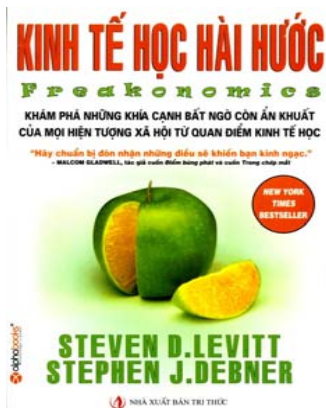


KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

Khám phá những khía cạnh ẩn khuất của mọi hiện tượng xã hội từ quan điểm kinh tế học
(Freakonomics)



Tác giả: **Steven D. Levitt & Stephen J. Dubner**

Nhà xuất bản: **Harper Perennial**

Năm xuất bản: **2009**

Số trang: **352**

Dịch giả: **Huyền Trang**

NXB Việt Nam: **Alpha Books & Tri thức**

Năm xuất bản: **2007**

Số trang: **304**

VÀI NÉT VỀ TÁC GIẢ

Steven D. Levitt là một nhà kinh tế học người Mỹ xuất chúng, nổi tiếng với các nghiên cứu về tội phạm, đặc biệt là về mối liên kết giữa việc phá thai được hợp pháp hóa và tỷ lệ tội phạm. Được nhận huy hiệu John Bates Clark vào năm 2003, Levitt hiện là giáo sư kinh tế học tại Đại học Chicago và là giám đốc Trung tâm nghiên cứu Becker về lý thuyết giá Chicago tại Trường kinh doanh sau đại học Chicago. Năm 2006, Levitt được tạp chí *Time* bầu chọn là một trong “100 người kiến tạo thế giới”.

Ý TƯỞNG CHỦ ĐẠO

Vào những năm 1990, tình trạng tội phạm tại Mỹ tăng mạnh và các chuyên gia dự đoán chúng sẽ còn tăng đột biến. Nhưng sau đó, tỷ lệ tội phạm lại đột nhiên giảm xuống. Các chuyên gia cho rằng điều đó có được là nhờ bùng nổ kinh tế và các quy định về kiểm soát súng chặt chẽ hơn. Nhưng các giả định này không hề đúng. Lý do thật sự lại bắt nguồn từ sự hợp pháp hóa việc phá thai 20 năm trước. Vì thế những đứa trẻ đáng lẽ được sinh ra trong các môi trường xấu có nhiều khả năng trở thành tội phạm khi lớn lên, đã không được chào đời.

Đây chính là vấn đề mà nhà kinh tế học Steven D. Levitt và nhà báo Stephen J. Dubner đề cập đến trong cuốn sách *Kinh tế học hài hước*. Cuốn sách nhìn nhận thế giới và cách thức vận hành của nó

bằng cách khám phá những điều ẩn khuất đằng sau mọi hiện tượng xã hội. Nó thách thức các nhận thức thông thường và chứng minh chúng thường sai lệch. Nó nêu lên những câu hỏi mới lạ và thú vị mà hầu hết các nhà kinh tế học thậm chí còn ít khi nghĩ tới, chẳng hạn như: Nếu những kẻ buôn thuốc phiện có nhiều tiền đến thế thì tại sao chúng vẫn sống cùng mẹ? Hoặc cái gì nguy hiểm hơn, khẩu súng hay bể bơi?

MẶT KHUẤT CỦA MỌI ĐIỀU

Levitt là một nhà kinh tế học trẻ, tài năng, rất giỏi đưa ra những câu hỏi bất ngờ và thú vị giúp khám phá nhiều điều mới mẻ về cách thức vận hành thật sự của thế giới. Bằng cách sử dụng kinh tế học và các công cụ của kinh tế học để xử lý dữ liệu, Levitt cùng với Dubner đã lột bỏ được lớp vỏ bọc bề mặt của cuộc sống hiện đại để nhìn thấy những gì ẩn giấu bên dưới và chỉ ra cho chúng ta thấy cuộc sống thậm chí còn thú vị hơn nhiều so với những gì chúng ta vẫn nghĩ.

Đối với Levitt, đạo lý biểu thị cho cách mà con người muốn thế giới vận hành, còn kinh tế học biểu thị cách thế giới thật sự vận hành. Do đó, trước tiên cuốn sách sẽ đưa ra năm hiểu biết căn bản dưới góc

nhìn của kinh tế học.

Một là: *Động cơ là hòn đá tảng của cuộc sống hiện đại.* Và thấu hiểu chúng, là chìa khóa đúng đắn để giải quyết mọi câu đố, từ tội ác bạo lực cho đến gian lận thể thao và hẹn hò qua mạng.

Hai là: *Những nhận thức thông thường lại thường sai lệch.* Mặc dù chúng ta thường coi những giải thích và lý thuyết của các chuyên gia như chân lý, nhưng chúng lại thường không hề khoa học. Chẳng hạn, tội ác không bùng phát vào những năm 1990, chỉ có tiền thì không đủ để thắng cử, và – ngạc nhiên chưa – uống tám ly nước một ngày chưa bao giờ cho thấy có lợi ích gì đối với sức khỏe.

Ba là: *Những ảnh hưởng lớn lao lại thường bắt nguồn từ những nguyên nhân không mấy liên quan, thậm chí là tiêu cực gây nên.* Chẳng hạn, tỷ lệ tội phạm giảm không phải là do bất cứ nỗ lực gần đây nào của cảnh sát mà là do luật phá thai đã được thông qua 20 trước đó.

Bốn là: *Các “chuyên gia” – dù là chuyên gia tội phạm học hay chuyên gia bất động sản – đều sử dụng lợi thế thông tin của họ để phục vụ lợi ích của mình.* Tuy nhiên, họ có thể thua trong chính trò chơi của mình. Và đối mặt với Internet, lợi thế thông tin của họ đang thu hẹp lại từng ngày – bằng

chúng là giá của quan tài và bảo hiểm nhân thọ, cùng với những thứ khác, ngày càng giảm.

Năm là: *Biết rõ cần đo lường cái gì và đo lường như thế nào khiến một thế giới phức tạp trở nên đơn giản hơn.* Điều này có nghĩa là, mặc dù thế giới hiện đại hỗn độn và dường như không thể đoán trước được, chúng ta vẫn có thể hiểu được nó nếu chúng ta xem xét các dữ kiện theo đúng cách.

ĐỘNG CƠ LÀ HÒN ĐÁ TẢNG THỨC ĐẨY CUỘC SỐNG HIỆN ĐẠI

Động cơ đơn giản là một phương tiện thúc đẩy con người làm nhiều điều tốt và ít điều xấu hơn. Ngay từ thời thơ ấu, chúng ta đều học cách đáp lại các động cơ khuyến khích, bao gồm cả tích cực lẫn tiêu cực. Nếu đạt điểm cao ở trường, bạn sẽ được thưởng một chiếc xe đạp mới. Nếu vi phạm lệnh cấm, bạn sẽ bị phạt. Nếu làm tốt các bài kiểm tra SAT¹, bạn sẽ đỗ vào một trường đại học danh tiếng. Nếu bị đuổi khỏi trường đại học, bạn sẽ không tìm được việc làm tốt. Nếu làm tốt công việc, bạn sẽ được thăng chức.

¹ SAT: Kỳ thi kiểm tra năng lực ứng viên xin học đại học. SAT trên 1.000 điểm đủ điều kiện học tại Mỹ.

Gốc rễ của kinh tế học là nghiên cứu các động cơ về cách thức con người giành lấy những gì họ muốn hoặc cần có, đặc biệt là khi những người khác cũng muốn hoặc cần có những thứ đó.

Có ba mặt cơ bản của một động cơ: mặt kinh tế, xã hội và chuẩn mực đạo đức. Thông thường một động cơ đơn giản nhất cũng bao gồm cả ba mặt này. Chẳng hạn như chiến dịch chống hút thuốc lá. Việc thu thêm 3 đô-la tiền “thuế tội lỗi” cho gói thuốc lá là một động lực kinh tế mạnh mẽ chống lại việc mua thuốc lá. Thêm vào đó, việc cấm hút thuốc ở tất cả các nhà hàng và nơi công cộng khác là một động lực xã hội. Đồng thời, việc chính phủ tuyên bố rằng các phần tử khủng bố kiếm tiền nhờ buôn bán thuốc lá chợ đen là một động lực mang tính đạo đức chống lại việc hút thuốc.

NHỮNG NHẬN THỨC THÔNG THƯỜNG LẠI THƯỜNG SAI LỆCH

Mọi người thường than vãn rằng xã hội hiện đại ngày nay có quá nhiều tội phạm và rằng “những ngày xưa tươi đẹp” thanh bình hơn. Nhưng điều này khác xa sự thật nếu bạn xem xét một khoảng thời gian dài. Thống kê cho thấy, tỷ lệ tội phạm ngày nay thấp hơn nhiều so với thế kỷ XVIII và XIX hay thậm

chỉ là so với những năm từ 1900 – 1950.

Và một lần nữa, đó là do tác động của động cơ. So với những thời kỳ trước, ngày nay chúng ta có nhiều động cơ kinh tế, xã hội và đạo đức chống lại việc phạm tội hơn. Chúng ta có những động lực kinh tế (mất việc làm và thu nhập nếu bị đi tù), động lực xã hội (nỗi sợ bị coi là tội phạm dưới con mắt của người khác), và động lực đạo đức (không muốn làm một việc bị coi là sai trái).

Hoặc hãy xem xét một nhận thức thông thường cho rằng các vụ bầu cử thường được mua bằng tiền. Song, nếu nhìn vào số liệu về các ứng cử viên chạy đua trong nhiều cuộc tranh cử thì bạn sẽ thấy tổng số tiền mà các ứng cử viên chi tiêu không đóng vai trò quan trọng. Vấn đề thật sự quan trọng là hiện tại một ứng cử viên chi bao nhiêu tiền; và ứng cử viên đó là người thế nào trong con mắt của các cử tri.

NHỮNG ẢNH HƯỞNG LỚN LAO LẠI THƯỜNG BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG NGUYÊN NHÂN KHÔNG MẤY LIÊN QUAN, THẬM CHÍ LÀ TIÊU CỰC

Chúng ta đã biết rằng lý do chính khiến tình trạng tội phạm giảm là do sự hợp pháp hóa việc phá thai. Một ví dụ khác là việc tạo ra chất cocaine hỗn hợp

vào những năm 1970.

Trước đó, những tiến bộ về dân quyền đã tạo nên chuyển biến lớn giúp cải thiện cuộc sống người Mỹ da đen – xét trên phương diện chăm sóc sức khỏe, giáo dục, cơ hội việc làm, v.v... Nhưng khi cocaine hỗn hợp (một dạng rẻ tiền hơn của cocaine nguyên chất) được điều chế, thì các băng nhóm da đen đường phố đã trở thành người phân phối chúng.

Cocaine hỗn hợp đã kéo lùi tiến trình phát triển của người Mỹ da đen tới 10 năm. Tỷ lệ chết trẻ lại một lần nữa tăng mạnh sau khi đã giảm nhiều năm, và làn sóng tội phạm trong cộng đồng da đen cũng tăng lên. Trên phạm vi quốc gia, cocaine hỗn hợp đã góp phần làm tăng làn sóng tội phạm trên toàn nước Mỹ.

CHUYÊN GIA SỬ DỤNG LỢI THẾ CỦA HỌ ĐỂ PHỤC VỤ MỤC ĐÍCH RIÊNG

Hãy xem xét ví dụ về những người môi giới bất động sản. Bạn thuê một người môi giới để bán nhà cho bạn vì nghĩ rằng người đó sẽ biết cách bán nhà tốt hơn bạn và giúp bạn bán được giá cao nhất có thể.

Tuy nhiên, những người môi giới bất động sản cũng là con người và họ phản ứng trước động cơ. Khi bán nhà thay bạn, người môi giới sẽ cố gắng bán

với mức giá tốt đầu tiên có được (chứ không phải tốt nhất có thể). Bởi số tiền hoa hồng của anh/chị ta sẽ không thay đổi mấy nếu sau đó ngôi nhà được bán với mức giá cao hơn một chút. Anh/chị ta chỉ muốn kết thúc giao dịch nhanh nhất có thể để chuyển sang vụ khác. Nhưng nếu tự bán nhà của mình thì người môi giới sẽ giữ căn nhà lâu hơn, chờ đến khi được giá nhất mới bán.

Điều này cũng lý giải tại sao một nghiên cứu y học lại cho thấy các bác sỹ sản tại các khu vực có tỷ lệ sinh giảm thường hay tiến hành mổ đẻ. Đó là vì khi công việc ngày càng khó khăn, các bác sỹ sẽ cố gắng tìm cách kiếm thêm tiền bằng những thủ tục tốn kém hơn cho bệnh nhân

Quy tắc này cũng lý giải tại sao một vài thợ sửa xe không tiến hành sửa chữa và để cho những chiếc xe hơi vượt qua các cuộc kiểm tra. Đó là vì họ biết khi làm vậy, họ sẽ được bù đắp bằng việc chủ những chiếc xe đó sẽ phải mua xe mới.

VỀ VẤN ĐỀ GIAN LẬN: GIÁO VIÊN PHỔ THÔNG VÀ CÁC ĐÔ VẬT SUMO CÓ ĐIỂM GÌ CHUNG?

Một trong những câu hỏi Levitt đặt ra là: Ai gian lận và tại sao? Các nghiên cứu của Levitt chỉ ra thậm chí

cả những người có vẻ trung thực nhất, hoặc những người dường như có ít cơ hội để gian lận nhất lại thường xuyên gian lận vì động cơ của họ. Đây chính là điểm chung giữa giáo viên phổ thông và các đô vật Sumo.

Gian lận trong các kỳ kiểm tra tiêu chuẩn

Trong một nghiên cứu về hệ thống trường học công Chicago, Levitt đã phát hiện ra một tỷ lệ đáng kể các giáo viên giúp học sinh của họ vượt qua các kỳ kiểm tra tiêu chuẩn. Tại sao họ làm vậy? Đó là bởi hệ thống giáo dục Mỹ sẽ trao thưởng cho các trường học và giáo viên có nhiều học sinh đạt điểm cao.

Theo chính sách “Không đưa trẻ nào ở lại lớp” của hệ thống giáo dục Mỹ, những học sinh bị điểm thấp trong các kỳ kiểm tra tiêu chuẩn sẽ phải học lại một năm. Thêm nữa, trường nào có điểm thấp có thể bị cắt giảm quỹ hoạt động hoặc đóng cửa, và giáo viên có học sinh bị điểm thấp có thể bị giáng cấp hoặc sa thải. Ngược lại, những trường đạt điểm cao trong các kỳ kiểm tra sẽ được đầu tư nhiều hơn và các giáo viên có học sinh đạt điểm cao có thể được thăng chức hoặc được thưởng tiền.

Nhưng làm thế nào để phát hiện liệu các giáo viên có gian lận không? Levitt và Dubner đã tập hợp

một cơ sở dữ liệu gồm các bài làm kiểm tra của các học sinh từ lớp 3 đến lớp 7 trong các năm từ 1993 đến 2000. Cơ sở dữ liệu này nghiên cứu tới gần 30.000 học sinh mỗi khóa, hơn với 700.000 bộ câu trả lời, và gần 100 triệu câu trả lời đơn lẻ.

Sau đó, họ lọc ra các kiểu câu trả lời bất thường trong một lớp nào đó, chẳng hạn nhóm các câu trả lời giống nhau, đặc biệt cho các câu hỏi khó, hoặc một học sinh đưa ra câu trả lời đúng cho một câu hỏi khó, nhưng lại bỏ qua những câu hỏi dễ. Cuộc nghiên cứu đã tìm ra những kiểu câu trả lời bất thường như vậy và đưa ra một giả thuyết là có thể khi chấm bài làm kiểm tra một số giáo viên đã sửa các câu trả lời của học sinh.

Để kiểm nghiệm lại giả thuyết đó, học sinh của các giáo viên bị nghi ngờ là gian lận được yêu cầu làm lại bài kiểm tra cùng với một nhóm các học sinh đã làm tốt bài kiểm tra mà không bị nghi là đã được sửa bài. Kết quả là: những học sinh không bị nghi ngờ gian lận vẫn làm bài giống như cũ hoặc tốt hơn, trong khi những học sinh có giáo viên bị nghi gian lận làm bài tệ hơn nhiều.

Đấu vật Sumo

Đấu vật Sumo là một lĩnh vực khác được phát hiện

ra là có khả năng dễ xảy ra gian lận nhất. Sumo là môn thể thao hàng đầu tại Nhật, được coi là thiêng liêng và đáng tự hào. Nhưng các động cơ trong Sumo lại khiến nó có khả năng bị gian lận cao. Mỗi đô vật Sumo cần phải duy trì được một mức xếp hạng ảnh hưởng tới số tiền anh ta kiếm được, các đặc ân được hưởng và tiếng tăm của anh ta.

Để duy trì mức xếp hạng, đô vật cần phải thắng ít nhất 8/15 trận hàng năm. Vào ngày cuối của giải đấu, một vài đô vật sẽ có số điểm 7-7, nghĩa là có 7 lượt thắng và 7 lượt thua, và họ cần phải thắng ở lượt cuối cùng để duy trì được xếp hạng.

Thật thú vị là những đô vật có số điểm 7-7 lại thường có tỷ lệ chiến thắng đến 80% so với các đô vật có điểm 8-6 hay 9-6, mặc dù nếu xét trên thành tích trước đó, kỳ vọng giành chiến thắng của họ chỉ dưới mức 50%. Như thế có thể nghĩ có những dấu hiệu không bình thường ở đây. Tất nhiên, người ta có thể lập luận rằng các đô vật có số điểm 7-7 nỗ lực nhiều hơn để chiến thắng bởi họ có nhiều lợi ích hơn.

Tuy nhiên, nếu nhìn vào tỷ lệ thắng - thua của cùng các đô vật đó trong lần thi đấu tiếp theo, ta sẽ thấy các đô vật có số điểm 7-7 chỉ thắng 40% trong lần thi đấu với cùng đối thủ. Lờ lý giải logic nhất

cho hiện tượng này là giữa các đô vật đã có một thỏa thuận, kiểu như: anh để tôi thắng lần này, tôi sẽ để anh thắng lần tới.

Tuy nhiên, giả thuyết này đã luôn bị các quan chức quản lý môn Sumo tại Nhật phủ nhận và chưa từng có đô vật nào bị phạt vì gian lận.

SỰ THẬT VỀ LÒNG TRUNG THỰC

Trong khi các nghiên cứu của Levitt chỉ ra rằng con người gian lận ngay cả khi khó có thể chứng minh được điều đó, thì ông cũng khẳng định rằng có một tỷ lệ lớn những người không gian lận. Lòng trung thực của con người được thể hiện trong câu chuyện của Paul Feldman – người đàn ông kinh doanh bánh vòng. Feldman bán bánh vòng thông qua một hệ thống danh dự: Anh để các khay đựng bánh vòng trong một văn phòng cùng với một hộp thu tiền. Khi lấy một chiếc bánh, mọi người cần bỏ 1 đô-la vào hộp.

Mặc dù những người bạn kinh tế học của Feldman nói rằng cách bán hàng đó sẽ không bao giờ hiệu quả nhưng thực tế Feldman nhận thấy tỷ lệ thanh toán đạt xấp xỉ 87%. Điều này chỉ ra rằng không phải tất cả mọi người đều trả tiền bánh, nhưng có đến 87% người đã trả tiền.

Feldman cũng nhận thấy tỷ lệ thanh toán tại các văn phòng nhỏ cao hơn các văn phòng lớn, có thể là do tại văn phòng nhỏ, những người không trả tiền sẽ dễ bị phát hiện hơn (điều này khẳng định lại lần nữa về động cơ đạo đức chống lại việc không trả tiền).

Feldman cũng khám phá ra là các thành viên ban quản trị có xu hướng ít trung thực trong việc trả tiền hơn các nhân viên cấp dưới. Đặt bánh vòng ở ba tầng khác nhau (tầng dành cho ban quản trị, hành chính và phòng bán hàng), Feldman nhận thấy tầng ban quản trị có tỷ lệ trả tiền thấp hơn hai tầng kia. Điều này có thể là do các thành viên ban quản trị cho rằng họ có quyền sở hữu các thứ (bao gồm cả những chiếc bánh vòng) hoặc có thể là bởi ngay từ đầu gian lận đã là cách thức để họ đạt được vị trí trong ban quản trị.

ĐẢNG 3K - KU KLUX KLAN GIỐNG NHƯNG NGƯỜI MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN NHƯ THẾ NÀO?

Đảng 3K (Ku Klux Klan) và các môi giới bất động sản có một điểm chung: cả hai đều sử dụng thông tin để có quyền lực đối với người khác.

Đảng 3K được thành lập ngay sau cuộc Nội chiến để khẳng định sự ưu việt của người da trắng, lúc đầu

là để chống lại người da đen, sau đó là để chống lại cả người da đen, người Do thái và các chủng tộc khác. Đảng 3K lớn mạnh trong thập kỷ đầu của thế kỷ XX, khi động lực thống nhất quốc gia trở nên mạnh mẽ hơn sự phân biệt chủng tộc. Đảng 3K lớn mạnh sau chiến tranh, khi nỗi sợ hãi chiến tranh được thay thế bởi lo lắng về sự không chắc chắn của nền kinh tế.

Điều gì cuối cùng đã làm cho đảng 3K suy tàn? Đó chính là thông tin. Về cơ bản, Đảng 3K có được quyền lực và sức thu hút là do nó là một tổ chức bí mật. Nó có những khẩu lệnh bí mật, những cái bắt tay bí mật, và chỉ những thành viên mới biết nhau. Trong khi rất nhiều người nói về đảng 3K thì họ chỉ biết rất ít về nó.

Stetson Kennedy – một người ủng hộ việc chống phân biệt chủng tộc, đã tìm ra cách triệt phá đảng 3K hoàn toàn bằng cách khám phá bí mật của đảng 3K. Kennedy gia nhập thành viên vào đảng 3K, nắm bắt mọi bí mật của đảng này, và phát hiện ra rằng 3K về cơ bản là một nhóm những người ít được đào tạo và có thu nhập thấp. Những người này cần một nơi để trút bỏ nỗi thất vọng của họ và đôi khi là để có lý do được ở ngoài suốt đêm.

Biết được điều này, Kennedy tiết lộ mọi thứ ông

biết về đảng 3K cho các nhà văn sáng tác truyện tranh Siêu nhân. Sau đó một bộ truyện ra đời, mô tả các Siêu nhân chiến đấu với đảng 3K, và sử dụng các khẩu lệnh, mã lệnh, v.v... bí mật của đảng này. Rất nhanh chóng, trẻ em trên toàn nước Mỹ đều biết mọi thứ về đảng 3K và điều đó đã biến một tổ chức bí mật trở thành trò chơi con trẻ. Các thành viên của đảng bị bê mặt, bức tức và thôi không tham gia các cuộc họp của đảng nữa. Tổ chức bí mật đó đã trở thành trò khôi hài và không còn sức hút cũng như quyền lực đối với họ nữa.

Những người môi giới bất động sản cũng hoạt động theo cách thức tương tự. Bạn thuê họ vì nghĩ họ có thể giúp bạn bán được nhà với mức giá cao nhất. Nhưng những người môi giới cũng sử dụng các ngôn từ và thông tin được mã hóa để phục vụ cho lợi ích của bản thân họ. Lợi ích trước hết của người môi giới là bán được ngôi nhà của bạn càng nhanh càng tốt. Thế nên, họ sẽ không có ý định chờ đợi để bán được với mức giá cao nhất. Trên thực tế, họ có thể tiết lộ cho người mua tiềm năng về mức giá thấp nhất mà bạn có thể chấp nhận để nhanh chóng bán được nhà.

Đồng thời, có một mẫu số chung trong cách thức mà những người môi giới sử dụng để tiếp thị các ngôi nhà. Khi người môi giới nói ngôi nhà được “bảo

quản tốt”, bạn có thể ngầm hiểu rằng đó là một cách nói tốt về ngôi nhà của bạn. Thế nhưng, thật sự thì “bảo quản tốt” lại là một mật mã cho những người mua tiềm năng biết rằng ngôi nhà đã cũ nhưng vẫn chưa thật sự xuống cấp.

Những mật mã khác được người môi giới sử dụng để đánh giá thấp ngôi nhà một cách tinh vi và ngụ ý để người mua mua rẻ bao gồm: “rộng rãi”, “kì lạ”, “hàng xóm tốt” và rất nhiều tính từ nước đôi khác.

Nếu người môi giới thật sự muốn nói rằng ngôi nhà rất tốt và yêu cầu một mức giá bán cao hơn, họ sẽ sử dụng những từ như: “vững chắc”, “đồ gỗ tốt”, “sành sỏi” hoặc “đỉnh cao”, hoặc các từ khác mô tả cụ thể hơn về ngôi nhà.

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

Nhận thức thông thường là những nhận thức đơn giản, thuận tiện, dễ chịu và làm người ta thoải mái. Nhận thức thông thường gắn liền với mối quan tâm hoặc lợi ích riêng của chúng ta và là nhận thức ít rắc rối và dễ được công nhận nhất.

Tuy nhiên, rất nhiều nhận thức thông thường thực chất lại sai lệch, và thường xuất phát từ những người được gọi là các chuyên gia hay những người

ùng hộ thêu dệt lên nhằm mục đích quảng cáo và từ các kênh truyền thông bán tin tức. Những hệ thống đó đã sản sinh ra những lời nói dối như: cứ mỗi giây lại có 45 người Mỹ vô gia cư qua đời; một phần ba phụ nữ là nạn nhân của bạo hành; hoặc nước súc miệng Listerine giúp chữa hôi miệng.

Trước khi có Listerine, người ta không quan tâm đến hôi miệng và cũng không coi đó là một vấn đề. Nghiên cứu thực tế cũng chỉ ra rằng chỉ có 1/8 phụ nữ là nạn nhân của nạn bạo hành. Và nếu có 45 người vô gia cư chết mỗi giây thì nước Mỹ sẽ có 1,4 tỷ người vô gia cư chết mỗi năm, trong khi dân số Mỹ lúc ấy chỉ là 225 triệu người.

Một câu chuyện khác được hàng ngũ cảnh sát Mỹ thêu dệt lên là những kẻ buôn thuốc phiện được trang bị những vũ khí tối tân nhất và có rất nhiều tiền mặt trong túi. Nhưng nếu bạn nhìn vào các khu nhà nơi cocaine hỗn hợp thường được bán, bạn sẽ thấy những kẻ buôn ma túy vẫn sống ở nhà cha mẹ chúng. Nếu có nhiều tiền đến vậy thì tại sao chúng lại phải làm thế?

Sudhir Venkatesh là một nhà xã hội học đã sống cùng một băng nhóm da đen trẻ tại Chicago trong nhiều năm. Do biết và hiểu được cách sống của chúng, Venkatesh đã viết rất nhiều cuốn sách về việc

buôn bán thuốc phiện của các băng nhóm.

Phối hợp cùng nhau, Levitt và Venkatesh đã khám phá ra rằng tổ chức hoạt động của băng nhóm này gần giống với tổ chức của McDonald, hoặc với bất kỳ tổ chức của tập đoàn nào khác tại Mỹ. Điểm giống nhau ở đây là băng nhóm cũng hoạt động giống như một kim tự tháp với một số ít người chiếm phần lớn số tiền thu được và số đông còn lại chỉ kiếm được rất ít trong khi phải làm phần lớn những công việc nguy hiểm nhất.

BÍT TẮT NYLON VÀ COCAINE HỖN HỢP GIỐNG NHAU Ở ĐIỂM NÀO?

Năm 1939, Dupont cho ra đời sản phẩm bút tất nữ làm bằng sợi nylon. Trước đó, trên thị trường chỉ mới có loại bút tất làm bằng vải lụa rất đắt và khó đi, khiến hầu hết phụ nữ đều không đủ điều kiện để mua. Sự ra đời của bút tất nylon đã giúp cho phụ nữ có thể đeo tất suốt cả ngày.

Sự việc cũng xảy ra tương tự với cocaine hỗn hợp. Vào những năm 1970, cocaine là thứ thuốc phiện cao cấp nhất. Nhưng nó cũng là thứ đắt nhất, vì thế chỉ rất ít người nghiện thuốc phiện có tiền mua. Rồi cocaine hỗn hợp được tạo ra, đơn giản bằng cách nấu hỗn hợp gồm một lượng nhỏ cocaine với xô-đa

nung chảy và nước

Việc phát minh ra cocaine hỗn hợp diễn ra đồng thời với hiện tượng dư thừa cocaine ở Colombia. Và một người Nikaragoa gan dạ có tên Oscar Danilo Blandon đã tìm ra cách lợi dụng được cả hai việc đó để kiếm tiền. Blandon đã mua một lượng lớn cocaine và bán cho nhiều băng nhóm da đen để họ biến chúng thành cocaine hỗn hợp và bán trên các đường phố.

Không mấy chốc, cocaine hỗn hợp đã trở thành thứ ma túy phổ biến nhất tại Mỹ. Cocaine hỗn hợp rẻ, tạo cảm giác rất mạnh nhưng không kéo dài lâu khiến cho khách hàng luôn trở lại để mua thêm.

THUỐC PHIỆN VÀ SỰ KÉO LÙI TIẾN TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA NGƯỜI DA ĐEN

Trước khi có cocaine hỗn hợp, cộng đồng người da đen tại Mỹ đã đạt được những bước tiến lớn trên các phương diện: quyền công dân, sức khỏe, cơ hội và quyền lực kinh tế. Nhưng cocaine hỗn hợp đã gây nên những ảnh hưởng tàn phá mạnh mẽ đối với cộng đồng người da đen. Khi cocaine hỗn hợp thâm nhập vào các khu người da đen, tỷ lệ chết trẻ và tình hình phạm tội đều tăng mạnh trong các cộng đồng này.

Trên quy mô lớn hơn, cocaine hỗn hợp đã góp phần đẩy lên làn sóng phạm tội rộng khắp trên nước Mỹ cho đến tận giữa những năm 1990, khi nó bị ngăn chặn bởi một nguyên nhân không mong đợi là luật phá thai.

THỨ GÌ NGUY HIỂM HƠN: KHẨU SÚNG HAY BỂ BƠI?

Hầu hết các bậc cha mẹ đều không giữ một khẩu súng trong nhà bởi họ sợ nó có thể làm hại đến con cái mình. Tuy nhiên, một vài cha mẹ lại nghĩ rằng chẳng có gì hại nếu có bể bơi tại nhà.

Tuy nhiên, số liệu lại chỉ ra rằng cứ 11,000 bể bơi tại nhà ở Mỹ thì lại có 1 trẻ bị chết đuối. Với một đất nước có 6 triệu bể bơi tại nhà thì điều này có nghĩa là sẽ có khoảng 550 trẻ dưới 10 tuổi bị chết đuối mỗi năm.

Trong khi đó, tỷ lệ trẻ bị bắn chết là 1 trẻ/ 1 triệu khẩu súng. Ở một đất nước có khoảng 200 triệu khẩu súng thì điều này có nghĩa là sẽ có khoảng 175 trẻ dưới 10 tuổi bị bắn chết bằng súng mỗi năm.

Điều này cho thấy một sự thật là những nguy cơ đe dọa con người lại khác xa so với những nguy cơ thật sự giết chết con người. Nói một cách đơn giản, một vài nguy cơ gây nhiều sợ hãi hơn những nguy

cơ khác. Chẳng hạn, một vụ tấn công khủng bố gây sợ hãi nhiều hơn so với bệnh tim, mặc dù bệnh tim lại làm nhiều người chết hơn. Một cái bể bơi thì ít gây sợ hãi hơn một khẩu súng.

Nói cách khác, mọi người nhìn nhận nguy cơ như sau: Nguy cơ = mối nguy hiểm + mức độ gây tổn thương. Nếu mối nguy hiểm cao nhưng mức độ gây tổn thương lại thấp thì con người có xu hướng không phản ứng quá mạnh, chẳng hạn như đối với bệnh tim. Nhưng nếu mối nguy hiểm thấp nhưng mức độ gây tổn thương lại cao, chẳng hạn như các vụ tấn công khủng bố thì con người có xu hướng phản ứng hơi thái quá.

ĐIỀU GÌ LÀM NÊN NHỮNG BẬC PHỤ HUYNH TUYỆT VỜI?

Đã có rất nhiều sách và các bài nghiên cứu đề cập và phổ biến kiến thức về kỹ thuật làm cha mẹ tốt nhất cho con trẻ. Không có một câu trả lời duy nhất cho vấn đề này, nhưng Levitt đã tìm ra mối quan hệ cốt lõi thú vị giữa kết quả học tập của trẻ (ví dụ điểm thi) và môi trường gia đình của trẻ.

Tóm gọn lại, điểm thi của trẻ có mối quan hệ chặt chẽ hoặc bị ảnh hưởng mạnh (tích cực hoặc tiêu cực) bởi tám yếu tố trong đời sống gia đình của trẻ, gồm:

- ▲ Cha mẹ của trẻ có trình độ (tích cực)
- ▲ Cha mẹ của trẻ có vị trí kinh tế - xã hội cao (tích cực)
- ▲ Khi sinh con đầu lòng, mẹ của trẻ ở tuổi 30 hoặc cao hơn (tích cực)
- ▲ Đứa trẻ có mức cân nặng thấp (tiêu cực)
- ▲ Cha mẹ trẻ nói tiếng Anh ở nhà (tích cực)
- ▲ Đứa trẻ được nhận nuôi (tiêu cực vì những cha mẹ cho con nhận nuôi thường có chỉ số IQ thấp)
- ▲ Cha mẹ trẻ tham gia Hội phụ huynh – giáo viên (tích cực)
- ▲ Đứa trẻ có rất nhiều sách tại nhà (tích cực)

Những yếu tố khác không có liên quan tới điểm thi tốt, những yếu tố không thể hiện là có ảnh hưởng tới kết quả học tập của trẻ bao gồm:

- ▲ Gia đình trẻ không bị sút mẻ
- ▲ Cha mẹ trẻ gần đây đã chuyển tới một khu dân cư tốt hơn
- ▲ Mẹ của trẻ không làm việc từ lúc trẻ được sinh ra cho đến khi học mẫu giáo.

- ▲ Trẻ tham gia chương trình Head Start (khởi đầu thuận lợi)
- ▲ Cha mẹ trẻ thường xuyên dẫn trẻ đi thăm quan bảo tàng.
- ▲ Đứa trẻ thường xuyên xem ti vi
- ▲ Cha mẹ đọc sách cho trẻ gần như đều đặn hàng ngày.

Nếu để ý hơn, bạn sẽ thấy là danh sách đầu tiên mô tả đặc tính con người của cha mẹ. Danh sách thứ hai mô tả những việc mà cha mẹ làm. Những bậc cha mẹ được đào tạo tốt, thành công và khỏe mạnh có xu hướng có những đứa con học tốt ở trường. Việc họ có dẫn con đi thăm quan các bảo tàng hay đọc sách cho con nghe hàng ngày hay cho chúng xem ti vi hay không dường như không có ảnh hưởng gì.

Điều này có thể cho thấy rằng người ta đã đánh giá quá cao các kỹ năng làm cha mẹ. Việc bạn làm gì không mấy quan trọng bằng việc bạn là ai

