương trình nổi tiếng được yêu thích bởi giới trẻ ở Mỹ vì tính hài hước và châm biếm sâu sắc của nó đối với các vấn đề chính trị và các tin tức truyền thông không trung thực. 46. Ghép lại thành chữ tits, là từ lóng trong tiếng Anh để chỉ ngực của phụ nữ. 47. Bảng xếp hạng 500 công ty lớn nhất trên thị trường chứng khoán tại Mỹ, dựa trên giá trị vốn hóa thị trường (market capitalizations). 48. Tựa gốc: In Search For Excellence. Sách được Alpha Books mua bản

quyền, dịch sang tiếng Việt và xuất bản vào năm 2011. 49. Roe vs. Wade là tên của một vụ án nổi tiếng trong lịch sử pháp luật Mỹ thế kỷ 20, trong đó Pháp viện Tối cao Hoa Kỳ đã ra phán quyết hợp thức hóa việc phá thai, làm vô hiệu hóa Luật cấm phá thai của Tiểu bang Texas. 50. Phẫu thuật bằng tia gamma, có nghĩa là ở đây giống như phẫu thuật cắt bỏ nhưng không phải dùng dao kéo thông thường mà dùng chùm tia gamma rất mạnh có năng lượng cao đưa vào để tiêu diệt khối u trong não. 51. Một loại máy thở giúp người dùng nhận được thêm không khí vào phổi. 52. Là một vở trong lời bài hát nổi tiếng Jet Song, từ bộ phim nhạc kịch West side story: “When you’re a Jet, you’re a Jet all the way.” Jet ở đây là tên gọi tắt của đội bóng bầu dục New York Jets. 53. Maersk Alabama là tên một con tàu vận tải container thuộc sở hữu của Hãng Vận tải Maersk Line. Năm 2009, tàu Maersk Alabama cùng thủy thủ đoàn bị một toán cướp biển Somalia bắt giữ, sau đó được Hải quân Mỹ giải cứu. Hiện nay tàu đã đổi tên thành Maersk Andaman. 54. Nickel and dime là một thành ngữ, có thể được sử dụng như một động từ hoặc tính từ. Nickel là từ lóng chỉ đồng 5 xu, còn dime là từ lóng chỉ đồng 10 xu. Nếu là tính từ, thì nickel and dime có nghĩa là “bình thường, không quan trọng”, còn nếu là động từ thì có nghĩa là “thu của người khác những khoản tiền nhỏ nhưng thu nhiều lần, cộng lại thành một khoản đáng kể”. Trong tựa sách Nickel and dimes, thành ngữ này được dùng như một động từ. 55. Nguyên văn: Gifts make slaves, as whips make dogs. 56. Thịt các loài động vật được giết mổ theo nghi thức Hồi giáo. 57. Một loại rượu nổi tiếng. 58. Từ dùng để gọi nhóm tám trường đại học và viện đại học có truyền thống lâu đời và chất lượng hàng đầu tại Mỹ. 59. Nguyên văn: Shrimponomics. 60. Chuỗi nhà hàng với các món ăn hằng ngày ở Mỹ. Red Lobster là một điểm đến dành cho những người yêu thích đồ hải sản. Vùng Duyên hải Vịnh Mexico nằm ở phía Nam nước Mỹ, tiếp giáp với vịnh Mexico. Vùng này bao gồm các tiểu bang Texas, Louisiana, Mississippi, Alabama và Florida. Quê hương của tác giả Grant Cardone nằm ở tiểu bang Louisiana. Hiện tượng bất động sản tăng quá mức so với giá trị thật. Trận tranh chức vô địch giải bóng bầu dục Mỹ NFL. Đại Khủng Hoảng: Thời kỳ suy thoái kinh tế toàn cầu diễn ra từ năm 1929 đến hết các

năm 1930 và lần sang đầu thập niên 1940, bắt đầu sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Phố Wall vào 29 tháng 10 năm 1929 (còn được biết đến như Thứ Ba Đen Tối). Nó bắt đầu ở Hoa Kỳ và nhanh chóng lan rộng ra toàn Châu Âu và mọi nơi trên thế giới, phá hủy cả các nước phát triển - BT. Trường Suy Thoái: là một cuộc suy thoái về giá cả trên toàn cầu, bắt đầu từ năm 1873 và kéo dài cho tới tận năm 1896. Cuộc suy thoái có tác động nghiêm trọng tới nền kinh tế châu Âu và Mỹ, bắt nguồn từ sự sụp đổ của thị trường chứng khoán Vienna vào ngày 8/5/1873. Chỉ tính riêng ở Mỹ, trong 6 năm (từ 1873 đến 1879) đã có khoảng 18.000 doanh nghiệp phá sản - BT. Tiêu sản: là tài sản chỉ dùng vào mục đích tiêu dùng đơn thuần, làm tăng chi phí mà mỗi cá nhân phải gánh, ví dụ như các khoản nợ vay tín dụng, các thiết bị tiêu tốn năng lượng mà chỉ dùng vào việc giải trí như xe hơi, điện thoại di động đắt tiền - BT. IRA, Keogh hay 401(k) đều là tên gọi tắt của những chương trình tiết kiệm hưu trí khác nhau tại Mỹ - BT. * Tên gốc là Think Big and Kick Ass in Business and Life, tên tiếng Việt lấy theo phiên bản của First News. ** Xem chú thích (1) của phần Ngài Trump. Hãy khiến nước Mỹ lại trở nên vĩ đại (1) Khẩu hiệu chiến dịch tranh cử của Trump: Sử dụng lại khẩu hiệu của Ronald Reagan, khẩu hiệu tranh cử Tổng thống năm 2016 của Trump là “Làm nước Mỹ một lần nữa trở nên vĩ đại”. Ông đăng ký bản quyền thương hiệu cho khẩu hiệu này (hồ sơ ngày 19 tháng 11 năm 2012, đăng ký ngày 15 tháng 7 năm 2015, số đăng ký 4773272), để các chính trị gia khác không được dùng khẩu hiệu đó. Với nền móng của mình, các kế hoạch của ông cho chiến dịch “Làm nước Mỹ một lần nữa trở nên vĩ đại” có thể tìm được trong ba cuốn sách sau: The America We Deserve (tạm dịch: Nước Mỹ mà chúng ta xứng đáng) (Nhà xuất bản Renaissance, năm 2000), Time to Get Tough: Making America Again (tạm dịch: Đã đến lúc cứng rắn: làm nước Mỹ trở lại số 1) (Nhà xuất bản Regnery, năm 2011) và Crippled America: How to Make America Great Again (tạm dịch: Một nước Mỹ tàn tật: Làm thế nào để nước Mỹ một lần nữa trở nên vĩ đại) (Nhà xuất bản Threshold, tháng 11 năm 2015) ." id="1 (2) Tháp Trump: Tháp Trump được hoàn thành vào năm 1983. Tọa lạc ở giữa phố Đông 56 và 67 của thành phố New York, tòa

tháp có tổng cộng 68 tầng: Tầng 1 đến 26 là khu văn phòng cao cấp, tầng 27 và 28 là khu văn phòng của Trump và các tầng từ 30 đến 68 là khu căn hộ cao cấp với lối vào riêng biệt. Tháp Trump cũng bao gồm một nhà hàng cao cấp, một quán café, một quán bar, một cửa hàng quà tặng và một cửa hàng bán lẻ. (Nguồn: www.TrumpTowerNY.com). Trong cuốn: Trump: Nghệ thuật đàm phán (Nhà xuất bản Random, 1987), chương “Tháp Trump: Nơi Chúa hiển linh”, ông viết: “Chắc chắn, Tháp Trump không chỉ là một món hời khác mà tôi có. Tôi làm việc ở đó, sống ở đó và tôi có những tình cảm đặc biệt với nó. Và tôi có một cảm giác gắn bó mãnh liệt với nó đến mức tôi đã mua nó từ đối tác của mình, Equitable, vào năm 1986.” Hiện tại Trump đang nắm toàn bộ sở hữu tòa nhà. Tên ông được mạ vàng và gắn trước cửa ra vào tòa nhà. * Obamacare là tên gọi tắt của đạo luật cải tổ y tế có tên đầy đủ: The Patient Protection and Affordable Care Act, được kí thành luật vào ngày 23 tháng 3 năm 2010, hơn một năm sau khi Tổng thống Obama nhận nhiệm kì. Đây là chương trình bảo hiểm sức khỏe BẮT BUỘC của Chính phủ Liên bang dành cho những gia đình, cá nhân có thu nhập thấp; các công ty phải mua bảo hiểm cho nhân viên đang làm việc tại công ty mình. Những ai đủ điều kiện theo Đạo luật mà không mua bảo hiểm thì có thể bị nộp phạt theo quy định của Sở Thuế vụ. (BT) ** Common Core là một tập hợp các tiêu chuẩn học tập cao về toán và văn học Anh được thiết kế để chuẩn bị tốt hơn cho các em học sinh lớp từ lớp K (nhà trẻ) đến lớp 12, giúp các em sau này thành công trong trường đại học, công việc và đời sống. (BT) (3) Người Mexico nhập cư: Bài báo Họ phải ra đi của George Will trên tờ Washington Post số ra ngày 23 tháng 8 năm 2015, dẫn lời Trump như sau: “Họ, hiện nay có khoảng 11,3 triệu người nhập cư bất hợp pháp... có những đặc điểm: 88% đã ở đây từ 5 năm trở lên. 62% đã ở đây từ 10 năm trở lên, khoảng 45% sở hữu nhà riêng. Một nửa số trẻ sinh ra trên đất nước này và vì thế được công nhận là công dân Mỹ. Dữ liệu của tạp chí Vox công bố: tối thiểu 4,5 triệu trẻ em được công nhận là công dân Mỹ có ít nhất bố hoặc mẹ là người nhập cư bất hợp pháp.” Nhưng George Will châm biếm nói rằng, với Trump, đã muốn là sẽ có cách: “Nhưng Trump muốn nước Mỹ nghĩ tới những điều lớn lao.

Những chi phí khổng lồ của dự án Trump, nhiều thập kỷ với hàng trăm tỷ đô la, có thể sẽ ít đi nếu những người nhập cư được yêu cầu khâu một mảnh vải vàng vào mũ để quảng cáo cho sự bị trục xuất của mình. Đó là một tiền lệ chưa có từ trước đến nay.” (4) Khách sạn khủng bố: Theo trang PolitiFact.com (bài viết Donald Trump: ISIS đã xây một khách sạn ở Syria của tác giả Lauren Carroll ngày 16 tháng 6 năm 2015), “Sự thật ở đây là Nhà nước Hồi giáo tự xưng đã chiếm đóng một khách sạn sang trọng. Nhưng chúng không xây nó. Nó cũng không nằm trên đất Syria. Và nó cũng không hoạt động như một khách sạn thông thường. Chúng tôi không tìm được bằng chứng xác thực nào về việc Nhà nước Hồi giáo tự xưng vận hành một khách sạn ở Syria. Chúng tôi cũng đã cố liên lạc với phát ngôn viên của ông Trump nhưng không nhận được bất kỳ phản hồi nào. Tuy nhiên, vào tháng 5 năm nay, Nhà nước Hồi giáo tự xưng đã mở cửa lại một khách sạn 5 sao đã bị đóng cửa khi chúng chiếm đóng Mosul, một trong những thành phố lớn nhất ở Iraq... Nên chắc chắn rằng, Nhà nước Hồi giáo tự xưng đã không xây dựng khách sạn quốc tế Ninawa mà chỉ chiếm đóng nó. Và thực tế là khách sạn đó cũng chưa được đưa vào hoạt động. Theo thông tin từ báo chí, Nhà nước Hồi giáo sử dụng 262 phòng của khách sạn vào mục đích làm phòng ở cho các sỹ quan chỉ huy và có thể dùng làm nơi tổ chức tiệc cưới cho các thành viên của tổ chức.” (5) Chi phí cho chiến tranh Iraq: Theo Reuters (trong bài Chiến tranh Iraq tiêu tốn của Mỹ hơn 2.000 tỷ đô la: một bài học của Daniel Trotta ra ngày 14 tháng 3 năm 2013), “Một nghiên cứu công bố hôm thứ Năm cho biết: nước Mỹ đã tiêu tốn 1.700 tỷ đô la cho chiến tranh tại Iraq, đồng thời họ cũng tốn thêm 490 tỷ đô nữa để hỗ trợ các cựu chiến binh, tổng mức tiêu tốn có thể lên tới hơn 6.000 tỷ đô trong suốt bốn thập kỷ nếu tính cả lãi.” (6) Số lượng thương vong của Mỹ trong cuộc chiến tranh Iraq và Afghanistan: Trong một báo cáo, (Thương vong của Mỹ và đồng minh trong cuộc chiến Iraq và Afghanistan của Catherine Lutz thuộc Viện nghiên cứu quốc tế Watson, Đại học Brown, ngày 21 tháng 2 năm 2013), bà Lutz viết: “Bộ Quốc phòng Mỹ đã thực hiện rất nghiêm túc việc tính toán số lượng quân nhân chết tại Iraq và Afghanistan. Và tới ngày 14 tháng 2 năm 2013, con số này là 6.656

quân nhân.” (7) ISIS đã thu giữ được một số lượng lớn xe Humvee trị giá 1 tỷ đô la Mỹ: Theo tờ The Guardian của Anh, bài viết ISIS đã thu được 2.300 xe Humvee bọc thép từ lực lượng vũ trang Iraq tại thành phố Mosul (ngày 31 tháng 5 năm 2014) có ghi: “Thủ tướng Haider al-Abadi phát biểu trong buổi họp ngày Chủ nhật: Lực lượng vệ binh quốc gia Iraq vừa mất 2.300 xe Humvee bọc thép khi phía bắc thành phố Mosul bị tấn công bởi lực lượng Nhà nước Hồi giáo tự xưng”. Dựa trên các số liệu này, mỗi xe Humvee được trang bị đầy đủ có giá khoảng 579.000 đô la Mỹ, với tổng số 2.300 xe, con số thất thoát là 1,33 tỷ đô la Mỹ. Những phương tiện này đã bị lực lượng vũ trang Iraq bỏ lại và đang được sử dụng bởi ISIS. (Tờ báo cũng viết: “Chiến binh Hồi giáo đã chiếm được nhiều vũ khí đạn dược và các thiết bị khác trong khi các lực lượng chính phủ ở phía bắc Iraq tan rã và bỏ lại toàn bộ trang bị, thậm chí cả quân trang, khi tháo chạy. ISIS đã sử dụng các xe Humvee mà Mỹ viện trợ cho Iraq để thực hiện các cuộc tấn công và một số cuộc đánh bom tự sát sau đó.”) (8) Tổng sản phẩm quốc nội của Mỹ: Cục Phân tích Kinh tế Mỹ (www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2015/gdp2q15_adv.htm) đã công bố một bản báo cáo vào ngày 30 tháng 7 năm 2015, trong đó viết: “Tổng sản phẩm quốc nội thực tế - giá trị sản xuất hàng hoá và dịch vụ tại Mỹ, đã điều chỉnh trượt giá - tăng trưởng với tốc độ 2,3%/năm trong Quý II năm 2015, dựa trên các phân tích bổ sung của Cục Phân tích Kinh tế. Trong quý thứ nhất, GDP đã tăng 0,6% (đã sửa đổi)”. (9) Tình trạng thất nghiệp: Theo đài NPR, bài nói Tỷ lệ thất nghiệp không thay đổi mặc dù nền kinh tế tạo thêm được 215.000 việc làm phát ngày 7 tháng 8 năm 2015 nhấn mạnh: “Nền kinh tế Mỹ đã tạo thêm được 215.000 việc làm tháng trước, con số này đúng với dự báo của các nhà kinh tế. Tỷ lệ thất nghiệp vẫn giữ nguyên ở mức 5,3%”. Trang PolitiFact.com (bài viết ngày 16 tháng 6 năm 2015) đã thực hiện điều tra với những tuyên bố của ông Trump (nhà nghiên cứu Louis Jacobson, Angie Drobnic Holan biên tập) và hoàn toàn không đồng tình với những phát biểu này. Báo cáo của Trump được cho rằng đã tổng hợp cả số liệu thiếu việc làm dẫn tới con số thất nghiệp tăng lên. Tuy nhiên, cũng theo PolitiFact.com, “Dù bạn đang đặt niềm tin vào Trump, vẫn cần

phải nói là ông ta thường làm việc không có căn cứ. Con số cao nhất mà chính phủ công bố về tỷ lệ thiếu việc làm là 10,8%, chỉ bằng một nửa con số công bố của Trump. Và nếu cố gắng nhanh và ấu hết mức để mở rộng phạm vi đánh giá này bằng cách thống kê cả các công dân Mỹ không được xét đến theo các thống kê tiêu chuẩn, con số cũng không thể nào vượt quá 16% - và đó là đã làm tròn lên rất nhiều. Con số này thấp hơn những gì Trump trích dẫn, do đó chúng tôi đánh giá những tuyên bố của Trump là sai.” (10) Sự xuống cấp của kho vũ khí hạt nhân: Theo Los Angeles Times, bài Kho vũ khí hạt nhân ngày càng xuống cấp kéo theo chi phí vận hành bảo dưỡng tốn kém của tác giả Ralph Vartabedian và W.J. Hennigan, ngày 8 tháng 11 năm 2014 cho biết “Kho dự trữ vũ khí hạt nhân của chúng ta đã giảm 85% sau khi kết thúc Chiến tranh Lạnh cách đây 50 năm. Tuy nhiên, Bộ Năng lượng lại tiêu tốn cho số vũ khí còn lại số tiền gấp 9 lần giá trị của chúng. Kho vũ khí hạt nhân tiêu tốn 8,3 tỷ đô la Mỹ trong năm tài khóa hiện tại, tăng hơn 30% so với thập kỷ vừa qua.” Bài báo cũng dẫn lời Roger Logan (một nhà khoa học hạt nhân cấp cao công tác tại phòng thí nghiệm quốc gia Lawrence Livermore đã nghỉ hưu từ năm 2007): “Chúng ta không thu được những lợi ích tương ứng với những gì đang bỏ ra, chúng ta đang tiêu tốn nhiều hơn những gì chúng ta cần. Cả hệ thống này đã khiến chúng ta thất vọng.” Tờ báo cũng dẫn lời vị tướng Không lực 4 sao đã nghỉ hưu, nguyên tham mưu trưởng lực lượng không lực quốc gia, Norton A. Schwartz: “Nếu quá trình hiện đại hóa không được thực hiện đúng đắn, nhận thức của chúng ta về sức mạnh của nước Mỹ có nguy cơ là sai lầm – nói rộng ra, an ninh của đất nước này cũng sẽ bị đe dọa.” (11) Tỷ lệ sử dụng Obamacare tiếp tục tăng: Theo Forbes, bài Tại sao tỷ lệ sử dụng Obamacare 2016 tăng mạnh? của tác giả Robert Laszewski, Viện chính sách Y tế và hợp tác chiến lược, Washington, D.C, ra ngày 10 tháng 6 năm 2015, ông Lszewski giải thích: “Thay vì tăng trưởng ở mức trung bình trong một năm nữa, tỷ lệ tăng cao bắt đầu.” Hội Texas Blue Cross đang đòi hỏi mức tăng “chỉ” 20%, Hội CareFirst Blue Cross ở Maryland đang lên kế hoạch với mức tăng 34% cho chương trình PPO và 26,7% cho chương trình HMO. Tại Oregon, trung tâm tư vấn Moda đang xin phép cho mức tăng

25,6% và trung tâm LifeWise là 38,5%. Ở Tennessee, Trung tâm Blue Cross Blue Shield tăng 36,3%, trung tâm Humana là 15,8%. Ở Georgia, Humana đang yêu cầu mức tăng 19,44%. Tại bang Kansas, mức tăng là tối thiểu 38%. Còn ở bang Pennsylvania, Highmark yêu cầu mức tăng 39,65% và Geisinger xin tăng 58,4% cho chương trình HMO. (12) Chi phí xây dựng website của chương trình Obamacare: Theo Bloomberg.com, “Đến thời điểm hiện tại, chi phí vận hành cho chương trình Obamacare đã được chính phủ chi tổng cộng là 2,1 tỷ đô la Mỹ, dựa trên các phân tích của Bloomberg với các hợp đồng liên quan tới dự án.” Theo Alex Wayne, bài viết ngày 24 tháng 9 năm 2014, “Trang web Obamacare đã tiêu tốn 2 tỷ đô la Mỹ, nghiên cứu cho hay.” Phải chú ý là website hiện tại đang hoạt động bình thường. (13) Tỷ lệ bác sỹ tham gia chương trình Obamacare: Quỹ Bác sỹ quốc gia đã tiến hành điều tra với 20.000 bác sỹ và chỉ ra rằng “46% cho điểm chương trình Obamacare ở mức D hoặc F, trong khi đó 25% cho điểm ở mức A hoặc B.” (tham khảo bài “Có thực sự là các bác sỹ yêu thích chương trình Obamacare?” tác giả David Mills, trang Healthline.com. ngày 14 tháng 4 năm 2015.) (14) Nghệ thuật đàm phán: Cuốn Trump: Nghệ thuật đàm phán đã lọt vào danh sách “Những cuốn sách bán chạy nhất” của tạp chí New York Times trong 51 tuần do nhà xuất bản Random House phát hành dưới dạng sách bìa cứng về kinh doanh. Tuần báo Publishers nhận xét: “Một tiểu sử cá nhân hấp dẫn, lời lẽ khoe khoang kiểu trẻ con nhưng dễ chấp nhận, cung cấp cho người đọc cái nhìn về quá trình xây dựng, phát triển và tài chính của bất động sản New York trong thời kỳ bùng nổ.” Tuần báo Publishers cũng ghi nhận con số 135.000 bản trong lần ra mắt. Library Journal viết: “Đây là một cuốn sách hấp dẫn và thật sự đáng kinh ngạc. Ở tuổi 41, Trump, hiện đang sống tại quận Queens, New York, người xây dựng các căn hộ cho người có thu nhập trung bình, cũng là người nắm trong tay một đế chế bất động sản lớn với giá trị lên tới hàng tỷ đô la Mỹ. Cuốn sách bao gồm hàng loạt các giao dịch và đầu tư mà hầu hết theo quan điểm của Trump là hoành tráng và cực kỳ thành công... Ông Trump có vẻ là một doanh nhân thông minh và phô trương.” (15) Nợ nước ngoài: Trong một bài viết trên trang About.com với tựa đề “Thực sự, chúng ta nợ Trung

Quốc bao nhiêu?” tác giả Tom Murse, không rõ ngày đăng tải, có đề cập: “Nợ công của Mỹ chiếm 46% tổng nợ của Mỹ, tương đương hơn 4.500 tỷ đô la Mỹ. Chủ nợ lớn nhất của Mỹ hiện nay là Trung Quốc, với con số nợ lên tới hơn 1.200 tỷ đô la Mỹ trên các khoản cho vay, trái phiếu, chứng khoán, theo Cục dự trữ liên bang Mỹ... Một chủ nợ lớn khác của Mỹ là Nhật Bản với số nợ là 912 tỷ đô la Mỹ, Vương Quốc Anh với 347 tỷ đô la Mỹ, Brazil với 211 tỷ đô la Mỹ, Đài Loan với 153 tỷ đô la Mỹ và Hong Kong với 122 tỷ đô la Mỹ.” (16) Vụ Bowe Bergdahl: Tác giả Eric Schmitt và Charlie Savage của thời báo New York Times trong bài báo “Bowe Bergdahl, binh sỹ Mỹ, đã được Taliban trả tự do trong một vụ trao đổi tù nhân” ra ngày 31 tháng 1 năm 2014 có viết: “Một quan chức chính quyền Obama đã thông báo vào hôm thứ Bảy như sau: Binh sỹ Mỹ duy nhất bị cầm tù bởi quân nổi dậy cách đây năm năm trong những cuộc xung đột tại Afghanistan, đã được bàn giao lại cho lực lượng quân đội Hoa Kỳ để đổi lại năm tù nhân của lực lượng Taliban đang bị giam tại nhà tù ở vịnh Guantanamo, Cuba... Năm tù nhân Taliban ở Guantanamo bao gồm hai chỉ huy quân sự cấp cao được cho là có liên quan đến các vụ sát hại người Mỹ và các đồng minh cũng như có liên quan đến việc giết hại hàng nghìn người Shiites tại Afghanistan, đã bay khỏi Cuba.” (17) Các đảo quân sự của Trung Quốc: Tờ Washington Post ngày 1 tháng 7 năm 2015 có đăng bài “Quang cảnh Trung Quốc đẩy nhanh tiến độ xây dựng các đảo chiến lược tại thực địa” do tác giả Simon Denyer viết: “Dựa trên các ảnh vệ tinh mới chụp tuần này, các công trình của Trung Quốc có hình dáng khá giống các công trình quân sự trên các đảo mà Trung Quốc tuyên bố có chủ quyền ở biển Đông, đã đẩy lên sự lo ngại của Mỹ và sự phản đối của các nước láng giềng của Trung Quốc tại khu vực châu Á... (18) Công ty Ford: “Công ty Ô tô Ford thông báo vào ngày thứ Sáu, sẽ chi 2,5 tỷ đô la Mỹ để xây dựng một nhà máy sản xuất động cơ tiết kiệm nhiên liệu thế hệ mới tại Mexico, nhà máy sẽ tạo ra 3.800 việc làm. Công đoàn đại diện cho công nhân sản xuất ô tô, cho biết, việc tạo công việc cho các công nhân ở Mexico thay vì tạo thêm công ăn việc làm cho các công nhân ở Mỹ sẽ là nội dung chính trong buổi nói chuyện giữa Bộ Lao động Hoa Kỳ với Ford, General Motors

và Fiat Chrysler Automobiles.” trích bài “Ford đầu tư 2,5 tỷ đô cho nhà máy ở Mexico khiến liên đoàn người lao động trong ngành ô tô tức giận” tác giả Luis Rojas và Bernie Woodall, trang Reuters.com, ngày 17 tháng 4 năm 2015. (19) Nợ công của Mỹ: Trong bài “Mỗi người nộp thuế đang phải chịu bao nhiêu trong tổng số nợ của liên bang Mỹ” của tác giả Alan Joel, trang TaxPolitix.com, ngày 26 tháng 4 năm 2015 có viết “Nếu Washington không có những hành động kịp thời, liệu nợ công có trở thành một gánh nặng không thể kiểm soát được? Tôi tin rằng câu trả lời sẽ nằm đâu đó ở mức “chắc chắn” và “gần như chắc chắn”... Các bạn không thể tránh né các nguyên tắc của nền kinh tế. Nếu chúng ta tiếp tục vay nợ, nếu chúng ta bỏ qua các cảnh báo, nếu các quan chức công quyền cứ tiếp tục tình trạng như hiện nay, hậu quả là không thể tránh khỏi. Tôi chỉ mong nước Mỹ nhận ra trước khi quá muộn.” (20) Dầu mỏ của Ả Rập Saudi: “Ả Rập Saudi đã bí mật tăng sản lượng dầu mỏ của nước này lên 9,8 triệu thùng, sản lượng cao nhất của nước này kể từ tháng 10 năm ngoái, với mong muốn giành lại thị phần trong cuộc chiến giá dầu với các giàn khoan đá phiến của Mỹ. Phát biểu trong một cuộc hội thảo tại Vương quốc Ả Rập Saudi, giám đốc điều hành công ty Saudi Aramco, công ty dầu khí quốc gia, ông Khalid al-Falih nói “Cung cầu và các quy tắc của kinh tế sẽ chi phối. Thị trường cần thời gian để tình trạng dư thừa hiện tại được giải quyết.” (21) Tình hình Yemen: theo CBS News, bài “Khủng hoảng Yemen buộc Mỹ phải rút lui, Hội đồng bảo an Liên hợp quốc phải nhóm họp khẩn cấp” ngày 22 tháng 3 năm 2015, thông báo “Hội đồng bảo an phải tiến hành họp khẩn cấp để thảo luận về tình hình xấu đi của Yemen... Nỗi lo sợ bao trùm là Yemen, nước nghèo đói nhất trong các nước Ả Rập và mới được thống nhất trong thập kỷ 1990 sẽ có thể đi tới bờ vực của một cuộc nội chiến. Al-Qaeda và những kẻ cực đoan chiếm 1/3 Iraq và Syria đối đầu với một nhóm phiến quân ISIS đã làm rối loạn thêm tình hình.” (22) Jeb Bush và cuộc chiến Iraq: Trong cuộc tranh luận để giành một vị trí ứng cử vào vị trí Tổng thống của Đảng Cộng hòa, khi được Megyn Kelly hỏi về chiến tranh Iraq, cựu thống đốc bang Florida Jeb Bush đã nói: “Nếu biết tình thế hiện tại của chúng ta, với các thông tin tình báo sai lệch, cùng với việc không có các ưu tiên hàng đầu về

an ninh khi chúng ta tấn công, đó là một sai lầm. Tôi sẽ không tham gia vào đó...” Trích lời ông Jeb Bush trong “Buổi tranh luận của Đảng Cộng hòa” phát trên sóng đài Fox News, ngày 6 tháng 8 năm 2015 (23) Chi phí giáo dục của học sinh, sinh viên Mỹ: “Liên bang Mỹ chi tiêu cho giáo dục hàng năm nhiều hơn bất kỳ quốc gia phát triển nào... Mặc dù chi tiêu nhiều hơn, nhưng học sinh, sinh viên của Mỹ lại xếp sau các đối thủ trong các cuộc thi quốc tế... Năm 2010, với mỗi học sinh phổ thông cơ sở, Mỹ đầu tư hơn 11.000 đô la Mỹ mỗi năm, với cấp phổ thông trung học, con số này là 12.000 đô la Mỹ. Đối với các cấp độ giáo dục sau phổ thông như đại học, dạy nghề, chính phủ Mỹ đã bỏ ra 15.171 đô la Mỹ mỗi năm cho mỗi sinh viên. Con số này lớn hơn bất kỳ nước nào được thống kê trong báo cáo”. Đây là tổng kết của trang CBSNews.com trong bài viết tiêu đề “Nền giáo dục Mỹ chi tiêu nhiều nhất thế giới” ra ngày 25 tháng 6 năm 2013. Bài viết có tổng kết từ thống kê của OECD năm 2013 từ cuốn “Giáo dục thế giới một cái nhìn tổng quát, Thống kê của OECD”, OECD phát hành. “Ở lĩnh vực toán học, Mỹ xếp hạng 35 trên tổng số 64 quốc gia và vùng lãnh thổ, trong lĩnh vực khoa học tự nhiên, là thứ 27 trên 64, dựa trên chương trình đánh giá học sinh, sinh viên quốc tế năm 2012.” Trích từ bài viết “Học sinh, sinh viên Mỹ tiến bộ chậm chạp trong toán và khoa học tự nhiên và không bắt kịp với mức độ chung của thế giới” tác giả Drew DeSilver, trang PewResearch.org, ngày 2 tháng 2 năm 2015. (24) Việc làm trong các doanh nghiệp của Trump: CNN tổng hợp: “Các doanh nghiệp và tổ chức của ông Trump đã thuê 22.000 nhân công. Tuy nhiên, ông Trump cũng đang vận hành một loạt các công ty có số nhân công nhỏ hơn 500 người, có nghĩa là theo định nghĩa của chính phủ liên bang, ông ta đủ tiêu chuẩn là doanh nghiệp nhỏ.” Bài viết: “Kiểm tra sự thật: Có thật Donald Trump là chủ doanh nghiệp nhỏ?” do phóng viên nhóm CNN Wire, trang CNNPolitics.com, ngày 5 tháng 10 năm 2012. (25) Nợ công đang tăng: “Tuần trước, con số nợ cả nước đã đạt ngưỡng 18.000 tỷ đô la Mỹ. Con số này tương đương với mỗi gia đình Mỹ đang gánh 124.000 đô la Mỹ nợ công và tương đương 56.378 đô la trên mỗi công dân Mỹ. Mất 205 năm để đất nước này đạt mốc nợ công 1.000 tỷ vào năm 1981, nhưng chỉ mất 403

ngày để chúng ta nợ thêm 1.000 tỷ đô la Mỹ trong khoản nợ gần đây nhất. Năm ngoái, chính phủ Liên bang đã dành ra 430 tỷ đô la Mỹ chỉ để trả lãi cho các khoản vay... Con số này cho thấy lãi suất đã tăng lên mức 5%... Điều này có nghĩa là, chúng ta sẽ nợ thêm gần 1.000 tỷ đô la Mỹ nữa mỗi năm do chịu lãi. Con số này tương đương 2/3 số tiền chính phủ liên bang thu được hàng năm từ hoạt động thu thuế.” Trích từ bài viết “Nợ của nước Mỹ đã lên tới 18.000 tỷ đô la Mỹ”, trang InformationStation.org, ngày 5 tháng 12 năm 2014. (26) John Kerry đua xe đạp: Ông John Kerry không tham gia một cuộc đua xe đạp. Theo tờ Guardian, Vương quốc Anh, Ông John Kerry bị gãy chân trong một tai nạn xe đạp ở gần Scoinzier nước Pháp vào Chủ Nhật, sau khi va chạm vào lề đường. Bài viết: “John Kerry bị gãy chân trong một tai nạn xe đạp...”.Trang TheGuardian.com, ngày 31 tháng 5 năm 2015. (27) Chính sách nhập cư của Tổng thống Obama: Trong chương trình “Câu lạc bộ tranh luận”, tờ U.S News đặt câu hỏi: “Việc thực thi chính sách nhập cư của ông Obama có hợp pháp?” U.S News giải thích: “Trong bài phát biểu tối qua, Tổng thống Barack Obama thông báo một loạt các điều luật sẽ bảo vệ 5 triệu người không có giấy tờ tùy thân khỏi bị trục xuất. Ông nói “Việc đưa ra những điều luật này là hoàn toàn hợp pháp - cũng như các điều luật khác được đưa ra bởi các Tổng thống thuộc Đảng Cộng hòa cũng như Đảng Dân chủ trước tôi - Những điều đó sẽ làm cho chính sách nhập cư của chúng ta công bằng và đúng đắn hơn.” Theo kế hoạch của Tổng thống, một số lượng lớn người không có giấy tờ, bao gồm cả những người có con cái là công dân Mỹ hoặc cư dân hợp pháp, sẽ có cơ hội được cấp giấy phép lao động. Ông không mở rộng việc bảo vệ khỏi bị trục xuất của bố mẹ của các trẻ em đang được hưởng lợi từ chương trình trước đó của ông, được gọi là chương trình ‘Dreaners’, là những người nhập cư bất hợp pháp khi còn nhỏ”. Bài “Việc thực thi chính sách nhập cư của Tổng thống Obama có hợp pháp?”, trang USNews.com, câu lạc bộ Tranh Luận, không rõ ngày. (28) Hai tội phạm nguy hiểm trốn thoát: Richard Matt và David Sweat, dưới sự giúp đỡ của nhân viên nhà tù, đã trốn khỏi nhà tù Clinton Correctional Facility, quận Dannemora, thành phố New York, sau đó hai tên hướng lên phía bắc để vượt biên vào Canada.

Matt sau đó bị bắn chết, Sweat cũng bị bắn nhưng may mắn vẫn sống sót. Cả hai đều bị kết tội giết người và được coi là cực kỳ nguy hiểm. Vụ đào tẩu đã làm dấy lên nỗi sợ hãi cho người dân ở khu vực lân cận khi một số lượng lớn cảnh sát truy lùng chúng. (29) Sáng kiến Tiêu chuẩn giáo dục liên bang Core: Được xây dựng trên những tiêu chuẩn tốt nhất hiện có, Tiêu chuẩn giáo dục liên bang Core cung cấp cho học sinh, sinh viên những mục tiêu rõ ràng và nhất quán để chuẩn bị cho đại học, sự nghiệp và cuộc sống. Tiêu chuẩn chỉ rõ học sinh, sinh viên cần học những gì tương ứng với mỗi cấp học, qua đó các phụ huynh cùng giáo viên có thể hiểu và hỗ trợ con em mình trong quá trình học tập. Các tiêu chuẩn bao gồm: 1. Nghiên cứu và dựa trên các bằng chứng. 2. Rõ ràng, dễ hiểu và nhất quán. 3. Phù hợp với mong muốn của cấp độ đại học cũng như sự nghiệp sau này. 4. Dựa trên nội dung chặt chẽ và áp dụng các kiến thức thông qua các kỹ năng tư duy bậc cao. 5. Xây dựng dựa trên thế mạnh và những bài học của các tiêu chuẩn nhà nước hiện hành. 6. Dựa trên tiêu chuẩn của các nước tiên tiến hàng đầu để chuẩn bị cho học sinh, sinh viên thành công trong quá trình hội nhập toàn cầu. Tham khảo thêm tại CoreStandards.org (30) Ông Trump tiến hành cải tạo tòa nhà Bưu điện cổ ở D.C: Từ New York Times viết: có khoảng 80 công ty tỏ ra quan tâm đến việc cải tạo tòa nhà, 10 công ty đã nộp hồ sơ thầu. Cuối cùng, “Tháng 8 vừa qua, đại diện công ty đã ký một hợp đồng 60 năm với Trump Organization để tiến hành cải tạo và biến tòa nhà mang tính biểu tượng này thành một khách sạn sang trọng. Ông Trump đã tiến hành khởi công vào thứ Bảy, với số tiền chuyển giao là 200 triệu đô la Mỹ. Thỏa thuận cũng bao gồm khả năng thuê thêm 20 năm”, theo bài “Khoản đầu tư của ông Trump vào tòa nhà Bưu điện cổ ở Washington”, tác giả Eugene L. Meyer, NYTimes.com, 27 tháng 5 năm 2014. (31) Sự xuống cấp của sân bay LaGuardia: Từ New York Times đăng tin: Thị trưởng New York Andrew M. Coumo phát biểu: “Sân bay LaGuardia sẽ được xây dựng mới, hoàn thành vào năm 2021”, đây là dự án “xây dựng mới lại toàn bộ sân bay”. Ông Joseph Sitt, nhân viên thiết kế của nhà thầu Global Gateway Alliance, phát biểu “một chiến thắng cho hơn 117 triệu hàng khách sử dụng sân bay của chúng ta mỗi năm, và cũng là chiến thắng cho nn kinh tế địa

phương với hơn 50 triệu đô la Mỹ mang lại từ hoạt động của sân bay”. Bài viết “Sân bay LaGuardia được đại tu vào năm 2021, Cuomo và Biden phát biểu” tác giả Patrick MacGeehan, ngày 7 tháng 7 năm 2015.

1. National Rifle Association: Hiệp hội Súng trường Quốc gia
2. Merit system: quá trình đề bạt và tuyển dụng những người vào làm trong nhà nước dựa trên năng lực làm việc chứ không phải dựa trên các mối quan hệ.
3. Đạo luật được đưa ra trên quan điểm dựa trên kết quả của nghiên cứu khoa học cho rằng sau ít nhất 20 tuần kể từ khi thụ thai, thai nhi bắt đầu cảm nhận được và có phản ứng trước những kích thích gây đau, và do đó, việc cấm phá thai khi thai nhi đã được 20 tuần tuổi là cần thiết để bảo vệ những đứa trẻ chưa được sinh ra này, ngoại trừ những trường hợp mà mạng sống của người mẹ có nguy cơ gặp nguy hiểm hoặc thai nhi là kết quả của việc người mẹ là nạn nhân của tội phạm cưỡng/hiếp dâm (hay loạn luân đối với người chưa đủ 18 tuổi).
4. Một tổ chức phi lợi nhuận của Mỹ, cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe trên toàn nước Mỹ và thế giới.
5. Flat tax: một hệ thống thuế áp dụng tỷ lệ duy nhất bất kể số tiền là bao nhiêu.
6. Công ty chuyên lập báo cáo thuế ở Bắc Mỹ, Úc, Brazil và Ấn Độ.
7. Hedge fund: loại quỹ đầu tư có tính đại chúng thấp và không bị quản chế quá chặt.
8. Private Equity Fund: loại quỹ đầu tư vào các công ty, các tổ chức kinh doanh với mục đích nắm giữ lợi ích kiểm soát, thường là trở thành cổ đông lớn, thậm chí cổ đông lớn nhất.
9. Democratic National Committee: Ủy ban Quốc gia Đảng Dân chủ.
10. Autism Spectrum Disorder: rối loạn phổ tự kỷ.
11. Một loại vắc-xin phòng chống bệnh sởi (measles), bệnh quai bị (mumps), và bệnh rubella.
12. Waterboarding: một hình thức tra tấn mà nạn nhân bị trói chặt, bị dội nước vào mặt, gây ngạt thở, khiến nạn nhân hít nước vào phổi, và có cảm giác như sắp chết đuối. (Theo Wikipedia)

1. Chương 11 của Luật Phá sản Mỹ được thông qua vào năm 1978 và có hiệu lực vào tháng 10/1979, khuyến khích các nhà đầu tư chấp nhận rủi ro cao, giúp nền kinh tế thích ứng với sự thay đổi theo thời đại và cho các nhà quản trị cơ hội để khắc phục những sai lầm trong quá khứ. Vì thế, khi một công ty nộp đơn xin phá sản theo chương 11, người ta còn gọi là xin bảo hộ phá sản, tức công ty được bảo hộ khỏi sức ép trả nợ. Tên nhân vật đã được thay đổi.

Mary Oliver (sinh ngày 10 tháng 9, 1935) là nhà thơ người Mỹ. Bà từng giành giải thưởng Sách Quốc gia Mỹ và giải Pulitzer. Hiếu nô na là tâm lý bi quan. S&P 500 (Standard & Poor's 500 Stock Index - Chỉ số cổ phiếu 500 của Standard & Poor) là một chỉ số cổ phiếu dựa trên cổ phiếu phổ thông của 500 công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất. Chỉ số S&P 500 là một trong những chỉ số khách quan và được quan tâm nhất, rất nhiều nhà đầu tư coi đây là thước đo tốt nhất của thị trường chứng khoán Mỹ cũng như là một chỉ số chủ đạo của nền kinh tế. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2013. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam năm 2015. Cuốn sách đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam năm 2012. Làm ít hơn sẽ tốt hơn. Trao đổi đúng thông tin với đúng người vào đúng thời điểm. Tốc độ và chất lượng của việc đưa ra quyết định. 1. Timbuktu là một thành phố cổ ở vùng Tombouctou, Mali. 2. Tina Turner là một ca sĩ, nhạc sĩ và diễn viên người Mỹ từng giành 8 giải Grammy, được mệnh danh là Nữ hoàng nhạc Rock. 3. Ca khúc có tựa đề I hope you dance. 4. Nhân vật chính trong phim 'Cuốn theo chiều gió', với câu nói nổi tiếng 'After all, tomorrow is another day.' 5. Một thương hiệu rau củ quả đông lạnh và đóng hộp của hãng General Mills. 6. Inner child: đứa trẻ bên trong tâm hồn chúng ta, hay còn gọi là “đứa trẻ nội tâm” - thuật ngữ này dùng để nói về một phần tâm hồn tràn đầy sức sống, năng động, sáng tạo và mãi nguyện trong sâu thẳm tâm hồn mỗi người. 7. Stedman Graham, bạn đời của Oprah Winfrey. 8. Sách Tiên tri Isaiah của Cựu Ước. 9. Jesse Jackson là một nhà lãnh đạo dân quyền người Mỹ gốc Phi. 10. Nguyên văn là “Down with dope, high with hope”. 11. Maya Angelou (1928 - 2014) là một nhà thơ người Mỹ, người viết hồi ký, diễn viên và là nhân vật quan trọng trong phong trào đấu tranh chống phân biệt chủng tộc và vì công bằng xã hội. 12. Ngày Chiến sĩ trận vong (Memorial Day) là ngày lễ tưởng niệm những quân nhân Mỹ đã tử nạn trong quân ngũ, diễn ra vào ngày thứ Hai cuối cùng trong tháng Năm. 13. Bệnh parvovirus, thường gọi tắt là parvo, một bệnh truyền nhiễm cực kỳ nguy hiểm, lây lan nhanh, dễ gây tử vong cho chó, nhất là chó con hay chó có hệ miễn dịch yếu. 14. Carolyn Marie Rodgers (1940 - 2010) là một

nhà thơ Mỹ. 15. Bo Derek (Mary Cathleen Collins) là diễn viên phim truyền hình Mỹ, nhà sản xuất phim và người mẫu nổi tiếng những năm 80. 16. Barbra Streisand là một nhà sáng tác nhạc, nữ diễn viên điện ảnh, kịch, nhà sản xuất phim, đạo diễn phim và ca sĩ Mỹ, đồng thời cũng là nhà hoạt động chính trị cấp tiến. 17. Ali McGraw là một ca sĩ, diễn viên, người mẫu Mỹ. 18. Beverly Johnson (1938 - 1992) là một người mẫu hàng đầu trong thập niên 1970. 19. Cybill Shepherd là một diễn viên, ca sĩ, người mẫu Mỹ. 20. Quincy Delight Jones, Jr. là nhà sản xuất thu âm, nhà soạn nhạc, và nghệ sĩ trumpet Mỹ. 21. Sidney Poitier là một diễn viên người Mỹ gốc Bahamas, đạo diễn, tác giả và nhà ngoại giao. 22. Tác giả của một tập thơ đã được phát hành ở Việt Nam dưới nhan đề Khúc hát trái tim. 23. Chứng loạn dưỡng cơ là bệnh di truyền của một loại bệnh teo cơ thường gặp ở các bé trai. 24. Bác sĩ Phil McGraw, được coi là bác sĩ thần kinh nổi tiếng nhất thế giới, ông có một chương trình trò chuyện truyền hình tên là Dr. Phil, phát sóng từ năm 2002. Ông giới thiệu các vấn đề tâm lý học một cách đơn giản và dễ hiểu đến đông đảo khán giả. 25. Từng là vợ của ông vua nhạc Rock n' Roll - Elvis Presley. 26. Robin McLaurin Williams (1951 - 2014) là diễn viên nổi tiếng của Mỹ. 27. Transcendental Meditation: Thiền siêu việt. 28. Ở Xứ Oz, trong tác phẩm của L. Frank Baum. 29. Hành hình kiểu Lynch (Lynch) là tục hành hình tàn ác nhất, gây bao nhiêu thống khổ về tinh thần và vật chất đối với người da đen châu Mỹ. 30. Vụ kiện vào năm 1951, Oliver Brown ở Topeka, bang Kansas đã khởi kiện ban giám hiệu của một trường học, nhân danh con gái 8 tuổi của ông. Ông muốn cho con vào học ở một trường da trắng gần nhà hơn, nhưng bị từ chối, và con ông buộc phải đến học ở một trường da đen xa hơn. Sau quá trình tranh tụng kéo dài, có sự tham gia của cả các nhà tâm lý học, Tòa án Tối cao đã phán quyết Oliver Brown thắng kiện vào năm 1954. 31. Loạt phim hài kịch tình huống (sitcoms). 32. Mary Tyler Moore là một diễn viên truyền hình Mỹ, nổi tiếng với loạt phim hài kịch tình huống. 33. 401k Plan: một quỹ hưu trí tư nhân, ra đời ở các nước phát triển như Mỹ, Nhật... 34. Marianne Williamson là một nhà tâm linh, tác giả best-seller, diễn giả và người sáng lập The Peace

Alliance. Cô còn là người sáng lập dự án Angel Food - mang lại những suất ăn miễn phí cho người vô gia cư bị nhiễm HIV ở Los Angeles.

Table of Contents

KHÔNG CHỈ LÀ NHỮNG CHUYỆN TẦM PHÀO
BLOG VÀ NƯỚC ĐÓNG CHAI CÓ ĐIỂM GÌ CHUNG?

Tháo cũi sổ lồng cho con

CHƯƠNG 1. CHÚNG TÔI CHỈ ĐANG CỐ GIÚP THÔI MÀ!

NẾU LÀ KHỦNG BỐ, BẠN SẼ TẤN CÔNG THẾ NÀO?

KHỦNG BỐ, PHẦN II

“CUỘC CHIẾN CHỐNG GIAN LẬN THUẾ” THÌ THẾ NÀO
NHỈ?

NẾU CÁC THƯ VIỆN CÔNG CỘNG KHÔNG TỒN TẠI, BẠN
CÓ THỂ MỞ MỘT THƯ VIỆN NGAY HÔM NAY KHÔNG?

HÃY BỎ BIÊN CHẾ ĐI THÔI (KỂ CẢ BIÊN CHẾ CỦA TÔI).

TẠI SAO TIẾP VIÊN HÀNG KHÔNG KHÔNG ĐƯỢC BOA?

TẠI SAO KHÔI PHỤC CHẾ ĐỘ QUÂN DỊCH LẠI LÀ Ý
TƯỞNG TỆ HẠI

ĐỀ XUẤT HỖ TRỢ DỊCH VỤ Y TẾ QUỐC GIA ANH QUỐC
THEO KIỂU KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

HÌNH THÁI THAY THẾ CHO DÂN CHỦ?

TRẢ THÊM LƯƠNG CHO CHÍNH TRỊ GIA CÓ GIÚP THU
HÚT NHỮNG CHÍNH TRỊ GIA GIỎI HƠN KHÔNG?

CHƯƠNG 2. GIÁ XĂNG CAO! HOAN HÔ! HOAN HÔ!

AI ĐÓ GHÉT TÔI CÓ GIÁ 5 ĐÔ-LA

NẾU HỌC ĐƯỢC CHIÊU CỦA CHUỖI DƯỢC PHẨM
WALGREENS, CÁC TAY BÁN MA TÚY ĐÁ SẼ GIÀU TO

KHÚC GIAO HOAN MUA - BÁN XE MỚI

25 TRIỆU ĐÔ-LA THÌ ĐỪNG HÒNG - NHƯNG 50 TRIỆU
ĐÔ-LA THÌ TÔI SẼ SUY NGHĨ

PEPSI SẼ TRẢ BAO NHIÊU ĐỂ CÓ ĐƯỢC CÔNG THỨC BÍ
MẬT CỦA COKE?

CHÚNG TA CÓ THỂ LÀM ƠN BỎ TIỀN XU ĐI ĐƯỢC KHÔNG?

QUÁI CHIÊU CỦA TỔ CHỨC PLANNED PARENTHOOD(14) MẮT: 720 TỈ ĐÔ-LA. NẾU TÌM THẤY, XIN TRẢ LẠI. ƯU TIÊN NHẬN TIỀN MẶT

CA SĨ HÁT NHẠC POP NGƯỜI CANADA GIỐNG NGƯỜI BÁN NHẪN NHƯ THẾ NÀO?

JANE SIBERRY PHẢN PHÁO

CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN SẴN LÒNG ĐÓNG BAO NHIÊU TIỀN THUẾ?

ĐỊNH GIÁ CÁNH GÀ

VÌ SAO KIWI LẠI RẺ?

PETE ROSE ĐÃ DẠY CHÚNG TA MỘT BÀI KINH TẾ HỌC CƠ BẢN NHƯ THẾ NÀO?

GIÁ MÀ THƯỢNG ĐẾ ĐƯỢC DOANH NGHIỆP BẢO TRỢ CƠ TRƯỞNG SULLENBERGER ĐỊNH NÓI GÌ (NHƯNG LẠI QUÁ LỊCH SỰ NÊN KHÔNG NÓI RA)

HOAN HÔ GIÁ XĂNG CAO!

CHƯƠNG 3. LÀM SAO ĐỂ CÓ NHỮNG NỖ SỢ HÃI SAI LẦM

WHOA NELLIE(24)

ĐÁNG RA BỘ TRƯỞNG GIAO THÔNG PHẢI NÓI THẾ NÀY VỀ NGHIÊN CỨU GHẾ NGỒI TRÊN XE Ô TÔ CỦA TÔI

ĐẢM BẢO AN NINH QUÁ ĐÀ, PHIÊN BẢN ĐỒI TÃ

MỖI ĐE DỌA KHỦNG BỐ MỚI NHẤT

“ĐỈNH KHAI THÁC DẦU HỎA”: CHÀO MỪNG ĐẾN VỚI PHIÊN BẢN TẤN CÔNG CÁ MẬP KIỂU MỚI CỦA TRUYỀN THÔNG

ĐÁNH CƯỢC VÀ SẢN LƯỢNG DẦU ĐẠT ĐỈNH

BÉO PHÌ CÓ PHẢI LÀ CĂN BỆNH CHẾT NGƯỜI?

DANIEL KAHNEMAN TRẢ LỜI CÂU HỎI CỦA BẠN

ĐÂY LÀ CÁI MÀ TÔI GỌI LÀ SỢ RỦI RO

BỐN LÝ DO TẠI SAO MỸ SAI LẦM KHI TRIỆT PHÁ TRÒ
POKER(31) TRỰC TUYẾN

CHI PHÍ CỦA VIỆC SỢ NGƯỜI LẠ

CHƯƠNG 4. NẾU KHÔNG GIAN LẬN NGHĨA LÀ ANH CHẴNG CỐ
GÌ CẢ

GIAN LẬN ĐỂ TRỞ NÊN NỔI BẬT

TẠI SAO BẠN LẠI NÓI DỐI? NHỮNG RỦI RO CỦA VIỆC
TỰ KHAI BÁO

CHIÊU ĐI LẬU HỆ THỐNG TÀU HỎA MUMBAI

TẠI SAO BƯU ĐIỆN LẠI CHUYỂN PHÁT NHỮNG LÁ THƯ
KHÔNG CÓ TEM?

NÃO TRẠNG BẦY ĐÀN? KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC VỀ
VIỆC BẮT XE BUÝT

MỘT CUỘC THỬ NGHIỆM NHỮNG CUỐN HỒI KÝ GIẢ
BÀI VIẾT CUỐI CÙNG VỀ ĐẠI LỘ DANH VỌNG CHO TRÒ
GIAN LẬN

GIAN LẬN CÓ TỐT CHO THỂ THAO?

CHÚNG TA CÓ NÊN ĐỂ CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN DÙNG
DOPING TRONG GIẢI TOUR DE FRANCE KHÔNG?

CHÚNG TA SẼ ĐẤU TRANH CHỐNG SỬ DỤNG CÁC CHẤT
STEROID THẾ NÀO NẾU THẬT SỰ MUỐN CHỐNG LẠI
CHÚNG

LÀM SAO ĐỂ KHÔNG GIAN LẬN?

BÊ BỐI GIAN LẬN TRÊN ABSOLUTE POKER ĐÃ BỊ VẠCH
TRẦN

NHỮNG KẺ GIAN LẬN THUẾ HAY XUẤN NGỐC VỀ
THUẾ?

NHỮNG “TRƯỜNG XUẤT SẮC NHẤT” Ở D.C. CÓ ĐANG
GIAN LẬN KHÔNG?

KIẾM LỢI TỪ SỰ KHIÊM NHÃ TRÊN ĐƯỜNG

CHƯƠNG 5. NHƯNG THẾ CÓ TỐT CHO HÀNH TINH NÀY KHÔNG?

LUẬT BẢO VỆ CÁC LOÀI CÓ NGUY CƠ TUYỆT CHỦNG
LÀM HẠI CHÍNH NHỮNG LOÀI ĐÓ?

HÃY SỐNG XANH: ĐỘNG LỰC

CHÚNG TA CÓ THẬT SỰ CẦN ĐẾN VÀI TỈ NGƯỜI ĂN ĐỒ
ĐỊA PHƯƠNG SẢN XUẤT KHÔNG

SỐNG XANH ĐỂ TĂNG LỢI NHUẬN

MỘT LY NƯỚC CAM CỨU CẢ CÁNH RỪNG NHIỆT ĐỚI

THẾ CÒN CHÚNG THÌ SAO, NHỮNG QUẢ TÁO (ĐƯỢC
BỌC) ẤY?

NHỮNG KẸ ĂN THỊT BẤT KHẢ TRI VÀ SỰ ẤM LÊN TOÀN
CẦU: TẠI SAO CÁC NHÀ MÔI TRƯỜNG NHẢM VÀO

THAN ĐÁ CHỨ KHÔNG PHẢI NHỮNG CON BÒ

NÀY CỨNG, CÓ PHẢI CỨNG ĐANG LÁI PRIUS KHÔNG?

CHƯƠNG 6. KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

KHI NÀO NÊN CƯỚP NHÀ BĂNG?

TỶ LỆ TỘI PHẠM THẬT SỰ Ở TRUNG QUỐC LÀ BAO
NHIÊU?

ĐỪNG NHẮC CHO NGƯỜI PHẠM TỘI NHỚ HỌ LÀ TỘI
PHẠM

NHỮNG HUNG ĐỒ THẬT SỰ NGHĨ GÌ VỀ BỘ PHIM THE
WIRE(43)?

THUẾ BĂNG ĐẢNG

ĐỪNG LÀM CHÁY THỨC ĂN

LẦN CUỐI CÙNG MỘT NGƯỜI TRẢ LỜI “CÓ” VỚI MỘT
TRONG NHỮNG CÂU HỎI SAU LÀ KHI NÀO?

CHƯƠNG 7. KÍNH VẠN HOA

TA CÓ THỂ NGHĨ ĐẾN ĐIỀU GÌ KHI ĐỨNG TRONG HÀNG
ĐỢI Ở KFC?

RÚT KINH NGHIỆM SAU “THE DAILY SHOW”

SỰ KHÔN NGOAN CỦA GIỚI NHA SĨ

CHUYỆN VỚI TẤT CẢ NHỮNG THỨ VỢ VẮN KIA LÀ THẾ
NÀO?

NẾU BARACK OBAMA LÀM CHÍNH TRỊ GIỎI NHƯ VIẾT LÁCH, ÔNG SẼ SỚM TRỞ THÀNH TỔNG THỐNG THUỐC VÀ CÁC CON SỐ THỐNG KÊ KHÔNG LẤN VÀO NHAU

NẾU BẠN THÍCH NHỮNG TRÒ CHƠI KHẸM... TỪ TỐT ĐẾN VĨ ĐẠI... TỚI DƯỚI TRUNG BÌNH HÃY CHO CHÚA NGHỈ NGƠI MỘT CHÚT TẠI SAO TÔI LẠI THÍCH VIẾT VỀ CÁC NHÀ KINH TẾ KHI CON GÁI MẮT

LINDA LEVITT JINES, 1962 - 2012

CHƯƠNG 8. KHI ĐÃ LÀ DÂN JET(52)...

CẦN BAO NHIÊU NHÂN CÔNG TRUNG QUỐC ĐỂ BÁN ĐƯỢC MỘT HỘP SỮA CÔNG THỨC CHO TRẺ?

TẠI SAO CÁC BỘ PHIM HOẠT HÌNH LẠI MỜI NHỮNG NGƯỜI NỔI TIẾNG LÒNG TIẾNG?

TẠI SAO LẠI TRẢ 36,09 ĐÔ-LA CHO PHẦN THỊT GÀ ĐÃ BỊ HƯ?

XIN HÃY MUA XĂNG!

KINH TẾ HỌC CƯỚP BIỂN NHẬP MÔN

BÀN TAY HỮU HÌNH

TI VI ĐEN TRẮNG

LÒNG TRẮC ẨN CỦA BẠN THUẦN KHIẾT ĐẾN ĐỘ NÀO?

KINH TẾ HỌC VỀ TỪ THIÊN ĐƯỜNG PHỐ

ARTHUR BROOKS

TYLER COWEN

MARK CUBAN

BARBARA EHRENREICH

NASSIM NICHOLAS TALEB

HỐI LỘ ĐỂ CON TRẺ NỖ LỰC HƠN KHI LÀM BÀI KIỂM TRA

CÁ HỒI THÌ NGON: MỘT VÍ DỤ VỀ ĐỘNG CƠ TRONG CÔNG VIỆC

TÔM-TẾ HỌC(59).

TẠI SAO PHẢI ĐẸP LẠI HAY BUỒN KHỔ

ĐÂU LÀ LỜI KHUYÊN ĐÚNG ĐẮN NHẤT MÀ BẠN TỪNG
NHẬN ĐƯỢC?

LỜI TÁN DƯƠNG LỚN NHẤT MÀ MỘT NGƯỜI CÓ THỂ
NHẬN ĐƯỢC

LỜI CẢM ƠN

MỤC LỤC