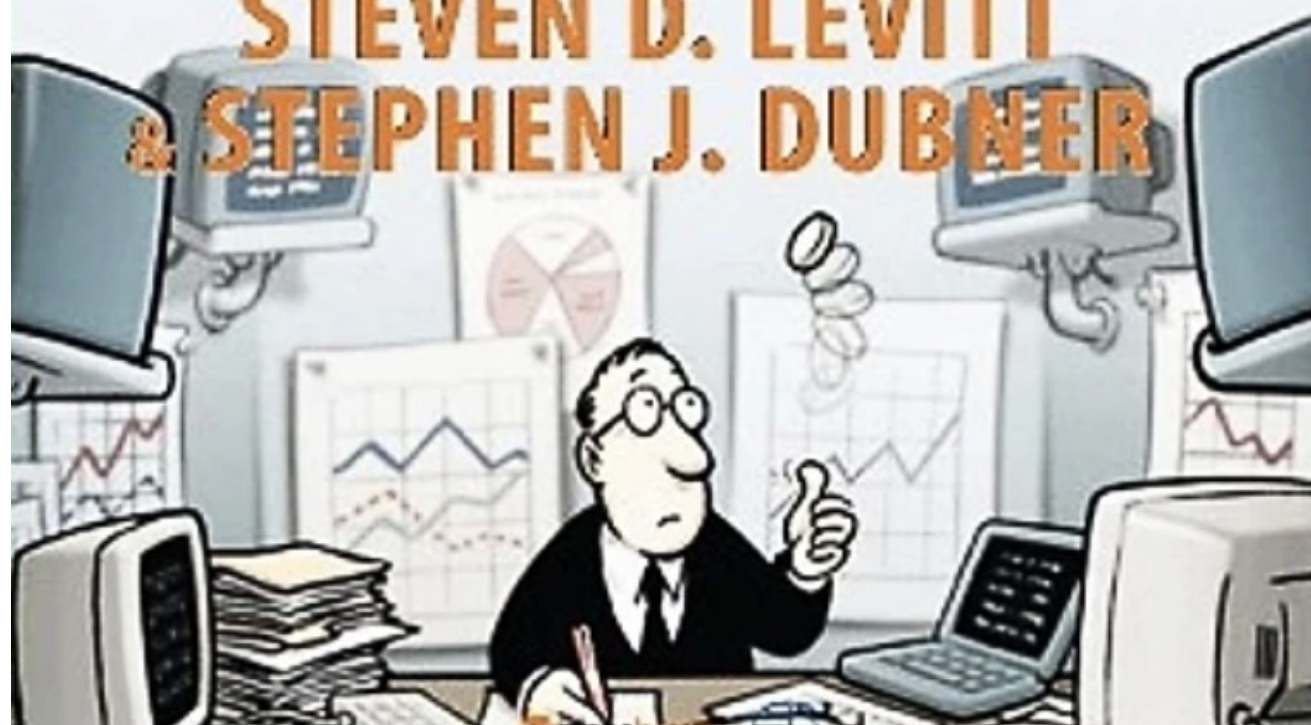


BÙNG NỔ HƠN *KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC*

# SIÊU KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

SỰ GIẢM NHIỆT TOÀN CẦU, NHỮNG CÔ GÁI BÁN HOA  
YÊU NƯỚC VÀ VÌ SAO NHỮNG KẼ ĐÁNH BOM LIỀU CHẾT  
NÊN MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ

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



SÁCH MỚI.NET - EBOOK

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

**SIÊU KINH TẾ HỌC  
HÀI HƯỚC**

**SỰ GIẢM NHIỆT TOÀN CẦU, NHỮNG CÔ GÁI BÁN HOA YÊU NƯỚC  
VÀ VÌ SAO NHỮNG KẺ ĐÁNH BOM LIỀU CHẾT NÊN MUA BẢO HIỂM  
NHÂN THỌ**

Bản quyền Tiếng Việt © 2010



Ebook miễn phí tại : [www.SachMoi.net](http://www.SachMoi.net)

# MỤC LỤC

§ SIÊU KINH TẾ HỌC HÀI HƯỚC

§ VÀI LỜI PHÂN BUA

§ LỜI GIỚI THIỆU

§ DẪN NHẬP

*Chương 1. Tại sao một Cô gái đứng đường lại giống Ông già NOEL trong cửa hàng bách hóa?*

*Chương 2. Vì sao những kẻ đánh bom liều chết nên mua Bảo hiểm nhân thọ?*

*Chương 3. Những câu chuyện khó tin về sự Vô cảm và Lòng vị tha*

*Chương 4. Giải pháp đã có – Rẻ tiền và Đơn giản*

*Chương 5. Ngài AL GORE và đỉnh núi PINATUBO có điểm gì chung?*

§ LỜI KẾT – KHỈ CŨNG LÀ NGƯỜI



# THƯ VIỆN EBOOK **SÁCH MỚI.NET**



HÀNG NGHÌN ĐẦU SÁCH HAY ĐANG CHỜ BẠN  
[WWW.SACHMOI.NET](http://WWW.SACHMOI.NET)



## VÀI LỜI PHÂN BUA

Đã đến lúc phải thừa nhận rằng, trong cuốn sách đầu tiên, chúng tôi đã nói dối. Những hai lần.

Lời nói dối đầu tiên xuất hiện ở phần giới thiệu, khi chúng tôi viết rằng cuốn sách đó không có “chủ đề thống nhất”. Sự tình là thế này. Khi những biên tập viên của nhà xuất bản – những người ấy thật dễ mẫn và thông minh – lần đầu tiên đọc bản thảo, họ đã la toáng lên: “Cuốn sách này chả có chủ đề thống nhất gì cả!” Thay vào đó, bản thảo gồm một đống câu chuyện về những thầy giáo lừa đảo, những kẻ môi giới nhà đất cơ hội và những tên ma cô trẻ ranh bám váy mẹ (crak-selling mama’s boys). Chẳng có nền tảng lý thuyết kỳ diệu nào được xây dựng dựa trên cơ sở là những câu chuyện này hết, chỉ có một con số đáng kể được tính bằng tổng số các câu chuyện cộng lại với nhau.

Sự cảnh báo của nhà xuất bản chỉ thực sự trở thành vấn đề khi chúng tôi đề xuất một cái tên đặt cho mớ hỗn độn ấy: *Freakonomics* (Kinh tế học hài hước). Ngay cả trên điện thoại, bạn cũng có thể nghe thấy họ vò đầu bứt tóc than van: *Hai gã này vừa chuyển đến một bản thảo chả có chủ đề thống nhất và vô nghĩa lý, đã thế lại còn một cái tên kỳ cục nữa chứ!*

Vì vậy, thật hợp lý khi người ta đề xuất phải in ngay ở trang đầu tiên của cuốn sách, ngay trong lời giới thiệu, rằng cuốn sách này không có chủ đề thống nhất. Và, để giữ hòa khí (cũng vì cuốn sách nữa), chúng tôi đã đồng ý như vậy.

Nhưng sự thực là cuốn sách có một chủ đề thống nhất, ngay cả khi nó không rõ ràng với chúng tôi, vào thời điểm ấy. Nếu phải lựa chọn, bạn có thể rút gọn chủ đề của cuốn sách

trong cụm từ: *Con người hành động vì động cơ*. Còn nếu bạn muốn rõ hơn, thì có thể nói thế này: *Con người hành động vì động cơ, mặc dù không nhất thiết phải theo những cách có thể đoán định được hoặc tuyên ngôn. Bởi vậy, một trong những quy tắc hành xử quyền năng nhất trong vũ trụ này chính là quy tắc của sự bất quy tắc. Điều này áp dụng cho cả giáo viên, những tay đầu cơ nhà đất, những lái buôn thông thái cũng như các bà mẹ đang mong chờ đứa con đầu lòng, vận động viên sumô, người bán bánh ngọt và những thành viên Ku Klux Klan.*

Vấn đề tên gọi của cuốn sách, trong khi đó, vẫn tiếp tục bế tắc. Sau vài tháng với hàng tá những gợi ý, bao gồm *Trí tuệ Độc đáo* (Unconventional Wisdom) (é!), *Chẳng cần thiết phải thế* (Ain't Necessarily So) (bleh!), và *Tầm nhìn E-Ray* (E-Ray Vision) (ôi, đừng hỏi!), nhà xuất bản cuối cùng quyết định rằng có lẽ *Kinh tế học hài hước* cũng chẳng đến nỗi tệ lắm – hay đúng hơn nó tệ đến nỗi có khi trên thực tế lại trở thành một phương án tốt.

Hoặc đơn giản là vì họ đã kiệt sức.

Phần đề phụ hứa hẹn rằng cuốn sách sẽ khám phá “những khía cạnh bí mật của tất cả mọi thứ.” Đó là lời nói dối thứ hai. Chúng tôi thì tưởng như chắc chắn rằng những bạn đọc chí lý sẽ coi những câu như vậy là một cách nói quá. Nhưng một vài độc giả lại hiểu theo nghĩa đen, rồi phàn nàn rằng các câu chuyện của chúng tôi, một bộ sưu tập rất nhiều những câu chuyện dù thú vị, nhưng thực ra vẫn không đề cập được đến “tất cả mọi chuyện”. Và vì vậy, mặc dù lời đề phụ không có ý nói dối, nhưng lại trở thành một lời nói dối như vậy. Chúng tôi xin được thứ lỗi.

Sai sót khi kết luận “tất cả mọi thứ” trong cuốn sách đầu tiên của chúng tôi, tuy vậy, tự nó lại mang đến một hệ quả bất ngờ: nhu cầu cho ra đời cuốn sách thứ hai. Nhưng cũng phải lưu ý một cách thẳng thắn rằng kể cả cuốn sách thứ hai này

kết hợp với cuốn sách đầu tiên lại cũng không thể hiểu theo nghĩa đen là đã bao gồm “tất cả mọi thứ”.

Chúng tôi đã cộng tác với nhau trong vài năm. Mọi việc bắt đầu khi một trong hai chúng tôi (Dubner, một nhà văn, nhà báo) viết một bài cho tạp chí về người còn lại (Levitt, một nhà kinh tế học hàn lâm). Đầu tiên là đối thủ nghiên cứu về nhau, dù chỉ là sự đối đầu một cách ôn hoà, sau đó, chúng tôi bắt đầu gắn bó chặt chẽ với nhau khi vài nhà sách mời gọi chúng tôi viết chung một cuốn sách với những món thù lao khá hời. (Hãy nhớ: con người hành động vì động cơ – và, trên hết, nhà kinh tế học hay nhà báo thì cũng là người trần mắt thịt mà thôi.)

Chúng tôi đã thảo luận xem số tiền đó nên chia như thế nào. Gần như ngay lập tức, chúng tôi sa vào ngõ cụt, vì cả hai đều đề xuất chia theo tỷ lệ 60–40. Đến khi nhận ra, cả hai đều nghĩ *người kia* nên nhận được 60%, thì chúng tôi hiểu rằng mình đã thật may mắn tìm được một cộng sự tuyệt vời. Vì vậy chúng tôi quyết định là 50–50 và bắt tay vào việc.

Chúng tôi không thấy áp lực nhiều khi viết cuốn sách đầu tiên bởi vì đơn giản chúng tôi cho rằng sẽ có rất ít người đọc nó. (Cha của Levitt đồng tình với điều này và còn nói sẽ là “mất trí” nếu chấp nhận bỏ ra dù chỉ một xu để mua sách.) Nhờ sự kỳ vọng không quá cao này mà chúng tôi được giải phóng, để viết về bất cứ vấn đề nào chúng tôi chủ quan cho rằng đáng giá. Vậy là chúng tôi đã có một khoảng thời gian tuyệt diệu.

Chúng tôi ngạc nhiên và sửng sốt khi cuốn sách của mình trở thành một hiện tượng. Những tưởng vì lợi nhuận mà chúng tôi sẽ rầm rập xuất bản thêm một cuốn sách “ăn theo” – nghĩ coi, *Kinh tế học hài hước cho tất cả mọi người* (Freakonomics for Dummies) hay *Súp gà cho Tâm hồn Kinh tế học hài hước* (Chicken Soup for the Freakonomics Soul) – nhưng chúng tôi phải chờ đợi cho đến khi thực hiện đủ

các nghiên cứu cần thiết, đến mức mà chúng tôi buộc phải viết chúng cụ thể ra giấy. Và cuối cùng, chúng tôi đã ở đây, sau hơn bốn năm, với cuốn sách thứ hai mà chúng tôi giản dị tin rằng nó hấp dẫn hơn cuốn đầu tiên. Tất nhiên, hoàn toàn tùy thuộc vào đánh giá của các bạn, chứ không phải chúng tôi, để kiểm chứng xem điều đó có chính xác không – biết đâu nó lại tệ hại như một số người đã từng e ngại khi đọc cuốn sách đầu tiên của chúng tôi cũng nên.

Những người làm xuất bản đến phải bỏ việc vì sự cứng đầu cứng cổ phát chán của chúng tôi: khi chúng tôi đề xuất tên gọi của cuốn sách mới sẽ là *Siêu kinh tế học hài hước*, họ thậm chí còn không chớp mắt.

Nếu bạn thấy cuốn sách này có điều gì thú vị, hãy cảm ơn bản thân mình nhé. Một ích lợi của việc viết sách vào thời đại mà truyền thông rẻ và dễ như hiện nay đó là các tác giả được nghe trực tiếp ý kiến của độc giả, to, rõ ràng và thương xuyên. Những phản hồi tốt không thể bỏ qua và cực kỳ giá trị. Không chỉ nhận được những phản hồi về những gì chúng tôi đã viết, mà chúng tôi còn nhận được rất nhiều gợi ý cho các chủ đề mới trong tương lai. Một vài độc giả gửi email cho chúng tôi cũng sẽ thấy suy nghĩ của mình được phản ánh trong cuốn sách này. Cảm ơn các bạn.

Thành công của *Kinh tế học hài hước* còn mang đến hệ quả đặc biệt lạ thường: chúng tôi thường xuyên được mời, hoặc cùng nhau, hoặc riêng lẻ, đến thuyết trình cho những nhóm thính giả khác nhau. Họ thường giới thiệu chúng tôi như những “chuyên gia” cực kỳ đặc biệt mà trong cuốn sách chúng tôi đã khuyến cáo các bạn nên để tâm đến – những người có lợi thế nắm bắt được nguồn thông tin và háo hức tận hưởng thông tin ấy. (Chúng tôi đã cố gắng hết sức để thức tỉnh cử tọa về ý niệm rằng chúng tôi giờ đây là chuyên gia về bất cứ lĩnh vực nào).

Những cuộc gặp gỡ ấy cũng tạo ra những chất liệu cho việc viết lách của chúng tôi sau này. Một lần, chúng tôi đến nói chuyện tại Đại học California, Los Angeles (UCLA). Sau khi Dubner đưa ra thông điệp rằng: quan sát cho thấy thực tế số người rửa tay sau khi đi vệ sinh ít hơn rất nhiều so với số người tự nhận mình có rửa tay. Ngay sau đó một cử tọa tiến lại gần khán đài, giơ tay xin phát biểu và giới thiệu mình là bác sĩ tiết niệu. Bất chấp lời giới thiệu về nghề nghiệp không lấy gì làm thơm tho ấy, nhà niệu học đã kể cho chúng tôi nghe câu chuyện cực kỳ thú vị về sự thất bại liên quan đến rửa tay ở một môi trường đòi hỏi sự vệ sinh cao – bệnh viện nơi anh làm việc – và cách sáng tạo mà bệnh viện đã sử dụng để vượt qua những thất bại ấy. Bạn sẽ thấy câu chuyện ấy trong cuốn sách này, cũng như câu chuyện hấp dẫn về một người khác, một bác sĩ lâu năm khi phải chống chọi với yêu cầu vệ sinh vô trùng.

Ở một buổi diễn thuyết khác dành cho một nhóm các nhà đầu tư mạo hiểm, Levitt thảo luận về một vài nghiên cứu mới mà anh thực hiện chung với Sudhir Venkatesh, nhà xã hội học đã từng mạo hiểm với một đám “cò” nhà đất đã được đề cập trong *Kinh tế học hài hước*. Nghiên cứu mới này liên quan đến công việc theo giờ của những cô gái bán dâm ở Chicago. Trùng hợp là, khuya hôm ấy, một trong số các nhà đầu tư mạo hiểm tham dự buổi diễn thuyết (chúng tôi sẽ gọi anh ta là John) đã có buổi “vui vẻ” cùng một gái bán dâm theo giờ (mà chúng tôi sẽ gọi là Allie) với giá 300\$. Khi John đến căn hộ của Allie, anh ta thấy một bản *Kinh tế học hài hước* ở trên bàn.

“Em lấy cái này ở đâu vậy?” John hỏi.

Allie nói một cô bạn “cùng nghề” đã gửi nó cho cô.

Để gây ấn tượng được với Allie – bản năng gây ấn tượng của đàn ông với đàn bà rõ ràng rất mạnh mẽ ngay cả khi giữa họ chỉ có tình dục được mua và trả tiền sòng phẳng – John “khoe” anh vừa dự buổi diễn thuyết của một trong hai tác giả

cuốn sách. Vẫn còn chưa hết trùng hợp ngẫu nhiên, trong buổi nói chuyện, Levitt đề cập đến việc ông đang tiến hành nghiên cứu một số thứ liên quan đến những cô gái bán hoa.

Một vài ngày sau, email dưới đây “đậu” xuống hộp thư điện tử của Levitt:

Tôi tình cờ được biết ông đang nghiên cứu khía cạnh kinh tế về những người hành nghề mại dâm, phải vậy không? Tôi không dám chắc dự án này có nghiêm túc không hay thông tin của tôi có chuẩn xác không, tôi cứ viết thư này để ông biết là tôi có thể kể trường hợp của mình và sẵn lòng hỗ trợ ông.

Xin cảm ơn, Allie

Rắc rối là ở chỗ: Levitt phải giải thích cho vợ và bốn đứa con vì sao ông không có mặt ở nhà vào sáng thứ bảy, thay vào đó, ông sẽ có một cuộc gặp với một gái làng chơi. Đây là chuyện sống còn, ông lập luận, ông phải gặp riêng cô để tiên lượng một cách tương đối nhu cầu thực sự của cô ấy. Theo cách nào đấy, những kẻ đó đã phải trả phí cho nhu cầu của cô ấy.

Và bạn sẽ gặp câu chuyện về Allie trong cuốn sách này.

Một loạt các sự kiện khiến cô đi đến quyết định cuối cùng này được các nhà kinh tế học gọi là *lợi thế tích lũy*. Tương tự, sự thành công của cuốn sách đầu tiên đã tạo cho chúng tôi một loạt lợi thế, mà các tác giả khác có thể không được tận hưởng, khi bắt tay vào viết cuốn sách thứ hai. Chúng tôi hi vọng rằng mình có thể tận dụng hết những lợi thế này.

Cuối cùng, trong khi viết cuốn sách này, chúng tôi cố gắng giảm thiểu tối đa việc phụ thuộc vào các thuật ngữ kinh tế nhằm tránh gây khó hiểu và khó nhớ cho bạn đọc. Vì vậy, thay vì gọi hành động của Allie là một ví dụ về *lợi thế tích lũy*, chúng ta đơn giản gọi nó là... ừm, thói đổng đảnh.

## LỜI GIỚI THIỆU

**B**ạn đã đọc *Kinh tế học hài hước* (Freakonomics) và bạn muốn biết *Siêu kinh tế học hài hước* (Superfreakonomics) có gì khác biệt?

Nếu như trong *Kinh tế học hài hước*, tác giả đã làm cho chúng ta cực kỳ ngạc nhiên, thú vị trước những hiện tượng tưởng như bình thường nhưng “nhìn vậy mà không phải vậy” xảy ra hàng ngày quanh ta thì *Siêu kinh tế học hài hước* hướng ta suy nghĩ đến những vấn đề mang tính xã hội hơn, thời sự hơn, và khiến ta phải trăn trở nhiều hơn.

Vấn phong cách đặt câu hỏi không những chỉ khó mà còn hoàn toàn bất ngờ như “Điều gì là nguy hiểm hơn, vừa say rượu vừa lái xe, hay vừa say rượu vừa đi bộ?”, “Tại sao biện pháp hóa trị liệu được kê đơn cho bệnh nhân nhiều như vậy trong khi nó thực sự không hiệu nghiệm đến thế?”, hay “Liệu thay đổi giới tính có giúp tăng mức lương của bạn lên không?”... các tác giả đã thử thách tư duy chúng ta một lần nữa, giúp ta khám phá những khía cạnh bí ẩn rất thú vị của đời sống xã hội.

Qua những câu chuyện về cách con người phản ứng trước động cơ, và sử dụng những dữ liệu thống kê để làm nổi bật những khía cạnh mà trước đó bạn chưa bao giờ nghĩ đến, tác giả cho ta thấy kinh tế học đã chạm đến cuộc sống hàng ngày như thế nào. Ví như việc đi bộ khi say xỉn thì nguy hiểm hơn rất nhiều lần so với việc lái xe khi say; Những tay ma cô dốt gái giống với đám cò nhà đất như thế nào; Vì sao những kẻ đánh bom liều chết nên mua bảo hiểm sinh mạng; Tại sao Iran lại dùng động cơ kinh tế, chứ không phải kêu gọi lòng thương người, để tăng số người hiến thận; Trẻ xem ti vi thường xuyên có nhiều nguy cơ dính dáng đến tội ác khi lớn lên...

Trong *Kinh tế học hài hước* và *Siêu Kinh tế học hài hước*, Levitt và Dubner đã pha trộn cách suy nghĩ thông minh với tài kể chuyện hấp dẫn không giống bất kỳ ai trong nhiều chủ đề khác nhau của cuốn sách, từ việc tìm hiểu cách thức giải quyết hiện tượng nóng lên toàn cầu cho đến lý giải vì sao giá của việc mua dâm càng ngày càng giảm một cách không ngờ. Từ việc khảo sát cách thức mà con người phản ứng trước những sự việc khác nhau, các tác giả đã cho cả thế giới thấy rõ động cơ của những hành động đó – có tốt, có xấu. Phần phân tích cuối cùng rất đáng đọc vì vấn đề đó thực sự “siêu hài hước”.

Ngay lập tức trở thành một hiện tượng xuất bản ở Mỹ khi leo lên vị trí hàng đầu trong danh mục các sách bestseller, **Siêu Kinh tế học hài hước** chắc chắn sẽ mang lại cho bạn cách nhìn mới về những việc tưởng chừng đã cũ...

Xin trân trọng giới thiệu với các bạn.

**NGUYỄN THU HIỀN, MBA**

**Nghiên cứu sinh chuyên ngành tài chính tại Đại Học  
Arkansas, Mỹ**

## DẪN NHẬP

**Đ**ưa sự hài hước vào kinh tế học Rất khó để đưa ra nhiều quyết định trong cuộc sống. Bạn nên theo đuổi sự nghiệp theo hướng nào? Bạn có nên đưa người mẹ già yếu của mình vào một viện dưỡng lão? Vợ chồng bạn đã có hai đứa con; vậy có nên sinh đứa thứ ba?

Những vấn đề như vậy rất khó quyết định bởi vô số lý do. Một trong số đó là tính rủi ro cao. Có rất nhiều yếu tố không chắc chắn trong đó. Trên tất cả, những quyết định như vậy rất hiếm gặp, nghĩa là bạn không được thực hành nhiều trước khi ra quyết định. Bạn có thể rất thạo mua hàng nhu yếu phẩm cho gia đình, vì bạn thường xuyên làm như thế, nhưng mua căn nhà đầu tiên lại là một chuyện hoàn toàn khác.

Một số quyết định khác, trong khi ấy, lại rất, rất dễ dàng.

Tưởng tượng là bạn vừa rời khỏi bữa tiệc ở nhà một người bạn. Anh ấy sống cách nhà bạn chỉ có một dặm thôi. Các bạn đã rất vui vẻ, bạn đã uống đến 4 ly rượu lớn. Giờ thì cuộc vui đã đến lúc tàn. Trong khi cạn ly cuối cùng, bạn rút chìa khóa ô-tô ra khỏi túi. Bất chợt bạn nhận ra đó là một ý tưởng tồi: bạn đâu đủ điều kiện để lái xe chứ.

Trong vài thập kỷ trở lại đây, tất cả chúng ta đều được dạy dỗ đầy đủ về những nguy cơ có thể xảy ra nếu lái xe trong tình trạng say xỉn. Một người lái xe trong tình trạng ấy có nguy cơ gây ra tai nạn nhiều gấp 13 lần so với một người bình thường. Vậy mà vẫn có rất nhiều người lái xe khi đã say xỉn. Ở Hoa Kỳ, hơn 30% các cuộc va chạm xe cộ chết người xảy ra do có ít nhất một tài xế đang ở tình trạng say rượu. Lúc đêm khuya, thời điểm mọi người thường uống nhiều rượu nhất, thì

tỷ lệ này tăng lên gần 60%. Tính tổng thể thì cứ 140 dặm đường thì có một lái xe say rượu, hoặc 21 tỷ dặm mỗi năm.

Tại sao lại có nhiều người ngồi sau vô-lăng khi uống say đến thế? Có thể là vì - và điều này có lẽ là một thống kê gây sốc nhất - các lái xe say xỉn rất ít khi bị “tóm”. Trên 27.000 dặm đường có lái xe say xỉn điều khiển thì chỉ có 1 người bị bắt. Nghĩa là, nếu bạn lái xe hết một chiều dọc nước Mỹ, sau đó vòng đi, rồi vòng lại tới 3 lần nữa, trong tình trạng say bia rượu, thì mới bị cảnh sát tóm, bắt tấp vô lễ đường. Cùng với các hành vi xấu khác, lái xe khi say xỉn hoàn toàn có thể bị xoá bỏ nếu có một động cơ đủ mạnh được thiết lập - ví dụ là những rào chắn đường được lập ra một cách ngẫu nhiên để có thể xử lý các lái xe say xỉn ngay tại chỗ - nhưng xã hội của chúng ta dường như không có ý định ấy.

Hãy quay lại bữa tiệc tại nhà bạn thân của bạn, bạn đã hành động như thế đây là quyết định dễ nhất trên đời này: thay vì lái xe về nhà, bạn sẽ đi bộ. Với lại, bạn cũng chỉ phải đi bộ có một dặm thôi mà. Bạn đến chào tạm biệt người bạn của mình, cảm ơn về bữa tiệc, và nói cho anh ấy nghe kế hoạch của bạn. Anh bạn ủng hộ nhiệt liệt quyết định sáng suốt ấy.

Nhưng anh ta có nên làm như vậy không? Tất cả chúng ta đều biết rằng lái xe khi say rượu là cực kỳ nguy hiểm, thế còn đi bộ khi say thì sao? Liệu đó có phải là một quyết định quá nhanh chóng và đơn giản?

Hãy để các con số thống kê trả lời. Mỗi năm, có hơn 1.000 khách bộ hành thiệt mạng trong các vụ tai nạn giao thông. Vì bước xuống lòng đường không quan sát; vì nằm nghỉ bên các quốc lộ; vì bị va chạm mạnh khi đang băng qua đường cao tốc. Hãy so sánh con số này với tổng số những người chết trong các vụ tai nạn liên quan đến chất cồn mỗi năm - khoảng 13.000 - thì con số những người chết khi đi bộ trong tình trạng say rượu có vẻ rất nhỏ bé. Nhưng khi bạn lựa chọn hoặc đi bộ hoặc lái xe, con số tổng thể lại không thể đong đếm

được. Đây là câu hỏi liên quan: tính theo đơn vị dặm đường thì lái xe khi say xỉn nguy hiểm hơn hay đi bộ khi say xỉn nguy hiểm hơn? Mỗi ngày một người Mỹ đi bộ trung bình 1,5 dặm. Có khoảng 327 triệu người Mỹ trong độ tuổi từ 16 trở lên; nghĩa là, mỗi năm những người Mỹ trong độ tuổi được phép lái xe đi bộ khoảng 43 tỷ dặm. Giả sử là cứ 140 dặm thì có 1 người đi bộ say xỉn - tỷ lệ quãng đường tương ứng có 1 người lái xe say rượu - thì trung bình mỗi năm người Mỹ đi bộ 307 triệu dặm đường trong tình trạng say xỉn.

Làm một phép tính đơn giản, tính trên tỷ lệ dặm đường, thì một người khách bộ hành say xỉn có nguy cơ bị thiệt mạng nhiều gấp tám lần so với người lái xe bị say xỉn.

Nhưng vẫn còn một điểm quan trọng nữa: một người đi bộ say rượu dường như không có khả năng làm hại hay gây thiệt mạng cho người khác ngoài chính bản thân mình. Điều này ngược lại với người lái xe say xỉn. Trong các tai nạn chết người do say rượu, có 36% nạn nhân hoặc là hành khách, hoặc khách bộ hành, hoặc là những người tài xế khác. Dầu vậy, sau khi tính cả số lượng những người vô tội bị thiệt mạng trong những tai nạn xe cộ do lái xe say rượu thì tỷ lệ thương vong do người đi bộ say rượu vẫn nhiều gấp năm lần so với người lái xe say rượu tính trên tỷ lệ trung bình dặm đường.

Vậy là khi bạn rời khỏi bữa tiệc, thì quyết định rõ ràng là: lái xe an toàn hơn đi bộ. (Tất nhiên, sẽ an toàn hơn nữa nếu bạn chịu khó uống bớt đi hoặc gọi một chiếc taxi). Có thể lần tới, sau khi uống đến bốn cốc rượu mạnh ở một bữa tiệc nào đó, bạn sẽ ra một quyết định hơi khác biệt một chút đấy. Hoặc, nếu bạn không giữ được mình, thì bạn bè của bạn có thể sẽ sắp xếp mọi việc theo chiều hướng ấy. Bởi vì đã là bạn tốt của nhau thì không nên để bạn bè đi bộ khi say xỉn.

Ngày nay, nếu bạn được quyền lựa chọn nơi sinh ở bất kỳ đâu trên thế giới này, thì Ấn Độ hẳn không phải là một lựa chọn khôn ngoan nhất. Bất chấp tốc độ tăng trưởng kinh tế

nhảy vọt của Ấn Độ trên trường quốc tế, quốc gia này vẫn đang oằn mình chịu nhiều đau đớn. Triển vọng sống và tỷ lệ biết đọc biết viết thấp; ô nhiễm và tham nhũng cao. Ở khu vực nông thôn, nơi có đến hơn hai phần ba người Ấn Độ sinh sống, chỉ hơn một nửa số dân có điện sinh hoạt và trong bốn hộ gia đình thì chỉ có một hộ có nhà vệ sinh.

Và sẽ đặc biệt kém may mắn nếu sinh ra là phụ nữ, bởi vì rất nhiều bậc cha mẹ Ấn Độ thể hiện thái độ “trọng nam khinh nữ” rất nặng nề. Chỉ có 10% gia đình Ấn Độ có hai con

trai muốn sinh thêm, trong khi có gần 40% gia đình có hai con gái muốn cố thử sinh thêm một “quý tử”. Sinh ra một cậu con trai như thế để ra được một số lương hưu vậy. Cậu bé đó sẽ lớn lên, trở thành một người đàn ông hái ra tiền, có thể cung cấp cho cha mẹ cậu một cuộc sống đầy đủ khi họ đến tuổi xế bóng chiều tà, và khi “hai năm mươi về già”, cậu sẽ lo chuyện hậu sự cho cha mẹ chu đáo. Trong khi đó, sinh ra một cô con gái, thì thay vì có được một quỹ lương hưu, họ lại phải lo của hồi môn cho nó. Mặc dù chuẩn bị của hồi môn cho con gái về nhà chồng ở Ấn Độ từ lâu đã bị lên án, nhưng phong tục này vẫn còn rất phổ biến, thể hiện bằng việc nhà gái phải tặng chú rể và nhà trai tiền mặt, xe cộ hoặc đất đai. Gia đình nhà gái cũng thường bị gán trách nhiệm lo tiền tổ chức đám cưới.

Quỹ từ thiện Smile Train (Tạm dịch: Con tàu chở những nụ cười) của Mỹ, chuyên hỗ trợ các cuộc phẫu thuật hở hàm ếch cho trẻ em nghèo trên toàn thế giới gần đây đã đến Chennai, Ấn Độ. Khi một người đàn ông địa phương được hỏi ông ta có bao nhiêu người con, ông ta đã trả lời “Một”. Nhưng sau đó, tổ chức này được biết người đàn ông đó đúng là có một cậu con trai – nhưng ông ta còn có năm cô con gái nữa, những người con này rõ ràng bị cha của chúng coi như không có. Smile Train cũng được biết rằng các bà đỡ ở Chennai đôi khi được trả khoảng 2,50 đô-la để làm ngạt một đứa trẻ gái sơ sinh nếu nó bị dị tật hở hàm ếch – và thế là, để đạt được mục

đích nhân đạo của quỹ từ thiện, tổ chức này đã trả khoảng 10 đô-la cho các bà đỡ mỗi khi họ mang được một đứa trẻ bị hở hàm ếch đến bệnh viện để làm phẫu thuật.

Các bé gái ở Ấn Độ bị rẻ rúng đến mức hệ quả là số lượng nam giới hiện nay đã dư thừa tới 35 triệu người. Số những “phụ nữ bị mất tích” này, như cách nhà kinh tế học Amartya Sen đã gọi, được cho là đã chết, bởi những tác động gián tiếp (bị cha mẹ bỏ đói hoặc không được chăm sóc y tế, có thể là để nhường phần chăm sóc cho anh/em trai); hoặc bị làm hại trực tiếp (bé gái vừa ra đời đã bị bà đỡ hoặc cha mẹ giết ngay), hoặc, ngày càng phổ biến, là phá thai khi biết giới tính của đứa trẻ. Ngay cả trong ngôi làng nhỏ bé nhất của Ấn Độ, nơi mà thỉnh thoảng mới có điện dùng và rất hiếm nước sạch, thì một thai phụ cũng dành được đủ tiền để đi siêu âm và nếu thai nhi là con gái, sẽ phá thai. Trong mấy năm gần đây, khi việc nạo phá thai để lựa chọn giới tính đã trở nên phổ biến, tỷ lệ nam nữ ở Ấn Độ – cũng giống như ở một đất nước có tinh thần trọng nam khinh nữ khác là Trung Quốc – đã phát triển lệch lạc hơn bao giờ hết.

Một bé gái Ấn Độ sinh ra và lớn lên, rồi hòa nhập vào xã hội người lớn với biết bao bất công ở hầu hết mọi bước ngoặt của cuộc đời. Cô sẽ kiếm được ít tiền hơn đàn ông, nhận được sự chăm sóc sức khỏe tồi hơn, ít được học hành hơn và có thể sẽ là đối tượng của nạn bạo hành thường xuyên. Theo khảo sát sức khỏe quốc gia, 51% đàn ông Ấn Độ cho rằng đánh vợ là bình thường trong một vài trường hợp; ngạc nhiên hơn là 54% phụ nữ đồng tình với điều này – ví dụ là, nếu người vợ làm hỏng bữa tối hoặc đi chơi khi chưa được phép. Hơn 100.000 phụ nữ trẻ bị thiêu sống mỗi năm, rất nhiều người trong số họ “chết để bảo toàn danh dự” hoặc vì bị lạm dụng trong gia đình.

Phụ nữ Ấn Độ cũng phải chịu tỷ lệ mang thai ngoài ý muốn và các nguy cơ bị lây nhiễm bệnh tật qua đường tình dục, trong đó bao gồm cả tỷ lệ bị nhiễm HIV/AIDS cao. Một lý do là

hơn 15% bao cao su dành cho đàn ông Ấn Độ có vấn đề về chất lượng. Tại sao lại có tỷ lệ cao như vậy? Theo Hội đồng Nghiên cứu Y tế Ấn Độ, khoảng 60% đàn ông Ấn Độ có dương vật quá nhỏ so với bao cao su được sản xuất theo tiêu chuẩn của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO). Đó là kết luận từ một nghiên cứu khoa học sau 2 năm đo đạc và chụp ảnh dương vật của hơn 1.000 đàn ông Ấn Độ. “Bao cao su,” như tuyên bố của một nhà nghiên cứu, “không phù hợp với người Ấn Độ”.

Với ngân quỹ khó khăn chồng chất, phải làm gì để nâng cao chất lượng cuộc sống cho phụ nữ Ấn Độ, đặc biệt khi đa số họ sống ở nông thôn?

Chính phủ đã có nỗ lực giúp đỡ bằng cách bãi trừ hủ tục hồi môn nặng nề khi con gái về nhà chồng, cũng như việc lựa chọn sinh con theo ý muốn, nhưng những luật này hầu như bị người dân bỏ qua. Rất nhiều quỹ hỗ trợ dành riêng cho phụ nữ Ấn Độ được thành lập. Trong số này có quỹ *Apni Beti, Apna Dhan* (“Con gái tôi, niềm tự hào của tôi”), một dự án trả tiền cho phụ nữ nông thôn để họ không nạo phá thai khi có giới tính nữ; một loạt các quỹ tín dụng nhỏ cho phụ nữ vay tiền; và một loạt các chương trình từ thiện do một số đáng kể các tổ chức cứu trợ nhân đạo quốc tế (xếp theo thứ tự alphabet) khởi động.

Chính phủ Ấn Độ cũng hứa hẹn sẽ sản xuất những chiếc bao cao su phù hợp hơn với đàn ông Ấn Độ.

Đáng tiếc thay, hầu hết những dự án đó đều rất phức tạp, tốn kém và, tệ hơn hết, chỉ thành công trên danh nghĩa.

Trong khi đó, một kiểu hỗ trợ khác lại có vẻ phát huy tác dụng. Cái này, cũng giống máy siêu âm, cũng là thiết bị công nghệ, nhưng về bản chất, lại rất ít liên quan đến phụ nữ, càng không liên quan gì đến việc tạo ra trẻ con. Và nó không bị Chính phủ Ấn Độ hay bất cứ tổ chức từ thiện đa quốc gia nào kiểm soát. Trên thực tế, nó còn không được tạo ra nhằm mục đích giúp đỡ bất cứ ai, ít nhất là theo cách thông thường mà

chúng ta thường nghĩ về chuyện “giúp đỡ”. Thực ra nó chỉ là một phát minh cũ, được gọi là cái ti-vi.

Mạng lưới truyền hình quốc gia đã có mặt từ nhiều thập kỷ, nhưng đơn giản vì độ phủ sóng kém và các chương trình nghèo nàn nên rất ít người theo dõi truyền hình. Gần đây, nhờ giá thành các trang thiết bị truyền hình và hệ thống phân phối giảm mạnh nên một số lượng lớn người dân Ấn Độ – những người chưa từng biết đến sự tồn tại của loại thiết bị này đã được tiếp cận rộng rãi với truyền hình cáp và truyền hình vệ tinh. Từ năm 2001 đến năm 2006, có khoảng 150 triệu người dân Ấn Độ lần đầu biết đến truyền hình cáp, ngôi làng của họ đột nhiên được tiếp xúc với những chương trình trò chơi và các bộ phim truyền hình mới mẻ nhất, các bản tin thời sự và các phóng sự điều tra được phát đi từ các thành phố lớn của Ấn Độ cũng như các kênh nước ngoài. Đối với nhiều người dân Ấn Độ, ti-vi là cánh cửa đầu tiên nhìn ra với thế giới tươi đẹp bên ngoài.

Nhưng không phải tất cả mọi làng quê đều có truyền hình cáp, và thời điểm được tiếp nhận hệ thống truyền hình này cũng khác nhau. Sự phát triển bước đầu non trẻ của truyền hình ở địa phương chỉ là vấn đề về dữ liệu – một trải nghiệm thú vị tự nhiên – mà các nhà kinh tế học mong muốn được khám phá. Các nhà kinh tế học được nhắc đến ở đây chính là cặp bạn trẻ người Mỹ, Emily Oster và Robert Jensen. Bằng cách tìm hiểu sự thay đổi ở các làng khác nhau dựa trên việc làng đó đã có truyền hình cáp để xem hay chưa và thời điểm xuất hiện phương tiện truyền thông này mà họ có thể đưa ra mức độ ảnh hưởng của TV đối với phụ nữ Ấn Độ.

Họ khảo sát số liệu từ một cuộc thăm dò của chính phủ trên 2.700 hộ gia đình, hầu hết đều sống ở nông thôn. Phụ nữ từ 15 tuổi trở lên được hỏi về phong cách sống, sở thích và các mối quan hệ gia đình. Và họ phát hiện ra rằng, những phụ nữ được tiếp cận với truyền hình cáp sớm hơn bộc lộ một thái độ ít khoan dung hơn với hành động bạo hành phụ nữ, thái

độ sùng bái con trai giảm đáng kể, và có xu hướng thực hành sự tự chủ của bản thân hơn. TV, theo một cách nào đó, đã tiếp sức cho phụ nữ mà bản thân chính phủ cũng không hình dung được khi họ phát triển hệ thống truyền hình.

Nguyên nhân của sự thay đổi này là gì? Có phải phụ nữ Ấn Độ trở nên độc lập hơn sau khi được nhìn thấy cuộc sống của những người phụ nữ ở khắp nơi trên thế giới bước ra từ chiếc TV – những phụ nữ ăn vận trang phục mà họ thích, tiêu tiền theo cách họ muốn và được đối xử không giống như một vật sở hữu hay một chiếc máy để? Hay phải chăng những chương trình ấy đơn giản là khiến những người phụ nữ nông thôn cảm thấy xấu hổ khi phải thừa nhận với người thực hiện khảo sát của chính phủ rằng họ đang bị đối xử một cách tàn tệ?

Có thể hiểu được lý do vì sao người ta hay hoài nghi về dữ liệu trong các cuộc khảo sát cá nhân. Bởi thường có một hố sâu ngăn cách giữa câu trả lời và hành động trên thực tế của người được hỏi. (Theo ngôn ngữ kinh tế, đó là hai hành vi được biết đến với tên gọi là *những sở thích được tuyên bố* và *những sở thích được phơi bày*). Hơn nữa, nếu là một khảo sát vô thưởng vô phạt – khảo sát của chính phủ ở đây là một trường hợp như thế – rất có thể số lượng câu trả lời không trung thực sẽ rất lớn. Thậm chí những câu trả lời ấy diễn ra một cách vô thức, bởi các đối tượng được hỏi đơn giản chỉ đánh dấu vào các câu trả lời mà họ nghĩ rằng người khảo sát muốn nghe.

Nhưng khi bạn có thể kiểm chứng những sở thích được phơi bày, hay những hành vi trên thực tế, thì bạn sẽ thấy mọi việc rất khác. Đó chính là điểm mà Oster và Jensen phát hiện ra bằng chứng thuyết phục của sự thay đổi thực sự. Tỷ lệ sinh của những gia đình Ấn Độ có truyền hình cáp thấp hơn so với những gia đình không có phương tiện truyền thông này. (Ở một đất nước như Ấn Độ, tỷ lệ sinh nở thấp hơn thường đồng nghĩa với sự tự chủ hơn cho phụ nữ và hạn chế những nguy cơ về sức khỏe.) Các gia đình có ti-vi có xu hướng cho con đi

học lâu hơn, tương ứng với việc các cô bé được coi trọng hơn, hoặc ít nhất là được đối xử bình đẳng hơn. (Điều đặc biệt là tỷ lệ này đối với các cậu bé lại không hề thay đổi). Những con số hiếm hoi này khiến bộ dữ liệu cuộc khảo sát cá nhân trở nên đáng tin hơn. Rõ ràng là truyền hình cáp đã thực sự truyền thêm sức mạnh cho phụ nữ nông thôn của Ấn Độ, ngay cả ở những nơi mà sự khoan dung đối với nạn bạo hành gia đình vẫn chưa kịp vươn tới.

Hoặc có thể đơn giản là vì các ông chồng quá mãi mê xem bóng chày.

Khi thế giới khật khừ tiến tới kỷ nguyên hiện đại, nó phát triển ngay một đồng đúc và vội vã. Hầu hết các cuộc mở rộng đều diễn ra ở các thành phố như London, Paris, New York và Chicago. Chỉ tính riêng ở nước Mỹ, các thành phố đã tăng lên 30 triệu dân trong thế kỷ XIX, một nửa trong số đó xuất hiện chỉ vồn vện trong 20 năm cuối thế kỷ.

Bản thân sự gia tăng dân số và sự dịch chuyển của cải vật chất đi kèm với nó, từ nơi này sang nơi khác, làm nảy sinh một vấn đề phức tạp. Phương thức vận chuyển chính sản sinh ra một loạt các sản phẩm phụ mà các nhà kinh tế học gọi là những ảnh hưởng ngoại biên tiêu cực, bao gồm sự tắc nghẽn giao thông, chi phí bảo hiểm tăng cao, và quá nhiều tai nạn giao thông chết người. Mùa màng thể hiện rõ nét trong bữa cơm gia đình, đôi khi được thể hiện bằng việc giá xăng dầu và lương thực tăng, kéo theo tình trạng khan hiếm. Tiếp đến là vấn đề về ô nhiễm không khí và nhiễm độc chất thải,

hiểm họa đối với môi trường cũng như các nguy cơ về sức khỏe con người.

Chúng ta đang bàn về vấn đề xe cộ phải không?

Không, không phải. Chúng ta đang nói về ngựa.

Ngựa, người bạn linh hoạt và khỏe khoắn của con người từ xa xưa, trở thành con vật hữu ích theo rất nhiều cách khác

nhau khi các thành phố hiện đại đua nhau mọc lên như nấm: kéo xe hàng và xe chở khách, vận chuyển vật liệu xây dựng, bốc dỡ hàng hóa từ tàu và thuyền, thậm chí hỗ trợ quá trình sản xuất đồ gia dụng, kéo dây cáp, sản xuất bia và quần áo. Nếu cô con gái yêu dấu của bạn bị bệnh nguy cấp, bác sĩ sẽ lao đến nhà bạn trên lưng ngựa. Nếu một đám cháy bùng phát, nhân viên cứu hỏa cưỡi ngựa phi trên phố mang theo bình xịt cứu hỏa. Tính đến thế kỷ XX, thành phố New York có khoảng 200.000 con ngựa, tức là cứ 17 người thì có một con ngựa.

Nhưng, hãy xem những rắc rối mà lũ ngựa gây ra!

Những toa xe hàng ngựa kéo gây tắc đường kinh khủng, và khi một con ngựa bị gãy chân, thường thì người ta phải bắn chết nó ngay tại chỗ. Điều này còn gây ra sự ùn tắc tồi tệ hơn. Rất nhiều chủ ngựa mua bảo hiểm cho ngựa, chính vì vậy, để đảm bảo không có gian lận, quy định đặt ra là phải có bên thứ ba xác nhận cái chết hợp lệ. Nghĩa là phải chờ cho đến khi cảnh sát, bác sĩ thú y hoặc Hiệp hội Bảo vệ Động vật Hoa Kỳ (ASPCA) đến chứng nhận. Ngay cả khi ngựa đã chết cũng không giải tỏa được ùn tắc. “Cực kỳ khó xử lý những con ngựa chết,” giáo sư về các phương tiện giao thông Eric Morris viết. “Kết quả là, nhân viên môi trường đô thị thường phải chờ cho đến khi xác ngựa thối rữa mới có thể dễ dàng xé nhỏ con ngựa ra nhiều phần và dọn đi.”

Tiếng ồn do bánh xe bằng sắt nghiền đường và tiếng ngựa hí cũng gây rất nhiều phiền toái – nó là nguyên nhân phổ biến của tình trạng căng thẳng thần kinh – điều này khiến một vài thành phố quyết định cấm ngựa lưu thông xung quanh bệnh viện và một vài khu vực nhạy cảm khác.

Còn nữa, việc tháo toa xe hàng ra khỏi ngựa cũng rất dễ gây khiếp đảm, nó không hề đơn giản như khi bạn nhìn thấy trên phim ảnh, đặc biệt khi đường trơn và đông người. Năm 1900, tai nạn do ngựa gây ra đã cướp đi sinh mạng của 200

người New York, cứ 17.000 dân lại có một người thiệt mạng trong tai nạn do ngựa gây ra. Năm 2007, tỷ lệ tai nạn giao thông là 1/30.000 (274 người thiệt mạng trong các tai nạn giao thông do xe cộ gây ra). Như vậy, tỷ lệ người New York bị thiệt mạng trong tai nạn do ngựa gây ra vào năm 1900 gấp gần hai lần so với tỷ lệ người thiệt mạng do xe cộ gây ra ngày nay. (Tiếc là không có thống kê nào về tỷ lệ người chết do cưỡi ngựa khi say rượu, nhưng chúng ta cũng có thể ước chừng con số đó không hề nhỏ.)

Điều tệ hại hơn tất cả chính là phân ngựa. Trung bình một con ngựa thải ra gần 11 kg chất thải mỗi ngày. Khoảng 200.000 con ngựa sẽ thải ra 2,1 triệu tấn phân. Mỗi ngày! Lấy đâu ra chỗ chứa phân ngựa?

Nhiều thập kỷ trước đây, khi các thành phố chưa có quá nhiều ngựa như lúc này, đã xuất hiện khu “chợ làm chức năng mua phân ngựa”, ở đó nông dân đến chở phân ngựa (bằng ngựa, tất nhiên) về bón cho ruộng của mình. Nhưng khi số lượng ngựa ở các thành phố bùng phát, thì phân ngựa trở nên thừa mứa. Ở các bãi đất trống, phân ngựa chất thành từng cột cao hàng 18 mét. Phân ngựa dày trên đường hẳn thành rãnh dài như khi trời có tuyết. Vào mùa hè, mùi hôi thối bốc lên tận thiên đàng; khi trời mưa, những vũng lầy phân ngựa ngập ngựa lên cả vỉa hè và ngấm vào tận các tầng hầm nhà dân. Ngày nay, khi bạn chiêm ngưỡng những ngôi nhà quý tộc xưa với hiên nhà trang nhã, phòng khách kiêu hãnh, cao hơn hẳn so với mặt đường thì hãy nhớ rằng chúng được thiết kế như vậy là để chủ nhân của các ngôi nhà có thể đứng cao hơn so với “bãi biển phân ngựa” dưới chân.

Phân ngựa còn ảnh hưởng nghiêm trọng đến sức khỏe con người. Chúng là nguồn thức ăn dồi dào cho hàng tỷ loại ruồi nhặng mang trong mình những mầm dịch bệnh chết người. Chuột và những loài sâu bọ khác đào bới trong đồng phân ngựa để tìm kiếm những hạt ngũ cốc chưa tiêu hóa hết, và những loại thức ăn cho ngựa – lúa mạch – trở nên đắt đỏ hơn

vì nhu cầu thức ăn cho ngựa tăng cao. Vào thời ấy, chẳng có ai lo lắng việc trái đất nóng lên nhưng nếu có, thì rất có thể ngựa sẽ trở thành *Kẻ thù số một* của loài người do phân ngựa sinh ra khí methane, một khí gây hiệu ứng nhà kính khủng khiếp.

Năm 1898, thành phố New York đứng ra tổ chức hội nghị quốc tế về quy hoạch đô thị đầu tiên. Nội dung chủ yếu là giải quyết vấn đề liên quan đến phân ngựa, vì tất cả các thành phố lớn khác trên thế giới đều đứng trước cuộc khủng hoảng tương tự. Nhưng không tìm được giải pháp nào khả dĩ. “Vấp phải cuộc khủng hoảng này,” Eric Morris viết, “hội nghị quy hoạch đô thị tuyên bố thất bại và giải tán sau 3 ngày làm việc thay vì 10 ngày như dự kiến.”

Tất cả các thành phố lớn trên thế giới đều lâm vào một tình cảnh tiến thoái lưỡng nan, họ không thể thiếu ngựa đồng thời cũng không thể chung sống với ngựa.

Và rồi vấn đề nan giải bỗng biến mất. Không phải do các chính phủ đưa ra được giải pháp, cũng chẳng phải có phép lạ nào can thiệp. Số lượng ngựa ở các thành phố không tăng lên không phải nhờ những cuộc biểu tình của đám đông nhằm thể hiện lòng vị tha hay sự tự kiểm chế, bất chấp những lợi ích do ngựa mang lại. Vấn đề được giải quyết nhờ vào sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật. Không, cũng không phải là phát minh xử lý chất thải của ngựa. Ngựa bị đẩy lui ra các vùng ngoại ô vì sự xuất hiện của xe điện và xe hơi, cả hai loại phương tiện này đều cực kỳ sạch sẽ và rõ ràng là tiện ích hơn. Xe hơi, với giá thành rẻ hơn và tiện dụng hơn xe ngựa được tuyên bố là “vị cứu tinh của môi trường”. Các thành phố trên thế giới có thể thở phào nhẹ nhõm – cuối cùng họ không còn phải bịt mũi nữa – và lại tiếp tục tiến bước phát triển.

Câu chuyện, tiếc thay, lại chưa dừng ở đó. Những giải pháp đã cứu thế kỷ XX dường như lại lâm vào tình thế hiểm nghèo ở thế kỷ XXI bởi vì xe hơi và xe điện bản thân chúng lại mang

trong mình những tác động ngoại biên tiêu cực. Lượng khí carbon từ hơn 1 tỷ chiếc xe hơi và hàng nghìn lò đốt than đá thải ra trong một thế kỷ qua dường như đã làm trái đất nóng lên. Cũng giống như hoạt động của ngựa trước đây đã từng đe dọa bước tiến của nhân loại, thì nay, xuất hiện một nỗi lo ngại, rằng hoạt động của con người cũng tạo ra nguy cơ tương tự. Martin Weitzman, một nhà kinh tế môi trường của Đại học Harvard đã chứng minh rằng, có khoảng 5% nguy cơ nhiệt độ trái đất sẽ tăng đến độ “đủ để phá hủy hành tinh Trái đất mà chúng ta đang sống.” Ở một vài lĩnh vực – như truyền thông chẳng hạn, không bao giờ gặp phải tình thế mà nó không tiên lượng trước – thì thuyết định mệnh thậm chí còn có đất phát triển mạnh mẽ hơn nữa.

Có lẽ điều này cũng không quá ngạc nhiên. Khi giải pháp cho một vấn đề không xuất hiện ngay trước mắt chúng ta, thì rất dễ kết luận rằng không có giải pháp nào xuất hiện hết. Nhưng lịch sử đã chứng minh hết lần này đến lần khác rằng những giả thuyết như vậy là hoàn toàn sai lầm.

Không thể nói rằng thế giới hoàn hảo. Cũng không thể nói rằng tất cả mọi sự phát triển đều tốt đẹp, ngay cả khi sự phát triển của xã hội sản sinh ra những sản phẩm không thể thiếu được đối với một số người. Đó là lý do tại sao nhà kinh tế học Joseph Schumpeter đã gọi chủ nghĩa tư bản là “một sự phá hoại sáng tạo”.

Nhưng loài người có khả năng kỳ diệu là luôn tìm ra những giải pháp công nghệ có khả năng hóa giải các vấn đề, và điều này có vẻ đúng với trường hợp trái đất nóng lên. Chẳng phải vì vấn đề này ít nghiêm trọng. Chẳng qua chỉ là sự khéo léo của con người – khi gán cho vấn đề này một động cơ thích đáng – nhất định sẽ khiến nó trở thành một vấn đề hệ trọng hơn. Thậm chí đáng khích lệ hơn, thay đổi công nghệ ngày càng đơn giản hơn, và vì vậy, có giá thành thấp, hơn cả những tiên đoán điên rồ nhất của các nhà tiên tri. Thực vậy, trong chương cuối cùng của cuốn sách, chúng ta sẽ gặp một nhóm

những nhà phản kỹ sư, những người đã phát triển không chỉ một mà là hai giải pháp cho vấn đề trái đất nóng lên, cả hai đều có giá rẻ hơn doanh thu bán hàng của hàng trăm con ngựa thuần chủng Keeneland trong nhà bán đấu giá ở Kentucky.

Phân ngựa, bỗng nhiên trở nên có giá, đến mức nhiều ông chủ nông trại ở Massachusetts phải gọi cảnh sát để ngăn người hàng xóm chở phân ngựa đi. Người hàng xóm thì cho là có sự hiểu lầm ở đây, rằng ông ta đã được người chủ cũ cho phép. Nhưng người chủ hiện tại cũng không chịu lùi bước, mà ngược lại, đòi ông hàng xóm phải trả 600 đô-la mới được mang phân ngựa đi.

Người hàng xóm mê phân ngựa này là ai vậy? Không ai khác chính là Martin Weitzman, một nhà kinh tế học với những dự báo nghiêm trọng về tình trạng trái đất nóng lên.

“Xin chúc mừng,” một đồng nghiệp viết cho Weitzman khi câu chuyện này được đăng tải trên báo chí. “Hầu hết các nhà kinh tế học mà tôi biết đều là những nhà xuất khẩu ròng phân ngựa. Và bạn, có vẻ như là một nhà nhập khẩu ròng.”

Chế ngự được vấn đề phân ngựa... những hiệu quả không lường của truyền hình cáp... những hiểm nguy khi đi bộ trong tình trạng say rượu: có gì trong số đó liên quan đến kinh tế học?

Thay vì tư duy theo kiểu một vấn đề “kinh tế”, tốt hơn hãy coi chúng là những câu chuyện minh họa cho “phương pháp tiếp cận kinh tế.” Đó là khái niệm do Gary Becker – nhà kinh tế học lâu năm thuộc trường Đại học Chicago, người được trao giải Nobel năm 1992 – đưa ra, giờ đã trở nên thông dụng. Trong bài diễn văn nhận giải, ông giải thích rằng phương pháp tiếp cận kinh tế này “không thừa nhận việc con người bị thúc đẩy chỉ bởi tính ích kỷ hay hiếu thắng. Đó là một phương pháp phân tích, không phải là sự thừa nhận về những động cơ

cụ thể nào... Hành vi của con người được thực hiện bởi một loạt các giá trị và sở thích phong phú hơn nhiều.”

Becker bắt đầu sự nghiệp của mình bằng nghiên cứu về những đề tài không phải là đặc trưng của ngành kinh tế học như: tội ác và sự trừng phạt, nghiện ma túy, sự phân chia thời gian, chi phí và lợi nhuận của các đám cưới, sự nuôi dạy con cái, vấn đề ly hôn. Hầu hết các đồng nghiệp của ông đều không để mắt tới những vấn đề này. “Trong thời gian dài, những việc làm của tôi bị hầu hết các nhà kinh tế học hàng đầu tẩy chay hoặc kịch liệt phản đối. Tôi bị coi là kẻ ‘lạc loài’ và có lẽ không phải là một nhà kinh tế học chân chính.” Ông nhớ lại.

Ừm, nếu những gì Gary Becker làm “không phải là đặc trưng của ngành kinh tế học”, thì chúng tôi lại càng muốn thực hiện chúng. Nói cho đúng, những gì Becker đã làm trước đây thì ngày nay được biết tới với tên gọi *kinh tế học hài hước* – sự kết hợp giữa phương pháp tiếp cận kinh tế với một “góc nhìn lém lỉnh”, sự hài hước – nhưng ở thời điểm đó, người ta còn chưa kịp phát minh ra từ này.

Phát biểu trong lễ trao giải Nobel, Becker cho rằng phương pháp tiếp cận kinh tế không phải là vấn đề chính, cũng không phải là một thuật toán lý giải “nền kinh tế”. Hơn thế, đó là một quyết định khám phá thế giới với một góc nhìn hơi khác biệt một chút. Đó là một hệ thống mô tả cách thức con người đưa ra những quyết định và cách thức mà họ thay đổi suy nghĩ; tại sao họ lại yêu và cưới một người nào đó; tại sao họ lại hận và thậm chí giết chết một ai đó; hay như khi đứng trước một cọc tiền, người ta sẽ ăn trộm nó, để mặc đấy, thậm chí còn cho thêm tiền của mình vào; tại sao người ta sợ hãi một điều và khát khao một điều gì khác dù chỉ sai khác so với cái đầu tiên một khoảng cách mỏng manh bằng sợi tóc; tại sao họ trừng phạt một người vì hành vi nào đó, trong khi lại tưởng thưởng cho người khác có cùng hành vi tương tự.

Làm sao nhà kinh tế học có thể lý giải tất cả những quyết định như thế? Tất cả thường đều bắt đầu bằng việc tích lũy thông tin, nhập tâm những thông tin ấy, sắp xếp chúng một cách không chủ đích hoặc cũng có thể bỏ quên những thông tin ấy ở đâu đó trong bộ nhớ. Một bộ dữ liệu tốt có thể phải được tích lũy rất lâu trước khi có thể phân tích được hành vi của con người cũng như lý giải được mọi câu hỏi xung quanh vấn đề đó. Công việc của chúng tôi trong cuốn sách này là đi trả lời những câu hỏi như thế. Nó cho phép chúng tôi mô tả, ví dụ như, cách phản ứng của một bác sĩ chuyên khoa ung thư điển hình hay một tên khủng bố hay một sinh viên đại học trong những hoàn cảnh cụ thể và tại sao lại như vậy.

Một vài người có thể cảm thấy không dễ dàng khi lý giải các hành vi thất thường của con người bằng các con số xác suất thống kê lạnh lùng. Ai trong số chúng ta lại muốn mô tả bản thân bằng từ “điển hình”? Ví dụ như nếu bạn cộng tất cả đàn ông và đàn bà trên trái đất này vào với nhau, thì bạn sẽ phát hiện ra trung bình một người trưởng thành “điển hình” sẽ có một nửa bầu ngực và một nửa dương vật – Vậy liệu có bao nhiêu người trên trái đất này phù hợp với sự miêu tả ấy? Nếu *người yêu* của *bạn* bị chết trong một tai nạn giao thông do lái xe say rượu, thì cảm xúc của bạn sẽ thế nào khi biết rằng đi bộ khi uống say còn nguy hiểm hơn nhiều? Nếu bạn là một cô dâu trẻ người Ấn Độ, người sau này sẽ bị chính chồng mình thiêu sống, thì bạn sẽ vui ra sao khi biết truyền hình cáp đã truyền thêm sức mạnh cho các cô dâu Ấn Độ *điển hình*?

Những sự đối lập này đúng và có thật. Nhưng luôn luôn có những ngoại lệ trong bất cứ quy tắc nào, và biết được quy tắc cũng là một điều tốt. Trong thế giới phức tạp này, khi bất cứ ai cũng có thể có những hành vi bất quy tắc trong rất nhiều trường hợp cụ thể, sẽ rất tuyệt nếu khám phá được điều ẩn sâu bên dưới những hành động ấy. Điểm xuất phát của hành trình tìm kiếm này tốt nhất là nắm bắt được những gì đang diễn ra tính theo trung bình? Để làm được điều này, chúng ta

phải tách biệt bản thân khỏi những cách tư duy thông thường của mình – những quyết định hàng ngày, những luật lệ, những tiết chế của bản thân – dựa trên những ngoại lệ và những hoàn cảnh bất thường hơn so với hiện thực.

Hãy trở lại năm 2001, mùa hè năm ấy ở nước Mỹ được mô tả là Mùa hè Cá Mập. Giới truyền thông kể những câu chuyện rùng rợn về những vụ tấn công đẫm máu mà cá mập là thủ phạm. Đỉnh cao là câu chuyện về Jesssie Arbogast, một cậu bé 8 tuổi trong khi đang thả mình tận hưởng làn nước ấm áp của vịnh nước cạn Pensacola bang Florida, thì bị một con cá mập ngoạm mất cánh tay phải và một bắp đùi. Tạp chí Time chạy một bài trên trang nhất về những vụ cá mập tấn công. Đây là phần mở đầu dẫn dắt vào bài báo:

Những con cá mập lừ lừ tiến đến mà không hề báo trước. Có ba cách tấn công: cắn-và-bỏ chạy, sáp lại-ngoạm và lén lút tấn công. Chiêu cắn-và-bỏ chạy được sử dụng nhiều nhất. Cá mập nhìn thấy bàn chân của con người, nhầm tưởng là cá nên chạy lại cắn một nhát trước khi kịp nhận ra đó không phải là con mồi thường ngày của mình.

Thấy sợ không?

Những người hay hoảng hốt có thể sẽ không bao giờ lại gần biển nữa. Nhưng bạn đoán xem có bao nhiêu vụ cá mập tấn công thực sự diễn ra trong năm đó?

Hãy đoán một con số – sau đó chỉ lấy một nửa con số mà bạn vừa đoán, và rồi lại chia hai thêm vài lần nữa. Tính trong cả năm 2001, trên toàn thế giới chỉ có 68 vụ cá mập tấn công, trong đó có 4 trường hợp tử vong.

Những số liệu thực về các vụ cá mập tấn công không chỉ thấp hơn nhiều so với ấn tượng mà giới truyền thông kích động tạo ra; mà nó thậm chí còn không cao hơn so với những năm trước đó và vài năm tiếp theo. Từ năm 1995 đến năm 2005, trung bình mỗi năm có 60,3 vụ cá mập tấn công người

trên toàn thế giới, năm nhiều nhất là 79 vụ và năm ít nhất là 46. Trung bình có 5,9 người chết mỗi năm, năm nhiều nhất là 11, thấp nhất là 3. Nói cách khác, những dòng tin trên trang nhất về các vụ cá mập tấn công người trong suốt mùa hè năm 2001 có thể viết lại đơn giản như sau: “Cá mập Tấn công Trung bình trong Năm nay.” Nhưng nếu viết như vậy thì làm sao các báo có thể không bán được ấn phẩm của mình.

Vậy là vào lúc này đây, thay vì nghĩ đến cậu bé đáng thương Jesssie Arbogast và thảm kịch mà cậu và gia đình đã phải đối mặt, bạn hãy nghĩ đến điều này: vào năm 2001, thế giới có hơn 6 tỷ người, chỉ 4 người trong số đó chết do bị cá mập tấn công. Có lẽ số người bị chết do xe ô-tô truyền hình thời sự gây tai nạn còn nhiều hơn thế.

Trong khi đó, voi làm thiệt mạng hơn 200 người mỗi năm. Vậy tại sao chúng ta lại không “chết đuối người” khi đứng trước lũ voi? Rất có thể vì hầu hết nạn nhân của voi thường sống ở những nơi cách xa trung tâm truyền thông thế giới. Có lẽ cũng còn vài việc phải làm để thay đổi cả nhận thức mà chúng ta tiếp thu, lượm lặt được qua các bộ phim. Rất thân thiện, các chú voi đáng yêu chính là cảm hứng và nhân vật chính cho các bộ phim dành cho thiếu nhi (hãy nhớ đến bộ phim *Babar* và *Dumbo*); các bạn cá mập, trong khi ấy, không nghi ngờ gì nữa, lại là những con vật hung dữ, những sát thủ khát máu. Nếu cá mập có bất cứ mối liên hệ luật pháp nào, chắc chắn chúng sẽ yêu cầu một phiên tòa chống lại bộ phim *Hàm Cá Mập*.

Nỗi sợ hãi do cá mập gây ra vào mùa hè năm 2001, cùng những nỗi khiếp đảm khiến người ta cứng họng ấy chỉ lắng xuống xảy ra vụ việc những tên khủng bố tấn công vào Trung tâm Thương mại Thế giới và Lầu Năm Góc vào ngày 11 tháng Chín. Gần 3.000 người bị chết vào ngày hôm ấy – tức là gấp khoảng 2.500 lần so với tổng số người chết do bị cá mập tấn công kể từ vụ tấn công đầu tiên được ghi nhận, trong vòng 16 thế kỷ.

Bất chấp những thiếu sót, tư duy trên khái niệm tiêu chuẩn có những lợi thế riêng của nó. Trong cuốn sách này chúng tôi đã cố gắng hết sức để truyền tải những câu chuyện thông qua những dữ liệu được tích lũy hơn là giai thoại cá nhân, những chuyện kể bất thường một cách khác thường, sự bùng nổ xúc cảm dựa trên những thuộc tính đạo đức. Một vài người có thể lập luận rằng mọi con số thống kê đều có thể được dựng lên nhằm một mục đích nào đó, để bảo vệ những lý lẽ không thể bảo vệ được hay đơn giản là nói dối. Nhưng tiếp cận kinh tế hướng tới điều ngược lại: đề cập đến một chủ đề nào đó mà không khiến người nghe sợ hãi hay yêu thích, chỉ là để các con số tự thân nói lên sự thật. Chúng tôi không đứng về phía nào hết. Ví dụ như khi truyền hình xâm nhập vào một xã hội, chúng tôi đã chứng minh rằng về căn bản, nó có ích đối với những người phụ nữ nông thôn Ấn Độ. Nhưng điều đó không có nghĩa là chúng tôi thừa nhận truyền hình có quyền năng hoàn toàn tích cực. Như các bạn sẽ được đọc trong Chương 3, sự xuất hiện của truyền hình ở Hoa Kỳ lại làm nảy sinh một sự thay đổi tàn phá xã hội.

Tiếp cận kinh tế không có nghĩa là miêu tả thế giới theo cách mà bất cứ ai trong số chúng ta muốn nó là, như chúng ta sợ nó lẽ là, hay như chúng ta nguyện cầu cho nó trở thành – mà là giải thích thế giới đúng như hiện thực của nó. Hầu hết tất cả chúng ta đều muốn định dạng hoặc thay đổi thế giới theo một cách nào đó. Nhưng để thay đổi được thế giới, trước tiên bạn phải hiểu nó đã.

Khi viết cuốn sách này, chúng tôi đã trải qua một năm khủng hoảng tài chính khó khăn, bắt đầu bằng cuộc khủng hoảng cho vay nợ mua nhà dưới chuẩn ở Hoa Kỳ và lan rộng ra, như bệnh dịch hạch kinh tế lây nhiễm ra toàn thế giới. Phải có đến hàng trăm, nếu không muốn nói là hàng nghìn cuốn sách được xuất bản về đề tài ấy.

Nhưng đây không phải là một trong số những cuốn sách như vậy.

Tại sao? Chủ yếu bởi vì kinh tế học vĩ mô và các khía cạnh phức tạp của nó cũng như các phần chuyển động đơn giản không phải là lĩnh vực của chúng tôi. Sau những sự kiện diễn ra gần đây, người ta có thể băn khoăn liệu kinh tế vĩ mô có phải là phần sên mà bất cứ nhà kinh tế học nào cũng quan tâm hay không. Hầu hết các nhà kinh tế mà công chúng biết đến đều được giới thiệu như những vị thánh có thể cho bạn biết một cách chắc chắn thị trường chứng khoán, lạm phát hay lãi suất sẽ chuyển theo hướng nào.

Các nhà kinh tế học có đủ trải nghiệm để lý giải quá khứ, nhưng có rất ít tiền đề để dự đoán tương lai. (Họ vẫn đang tiếp tục tranh luận xem liệu chính sách của Franklin Delano Roosevelt nhằm chế ngự cuộc Đại khủng hoảng có thực sự hiệu quả hay làm cho nó càng trở nên trầm trọng hơn!) Tất nhiên là họ không đơn độc. Dường như việc tin tưởng vào những dự đoán tương lai đã trở thành một phần trong tính cách của loài người – và một tính cách khác, tương tự như vậy, là nhanh chóng quên đi hậu quả của những dự đoán ấy.

Vì vậy thực tế là chúng tôi không có gì để nói trong cuốn sách này về cái mà mọi người vẫn gọi là “kinh tế.” Nỗ lực lớn nhất của chúng tôi (dù ít ỏi như bản thân nó) chính là những chủ đề mà chúng tôi đề cập đến, dường như chúng không liên quan trực tiếp đến “kinh tế”, nhưng có thể đưa ra một vài góc nhìn về hành vi của con người trong cuộc sống thực. Tin hay không là tùy bạn, nếu bạn có thể hiểu được động cơ khiến một giáo viên hay một vận động viên sumo gian lận, bạn có thể hiểu vì sao bong bóng kinh tế nợ dưới chuẩn từng xuất hiện trong quá khứ.

Những câu chuyện mà bạn sẽ đọc tới đây thuộc về rất nhiều lĩnh vực, từ hành lang những học viện uy nghiêm nhất cho đến những góc phố cáu bẩn nhất. Rất nhiều trong số đó dựa trên nghiên cứu khoa học gần đây của Levitt; một số khác lấy cảm hứng từ một vài nghiên cứu sinh chuyên ngành kinh tế cũng như những kỹ sư, những nhà vật lý học thiên thể,

những tên giết người loạn thần cấp hay những bác sĩ cấp cứu, những nhà sử học không chuyên và những nhà thần kinh học nghiên cứu về gen... Gần như tất cả các câu chuyện đều có thể xếp vào một trong hai loại: những chuyện mà bạn luôn nghĩ rằng mình đã biết, nhưng thực ra thì không; và những chuyện bạn không bao giờ biết mình muốn biết về chúng, nhưng sự thực là có.

Rất nhiều phát hiện của chúng tôi có thể chưa thực sự hữu ích, hoặc chưa thực thuyết phục lắm. Nhưng không sao hết. Chúng tôi mới chỉ đang nói những lời dạo đầu câu chuyện, đâu đã đến lúc phải nói lời cuối cùng. Điều đó có nghĩa hẳn là bạn sẽ tìm thấy một vài điều để tranh luận trong những trang tiếp theo của cuốn sách này.

Nếu các bạn không tranh luận, chúng tôi sẽ rất thất vọng.

## CHƯƠNG I. TẠI SAO MỘT CÔ GÁI ĐỨNG ĐƯỜNG LẠI GIỐNG ÔNG GIÀ NOEL TRONG CỬA HÀNG BÁCH HÓA?

**M**ột chiều cách đây không lâu, một chiều mát lạnh báo hiệu mùa hè sắp tàn, bên ngoài khu Dearborn Homes, dự án chung cư Bờ Nam Chicago, LaSheena – một cô gái chừng hai mươi chín tuổi – ngồi trên nắp ca-pô của chiếc SUV. Đôi mắt thâm quầng, nhưng bù lại, trông cô có vẻ trẻ trung, mái tóc thẳng viền quanh khuôn mặt xinh xắn. Cô mặc một bộ đồ màu đỏ-đen nhẵn nhúm xấu xí, kiểu quần áo mà cô vẫn mặc từ khi còn là một đứa trẻ. Cha mẹ rất hiếm khi cho tiền mua quần áo mới, vì vậy cô thường phải mặc lại đồ của các anh họ, và thói quen đó gắn chặt với cô đến giờ.

LaSheena kể về những cách kiếm sống của mình. Như cô mô tả thì có bốn việc chính tạo ra thu nhập: “nghề hai ngón”, “giám sát”, cắt tóc và “bán hoa”.

“Nghề hai ngón”, cô giải thích, là trộm vặt đồ đạc bán lấy tiền. “Giám sát” nghĩa là lảng vảng canh chừng xung quanh khu vực buôn bán ma túy để các tay anh chị làm ăn. Cắt tóc, cô nhận được 8 đô-la nếu cắt tóc cho các cậu bé và nhận được 12 đô-la khi cắt tóc cho đàn ông.

Trong bốn nghề thì nghề nào là tệ nhất?

“Bán hoa”, cô trả lời không chút do dự.

Tại sao?

“Vì tôi không thích đàn ông. Nó khiến tôi thấy mệt óc”.

Thế nếu nghề bán dâm kiếm được nhiều tiền gấp đôi thì sao?

“Ý là tôi có làm nghề đó nhiều hơn không chứ gì?” cô hỏi.  
“Vâng, có”.

Từ xưa đến nay, sinh ra là đấng nam nhi luôn dễ dàng hơn thân phận một người phụ nữ. Đây là chuyện hiển nhiên từ đời này sang đời khác, dĩ nhiên, luôn có những ngoại lệ, nhưng dù tính toán thế nào đi chăng nữa, thì đàn bà cũng khổ sở hơn đàn ông. Ngay cả khi đàn ông phải tham gia vào hầu hết mọi cuộc chiến tranh, phải đi săn bắn và làm những công việc nặng nhọc, thì đàn bà vẫn có tuổi thọ trung bình thấp hơn đàn ông. Ở đời có những cái chết vô nghĩa lý hơn những cái chết khác. Ví như từ thế kỷ XVI đến thế kỷ XIX, có khoảng 1 triệu phụ nữ châu Âu chết để hiến tế cho thần linh, phần lớn nghèo khổ và rất nhiều người trong số đó góa bụa, họ bị coi là nguyên nhân khiến thời tiết khí hậu không thuận lợi làm mùa màng thất bát.

Giờ đây tuổi thọ của phụ nữ đã vượt qua tuổi thọ của đàn ông, chủ yếu là nhờ vào sự phát triển của y học. Tuy vậy, đến thế kỷ XX, ở rất nhiều quốc gia, sinh ra là phụ nữ vẫn bị coi là một khiếm khuyết nghiêm trọng. Các cô gái trẻ người Cameroon vẫn bị “là phẳng” ngực – bị đánh đập hoặc “vuốt ve” bằng những chiếc chày gỗ hoặc đổ dầu dừa nóng vào người – để các cô trở nên kém hấp dẫn giới tính hơn. Ở Trung Quốc, tục bó chân cuối cùng cũng chấm dứt (dù đã trải qua cả nghìn năm đau khổ), nhưng ngày nay tỷ lệ phụ nữ bị bỏ rơi, bị mù chữ bẩm sinh vẫn nhiều hơn đàn ông, và họ còn bị ép tự tử. Phụ nữ ở các vùng nông thôn Ấn Độ, như chúng tôi đã nhắc đến ở phần đầu, vẫn tiếp tục đối diện với sự phân biệt đối xử trên tất cả các mặt trong cuộc sống.

Nhưng ở những quốc gia phát triển trên thế giới, cuộc sống của phụ nữ lại có bước phát triển thần kỳ. Đến thế kỷ XXI, ở các nước như Mỹ, Anh hay Nhật Bản, không có phân biệt trong triển vọng phát triển của phụ nữ so với đàn ông như một hoặc hai thế kỷ trước đó. Nhìn vào bất cứ đấu trường nào – giáo dục, luật pháp, bầu cử, các cơ hội thăng tiến và nhiều lĩnh vực khác – thì ngày nay, phụ nữ hạnh phúc hơn nhiều so với bất cứ

thời điểm nào khác trong quá khứ. Năm 1872, những năm cuối cùng trước khi thống kê này ra đời, 21% sinh viên đại học ở Mỹ là phụ nữ. Ngày nay, con số ấy là 58% và vẫn còn tiếp tục tăng lên. Đó quả thực là một sự áp đảo ấn tượng.

Và đến nay vẫn chưa có mức giá nào là hợp lý để trả cho việc sinh ra là một phụ nữ. Một phụ nữ Mỹ từ 25 tuổi trở lên, sở hữu tấm bằng đại học và làm việc toàn thời gian có thu nhập trung bình là 47.000 đô-la. Đàn ông ở điều kiện tương tự thường có thu nhập ít nhất là 66.000 đô-la, cao hơn khoảng 40%. Điều tương tự cũng đúng với những phụ nữ làm việc tại các trường đại học đỉnh cao của nước Mỹ. Hai nhà kinh tế Claudia Goldin và Lawrence Katz đã phát hiện ra rằng những người phụ nữ tốt nghiệp trường Harvard có thu nhập ít hơn một nửa so với con số trung bình mà một người đàn ông tốt nghiệp trường Harvard được trả. Ngay cả khi các phân tích chỉ tính đối với những người làm việc toàn thời gian, làm đủ năm và là nhân vật chủ chốt trong các khoa, làm việc chuyên nghiệp và có các yếu tố thuận lợi khác, thì Goldin và Katz vẫn chứng minh được rằng phụ nữ tốt nghiệp Harvard kiếm tiền vẫn kém các đồng môn nam của mình khoảng 30%.

Điều gì có thể bù đắp được cho hố sâu ngăn cách ấy?

Có rất nhiều yếu tố. Phụ nữ có xu hướng bỏ việc và đặt sự nghiệp sang một bên để chăm lo gia đình hơn đàn ông. Ngay cả trong những nghề nghiệp có thu nhập cao như bác sĩ, luật sư, phụ nữ cũng có xu hướng chọn những chuyên ngành thấp hơn (ví dụ, chọn làm bác sĩ đa khoa hoặc luật sư gia đình). Và vẫn còn tồn tại không ít sự phân biệt giữa nam và nữ trong công việc. Điều này có thể được xếp từ mức độ công khai – từ chối thăng chức cho một phụ nữ vì lý do đơn giản: cô ta không phải là đàn ông – cho đến những lý do ngầm ẩn. Một phần đáng kể trong nghiên cứu đã chứng minh rằng phụ nữ mập phải chịu sự bất công trong tiền lương hơn đàn ông thừa cân. Điều tương tự cũng xảy ra với những phụ nữ có hàm răng xấu.

Những đặc điểm sinh học tự nhiên cũng là một yếu tố nữa. Nhà kinh tế học Andrea Ichino và Enrico Moretti tiến hành phân tích hệ thống dữ liệu cá nhân của một ngân hàng lớn ở Italy và nhận thấy những nhân viên nữ dưới 45 tuổi có xu hướng vắng mặt 1 ngày trong một chu kỳ 28 ngày. Xem xét năng suất lao động của những nhân viên này, các nhà kinh tế học xác định được sự vắng mặt có lý do thường kỳ này tương ứng với 14% tiền lương ít hơn mà họ nhận được so với đàn ông.

Hoặc hãy xem xét một đạo luật của Mỹ năm 1972 có tên gọi là Điều luật IX. Nói chung, điều luật này được ban bố với mục đích ngăn cản sự phân biệt giới tính trong hệ thống giáo dục. Điều luật IX cũng yêu cầu các trường trung học và đại học phải thêm vào chương trình học các môn thể thao dành cho phái nữ tương ứng với chương trình thể thao dành cho nam giới. Hàng triệu bạn nữ trẻ tuổi sau đó đã tham gia vào những chương trình mới này, và như nhà kinh tế học Betsey Stevenson đã phát hiện ra, các bạn nữ tham dự các khóa học thể thao ở trường trung học thì có nhiều khả năng sẽ tham dự các chương trình thể thao ở trường đại học, và có cơ hội nhận được những công việc tốt, đặc biệt là ở một số lĩnh vực đòi hỏi trình độ cao vốn dành cho đàn ông. Đó quả là một tin tốt lành.

Nhưng Điều luật IX cũng mang đến một vài tin không vui cho phụ nữ. Khi điều luật được thông qua, hơn 90% các đội tuyển thể thao nữ ở các trường đại học có huấn luyện viên trưởng là phụ nữ. Điều luật IX sinh ra một nghề: lương cao mà công việc lại hấp dẫn, thú vị. Giống như một loại thực phẩm quê mùa được một tay đầu bếp cao cấp “phát hiện” và lập tức mang nó ra khỏi căn lều tồi tàn bên đường, đặt lên bàn ăn của những nhà hàng sang trọng nhất, nghề này lập tức thiết lập cho mình những khách hàng mới: đàn ông. Ngày nay, chỉ còn gần 40% đội tuyển thể thao nữ của các trường đại học có huấn luyện viên trưởng là phụ nữ. Trong số các môn thể thao, nghề huấn luyện viên trưởng là nữ phát triển nở rộ nhất trong Hiệp hội Bóng chày Nữ Quốc gia (WNBA), được thành lập 13 năm trước đây, như là hệ luận của Hiệp hội Bóng chày Quốc gia.

Như đã nói, Hiệp hội bóng chày Nữ Quốc gia (WNBA) có 13 đội tuyển, thì chỉ có 6 trong số đó – lại nữa, ít hơn 50% – có huấn luyện viên đội tuyển là nữ. Điều này thực sự là một bước tiến lớn từ mùa giải thứ 10 của môn thể thao này, khi chỉ có 3 trên tổng số 14 đội tuyển có huấn luyện viên trưởng là phụ nữ.

Với tất cả những sự tiến bộ mà phụ nữ đã đạt được trong thế kỷ XXI trên thị trường lao động, thì mẫu phụ nữ điển hình không có lý gì không thể vươn lên dẫn đầu, nếu đơn giản là họ có tầm nhìn, sinh ra dưới vóc dáng đàn ông.

Chỉ có một thị trường lao động mà phụ nữ luôn luôn thống trị: mại dâm.

Hình thức kinh doanh mại dâm được xây dựng dựa trên một tiền đề đơn giản: Kể từ thời xa xưa, trên trái đất này, đàn ông đã luôn có ham muốn tình dục nhiều hơn những gì mà họ đường đường chính chính nhận được. Vì vậy đương nhiên xuất hiện một nguồn cung cấp những phụ nữ, với mức giá chấp nhận được, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu đó của đàn ông.

Ngày nay nghề mại dâm nhìn chung vẫn bị coi là bất hợp pháp ở nước Mỹ, tất nhiên trừ một vài trường hợp ngoại lệ và rất nhiều mâu thuẫn xung quanh vấn đề này. Trong những năm đầu lập quốc, mại dâm không được ủng hộ nhưng cũng không bị coi là tội lỗi. Trong Kỷ nguyên Tiến bộ (Progressive Era), tức là từ khoảng năm 1890 đến năm 1920, vấn đề này từ từ lắng xuống. Thời kỳ này đã từng xảy ra một cuộc phản đối công khai chống lại “chế độ nô lệ trắng”, trong đó hàng nghìn phụ nữ bị giam cầm đã vùng lên chống lại việc bị ép buộc hành nghề mại dâm.

Nhưng vấn đề “nô lệ trắng” hóa ra là một sự phóng đại quá mức. Thực tế trần trụi hơn thế: thay vì bị ép buộc làm gái mại dâm, nhiều người tự nguyện chọn nghề này. Đầu những năm 1910, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ đã tiến hành một cuộc điều tra dân số của 310 thành phố trong 26 bang để kiểm kê số lượng phụ nữ hành nghề mại dâm trên toàn nước Mỹ: “Chúng tôi phác

thảo được một bức tranh tổng thể, có khoảng 200.000 phụ nữ đang hành nghề mại dâm trên toàn nước Mỹ.”

Vào thời điểm đó, nước Mỹ có khoảng 22 triệu phụ nữ ở độ tuổi từ 15 đến 44. Nếu con số của Bộ Tư pháp Hoa Kỳ đưa ra là chính xác, thì cứ 110 người phụ nữ có 1 người ở độ tuổi nói trên là gái mại dâm. Nhưng, hầu hết những người làm nghề mại dâm, khoảng 85%, đều đang ở độ tuổi 20.

Nếu vậy thì ở độ tuổi ấy, cứ 50 người có 1 người hành nghề mại dâm.

Thị trường gái mại dâm phát triển đặc biệt mạnh mẽ ở Chicago, nơi đây có trên một nghìn nhà thổ. Thị trường thành phố đã thành lập Ủy ban các vấn đề liên quan đến Mại dâm (Vice Commission) trong đó tập hợp các lãnh đạo tôn giáo, cũng như các nhà chức trách phụ trách vấn đề dân sinh, giáo dục, pháp luật và y tế. Các thành viên của ủy ban này đã phát hiện ra rằng một khi các cô gái đã dẫn thân vào con đường này, thì có một kẻ thù hiểm ác hơn cả tình dục mà họ phải đối đầu, đó là: kinh tế.

“Một cô gái quyến rũ nếu làm công việc bình thường, nhận được 6 đô-la tiền công một tuần, vậy thì có gì hấp dẫn khi cô ta đồng ý bán thân để lấy 25 đô-la một tuần, bởi cô ta biết rằng tồn tại nhu cầu ấy ngoài xã hội và có những người đàn ông sẵn lòng trả giá?”, Ủy ban này tuyên bố.

Tính theo thời giá hiện tại, mức lương 6 đô-la mỗi tuần một cô gái nhận được vào thời điểm đó tương ứng với mức lương ngày nay là 6.500 đô-la/năm. Cũng cô gái đó, nếu bán dâm sẽ nhận được 25 đô-la mỗi tuần, theo thời giá hiện đại là hơn 25.000 đô-la/năm. Nhưng Ủy ban các vấn đề liên quan đến Mại dâm cũng biết rằng mức giá 25 đô-la/tuần thấp hơn rất nhiều so với số tiền thực tế mà gái bán dâm ở thành phố Chicago kiếm được. Một phụ nữ làm việc tại “những ngôi nhà đô-la” (một vài nhà thổ thu phí rất ít, 50 cent; một vài nhà

khác thu phí 5 hoặc 10 đô-la) kiếm được trung bình là 70 đô-la/tuần, tính ra là 76.000 đô-la/năm nếu ở thời hiện đại.

Ở trung tâm của khu Levee, ở vùng lân cận của Bờ Nam nơi những khu nhà thổ nằm san sát nhau, có một nhà thổ tên là Câu lạc bộ Everleigh được Ủy ban các vấn đề liên quan đến Mại dâm mô tả là “nhà chứa nổi tiếng và xa hoa nhất nước.” Khách hàng của nhà thổ này là những ông chủ kinh doanh, chính trị gia, vận động viên thể thao, người nổi tiếng, thậm chí cả một vài người nhiệt tình vận động phản đối nghề mại dâm. Nhân viên của Câu lạc bộ Everleigh, được biết đến với tên gọi “những cô nàng bướm bướm”, không chỉ hấp dẫn, nồn nà và đáng tin cậy, mà còn là những người khéo chuyện, họ có thể trích đọc thơ cổ điển nếu điều đó cứu vớt tâm trạng u uất của một quý ông. Trong cuốn sách Tội ác trong Thành phố Ngầm, tác giả Karen Abbott cho biết Everleigh còn cung cấp thứ tình dục tao nhã mà không phải ở đâu cũng có – tình dục “phong cách Pháp”, ngày nay được biết tới với tên gọi tình dục đường miệng.

Ở thời ấy, một bữa ăn tối thịnh soạn có giá khoảng 12 đô-la theo thời giá hiện nay, khách hàng của Everleigh sẵn lòng bỏ ra số tiền tương ứng với 250 đô-la hiện nay để trả phí vào cửa câu lạc bộ, 370 đô-la cho một chai rượu sâm-panh. Nói một cách tương đối thì tình dục cũng khá rẻ: khoảng 1.250 đô-la.

Ada và Minna Everleigh, hai chị em “Tú bà” điều hành nhà thổ Everleigh bảo vệ khối tài sản của họ rất cẩn trọng. Các nàng bướm bướm được cung cấp những bữa ăn kiêng có lợi cho sức khỏe, được nhận chế độ chăm sóc sức khỏe tuyệt hảo, được giáo dục cẩn thận, kết quả là tiền công thu về hậu hĩ nhất: khoảng 400 đô-la/tuần, tính theo thời giá hiện tại là khoảng 430.000 đô-la/năm.

Rõ ràng thu nhập của một nàng bướm đêm ở Everleigh cao một cách bất thường. Nhưng tại sao một cô gái bán hoa điển hình ở Chicago cách đây hàng trăm năm lại có thể kiếm được số tiền lớn đến vậy?

Câu trả lời hợp lý nhất đó là mức lương đó được xác định phần lớn bởi quy luật cung – cầu vốn có sức mạnh lớn hơn rất nhiều so với các luật được quy định bởi luật pháp.

Đặc biệt ở nước Mỹ, hai lĩnh vực chính trị và kinh tế không “hòa hợp” cho lắm. Các chính trị gia thì có trăm ngàn lý do để thông qua một đạo luật mà ý nghĩa của đạo luật đó không thực tốt đẹp như nó thể hiện ra, và không phản ánh đúng nguyện vọng của người dân trong cuộc sống thực.

Ở nước Mỹ, mại dâm bị coi là phạm pháp, nhưng hầu hết giới chức trách đều đổ dồn con mắt vào những người bán dâm, chứ không phải người mua dâm. Điều này khá đặc biệt. Hãy so sánh với những mặt hàng trái phép khác – hãy nghĩ đến thị trường buôn bán ma túy và vũ khí trái phép – hầu hết các chính phủ đều hướng tới việc trừng phạt những người cung ứng hàng hóa và dịch vụ, hơn là những người tiêu dùng.

Nhưng nếu bắt giam những người cung ứng hàng hóa, thì sẽ xuất hiện hiện tượng khan hiếm, do đó hàng hóa chắc chắn bị đẩy giá lên cao, điều này thúc đẩy càng nhiều người cung ứng hàng hóa nhảy vào thị trường béo bở này. Lý do khiến “Cuộc chiến chống ma túy” ở Mỹ thất bại một cách tương đối chính là vì chính phủ tập trung vào người bán, chứ không phải người mua. Trong khi rõ ràng số lượng người tiêu thụ ma túy đông hơn số lượng người bán ma túy, thì có hơn 90% thời gian chấp hành hình phạt liên quan đến ma túy là dành cho những kẻ buôn bán ma túy.

Tại sao người ta lại không ủng hộ việc trừng trị những người tiêu thụ các loại hàng cấm? Có vẻ như không công bằng khi trừng phạt những người tiêu dùng “đáng thương”, vì bản thân họ còn không đủ bản lĩnh để thoát khỏi những cám dỗ tội lỗi. Trong khi đó, những người cung ứng hàng cấm thì dễ dàng biến thành quỷ dữ hơn.

Nhưng nếu một chính phủ thực sự muốn chặt đứt các nguồn hàng hóa và dịch vụ trái phép, thì chính phủ đó nên truy

bắt những người tiêu dùng các loại hàng hóa và dịch vụ ấy. Ví dụ, nếu một người đàn ông đi “chơi gái” có thể phải chịu mức án hoạn “của quý”, thị trường mại dâm sẽ tức khắc thu hẹp khẩn trương.

Ở Chicago hàng trăm năm qua, nguy cơ bị trừng phạt hầu như toàn đổ xuống đầu gái bán dâm. Bên cạnh nỗi đe dọa bị bắt bớ, họ còn phải chịu sự sỉ nhục nặng nề của xã hội. Hậu quả trực tiếp nhất có lẽ là gái bán hoa hầu như không bao giờ có cơ hội lấy được một người đàn ông tử tế làm chồng. Kết hợp các yếu tố này lại với nhau, bạn có thể thấy rằng mức lương của các cô gái bán dâm cần phải đủ cao để họ có thể đáp ứng nhu cầu rất lớn của thị trường mua dâm.

Những món tiền lớn nhất, tất nhiên, là do những gái “bán hoa” cao cấp mang về. Vào thời điểm Câu lạc bộ Everleigh đóng cửa – cuối cùng thì Ủy ban các vấn đề liên quan đến Mại dâm Chicago cũng tìm được giải pháp để đóng cửa nó – Ada và Minna Everleigh đã tích lũy được, tính theo thời giá hiện nay, khoảng 22 triệu đô-la.

Khu nhà của Câu lạc bộ Everleigh đã biến mất từ rất lâu. Kéo theo khu Levee cũng đóng cửa. Khu vực nơi từng là “đại bản doanh” của Everleigh bị phá hủy vào những năm 1960, thay thế bằng dự án nhà cao tầng.

Nhưng Bờ Nam của Chicago vẫn còn đó, và những cô gái bán dâm vẫn tiếp tục làm việc – như LaSheena, trong bộ đồ đen-đỏ – mặc dù khá chắc chắn là bạn không thể yêu cầu họ trích đọc được bất kỳ bài thơ Hi Lạp cổ nào.

LaSheena là một trong số rất nhiều cô gái bán hoa mà sau này Sudhir Venkatesk tìm hiểu. Venkatesh, một nhà xã hội học thuộc Đại học Columbia, New York, đã làm khóa luận tốt nghiệp mấy năm cuối ở Chicago, và hiện tại ông vẫn trở lại đó để tiếp tục nghiên cứu.

Lần đầu đến Chicago, ông vẫn còn là một thanh niên ngờ nghệch, được bao bọc, hâm mộ ban nhạc Grateful Dead từ khi

còn là một cậu bé, bình yên lớn lên ở California, háo hức tìm hiểu mức độ phân biệt chủng tộc – đặc biệt là giữa người da trắng và người da đen – ở khu vực này mạnh đến mức nào bằng một lòng nhiệt thành hiếm có. Không phải là người da đen, cũng chẳng phải hoàn toàn da trắng (ông sinh ra ở Ấn Độ) là một đặc điểm rất thuận lợi cho công việc của Venkatesh, nó giúp ông né tránh được “tên bay đạn lạc” trong cuộc chiến giữa hai bên (một bên là người da trắng) và một bên là khu Bờ Nam (khu ở của người thuần da đen). Trước đó rất lâu, ông đã từng gắn bó với một nhóm côn đồ bảo kê cho một khu vực và tiền kiếm được chủ yếu từ nguồn buôn bán cocain trái phép. (Vâng, đó chính là nghiên cứu của Venkatesh đã xuất hiện trong cuốn sách *Kinh tế học hài hước*, chương nói về những kẻ buôn bán ma túy và vâng, giờ chúng ta lại viện đến sự giúp đỡ của ông thêm một lần nữa). Sau một thời gian dài, ông trở thành một nhân vật khá quen mặt của nền kinh tế ngầm trong khu vực, và sau khi nghiên cứu xong những tên buôn bán ma túy, ông chuyển qua nghiên cứu về những người bán dâm.

Nhưng một hay hai cuộc phỏng vấn với những phụ nữ hành nghề mại dâm như LaSheena cũng không khám phá được mấy bí ẩn. Bất cứ ai thực sự muốn tìm hiểu về thị trường mại dâm đều phải tích lũy được một số lượng đầy đủ dữ liệu chân xác.

Tất nhiên nói thì dễ hơn làm. Vì bản chất không hợp pháp của hoạt động này, những nguồn cung cấp thông tin chính thống (các phiếu điều tra dân số hay số liệu đóng thuế) chắc chắn không giúp được gì. Ngay cả khi các cô gái bán dâm được khảo sát trực tiếp trong nghiên cứu trước, tất cả các cuộc phỏng vấn thực tế đều diễn ra từ trước đó rất lâu và đều phải qua trung gian (ví dụ trung tâm cai nghiện, trại phục hồi nhân phẩm) để có được những câu trả lời khách quan.

Hơn thế nữa, nghiên cứu trước cho thấy khi người ta được khảo sát về hành vi xấu, thì có xu hướng hoặc sẽ nói giảm đi hoặc sẽ phóng đại lên những gì liên quan đến mình, phụ thuộc vào vấn đề được hỏi và người hỏi.

Hãy xem ví dụ về chương trình trợ cấp tiền lương *Oportunidades* của Mexico. Để nhận được trợ cấp, những người đăng ký phải kê khai tài sản cá nhân của mình và vật dụng gia đình mà mình sở hữu. Sau khi được chấp nhận, một nhân viên của chương trình sẽ đến thăm nhà của người đăng ký xin trợ cấp để tìm hiểu xem họ có kê đúng sự thật không.

Cesar Martinelli và Susan W.Parker, hai nhà kinh tế học khi phân tích dữ liệu từ hơn 100.000 hồ sơ của chương trình *Oportunidades* đã phát hiện ra rằng các ứng viên thường không kê khai một số tài sản như xe hơi, xe tải, máy ghi video, truyền hình vệ tinh và máy rửa bát. Điều này chẳng có gì ngạc nhiên. Những người đang hi vọng được nhận trợ cấp có động cơ chính đáng để làm như vậy, làm ra vẻ nghèo khổ hơn so với tình trạng thực. Nhưng Martinelli và Parker còn khám phá ra rằng, những ứng viên của chương trình còn kê khai quá lên một số tài sản: máy bơm nước gia dụng, hệ thống nước sạch, bình gas và sàn bê tông. Tại sao những người xin trợ cấp lại kê khống những tài sản thiết yếu mà thực tế là họ không có?

Martinelli và Parker cho rằng hành động này thuộc về phạm trù xấu hổ. Ngay cả những người nghèo khổ thực sự cần đến tiền viện trợ, thì hình như họ cũng không muốn thừa nhận với nhân viên của chương trình rằng họ sống trên một sàn nhà bẩn thỉu hay một căn nhà không có khu vệ sinh.

Venkatesh biết rằng những phương pháp khảo sát truyền thống không thể cho ra những kết quả đáng tin cậy đối với một chủ đề nhạy cảm như mại dâm, nên ông đã cố gắng thử một cách khác: điều tra thực tế, thu thập thông tin tại hiện trường. Ông thuê người theo dõi đứng ở các góc phố hoặc ngồi trong các nhà chứa để tiếp cận gái bán dâm, quan sát trực tiếp những khía cạnh của các cuộc trả giá và còn thu thập được nhiều chi tiết riêng tư do các gái bán dâm cung cấp sau khi chào tạm biệt khách hàng.

Hầu hết những người được thuê làm nhiệm vụ theo dõi đều là những gái bán dâm đã giải nghệ – một lựa chọn khôn ngoan vì phải là những người cùng hội cùng thuyền như thế mới có thể moi được câu trả lời trung thực. Venkatesh cũng trả tiền cho những cô gái bán dâm tham gia vào nghiên cứu. Nếu họ sẵn lòng bán dâm vì tiền, ông lập luận, thì chắc chắn họ cũng sẽ sẵn lòng nói chuyện về công việc để lấy tiền. Và đúng là họ sẵn lòng. Trong vòng gần hai năm, Venkatesh thu thập được dữ liệu của 160 cô gái bán dâm ở ba khu vực “đèn đỏ” tại Bồ Đào Nha, truy cập vào hơn 2.200 cuộc trao đổi mua bán dâm.

Dữ liệu thu thập được rất đa dạng, bao gồm:

- Các tư thế tình dục đặc biệt và thời gian quan hệ
- Nơi diễn ra cuộc mua dâm (trong xe hơi, ngoài trời, trong nhà)
- Trả công bằng tiền mặt
- Trả công bằng ma túy
- Chủng tộc của khách mua dâm
- Độ tuổi ước lượng của khách mua dâm
- Sức hấp dẫn của khách hàng (10 = rất quyến rũ, 1 = kinh tởm)
- Có sử dụng bao cao su không
- Khách mua dâm lần đầu hay khách quen
- Nếu có thể xác định được, liệu khách hàng đã lập gia đình chưa; có công ăn việc làm không; có liên hệ với băng đảng nào không; có ở khu vực đèn đỏ bên cạnh không
- Liệu gái mại dâm có ăn cắp của khách hàng không
- Khách hàng có gây phiền toái gì cho gái mại dâm không, có đánh đập hay gì khác không

- Có phải lúc nào cũng phải trả tiền cho gái mại dâm không, hay là có lúc “miễn phí”

Vậy tất cả những dữ liệu cho chúng ta biết điều gì?

Hãy bắt đầu bằng tiền công. Dữ liệu thu thập được cho biết một cô gái làng chơi điển hình ở Chicago làm việc 13 giờ một tuần, tiếp khách 10 lần và kiếm được khoảng 27 đô-la mỗi giờ. Suy ra tiền công một tuần kiếm được là 350 đô-la. Con số này tính cả 20 đô-la mà gái bán dâm ăn cắp từ các khách hàng và một số gái mại dâm chấp nhận trả bằng ma túy thay vì tiền mặt – thường là cocain hoặc heroin, và thường là có khuyến mại. Trong nghiên cứu của Venkatesh, 83% đối tượng nghiện ma túy.

Cũng giống LaSheena, rất nhiều gái bán dâm còn làm một công việc khác, và Venkatesh cũng theo dõi các hoạt động này nữa. Tiền thu được từ hoạt động bán dâm nhiều gấp 4 lần so với những nghề khác mà họ làm. Nhìn qua thì tưởng như mức tiền kiếm được do bán dâm là cao nhưng thực ra là không khá khẩm gì khi bạn nhìn thấy những mặt trái của nghề này. Trong suốt thời gian thực hiện nghiên cứu, một đối tượng trong nghiên cứu của Venkatesh bị mắc vào khoảng một tá vụ bạo lực. Có ít nhất 3 trong số 160 gái bán dâm tham gia vào nghiên cứu đã chết. “Hầu hết các vụ bạo lực do khách làng chơi là thủ phạm xảy ra khi vì một vài lý do nào đó, khách hàng không thỏa mãn hoặc không thể cương cứng được,” Venkatesh nói. “Vì thế hẳn ta cảm thấy xấu hổ – ‘Tôi quá nam tính so với cô’ hoặc ‘Cô quá xấu xí so với tôi!’ Sau đó khách hàng đòi lại tiền, và chắc chắn là bạn không muốn thương lượng gì hết với gã đàn ông mất hết cả thể diện đàn ông đó”.

Ngoài ra, số tiền mà những cô gái bán hoa ngày nay nhận được quá bèo bọt so với thù lao mà các bậc “tiền bối” của họ cách đây hàng trăm năm. So sánh với thời kỳ đó, những cô gái như LaSheena dường như đang làm không công vậy.

Tại sao thù lao cho các cô gái bán dâm lại tuột dốc thảm hại như vậy?

Là vì nhu cầu mua dâm cũng tuột dốc một cách khủng khiếp. Không phải là nhu cầu tình dục giảm xuống. Nhu cầu ấy vẫn hùng hực. Nhưng mại dâm, giống như bất cứ ngành công nghiệp nào, cũng có đối thủ cạnh tranh.

Ai là đối thủ cạnh tranh lợi hại đến vậy của các cô gái bán hoa? Đơn giản: đó là bất cứ phụ nữ nào sẵn lòng quan hệ tình dục với đàn ông miễn phí.

Trong những thập kỷ gần đây, hiểu biết về tình dục đã phát triển cởi mở đáng kể. Cụm từ “tình dục phóng túng” không hề xuất hiện trong thế kỷ trước (để nói không có chuyện “bạn bè lợi dụng lẫn nhau”). Tình dục ngoài hôn nhân vào thời đó cũng khó được chấp nhận và chịu nhiều điều tiếng hơn rất nhiều so với thời hiện tại.

Hãy tưởng tượng một thanh niên trẻ, mới rời khỏi trường đại học, chưa sẵn sàng ổn định cuộc sống, nhưng lại có nhu cầu tình dục. Ở những thập kỷ trước, mua dâm là một sự lựa chọn. Mặc dù bất hợp pháp, nhưng cũng không quá khó để tìm được một gái bán dâm, và nguy cơ bị bắt rất thấp. Mặc dù trong ngắn hạn, phải mất một khoản tiền tương đối lớn để mua dâm nhưng về dài hạn, đó là một lựa chọn tốt vì khách hàng không phải chịu những nguy cơ như có thai ngoài ý muốn hay hôn ước. Có ít nhất 20% đàn ông Mỹ sinh ra trong khoảng năm 1933 đến 1942 quan hệ tình dục lần đầu với gái mại dâm.

Giờ hãy tưởng tượng cũng thanh niên trẻ đó hai mươi năm sau. Sự thay đổi trong quan niệm tình dục giờ đây đã cho cậu thanh niên đó cơ hội để quan hệ tình dục mà không phải trả tiền. Vào thế hệ của cậu ta, chỉ có 5% thanh niên quan hệ tình dục lần đầu với một gái bán dâm.

Cậu thanh niên đó và bạn bè đồng lứa cũng không phải giữ mình trước hôn nhân. Hơn 70% đàn ông ở thế hệ đó quan hệ

tình dục trước hôn nhân, so với 33% ở thế hệ trước đó.

Quan hệ tình dục trước hôn nhân là một phương án thay thế hợp lý cho hoạt động mại dâm. Và bởi nhu cầu mua dâm giảm xuống, nên thù lao cho phụ nữ làm nghề mại dâm cũng vì thế mà giảm xuống theo.

Giả dụ mại dâm là một ngành công nghiệp điển hình, nó chắc chắn cần thuê những người vận động hành lang nhằm chống lại sự xâm phạm thị trường của “đối thủ cạnh tranh” tình dục trước hôn nhân. Người ta đã tìm cách khép hành vi quan hệ tình dục trước hôn nhân là phạm pháp, hoặc ít nhất, cũng bị đánh thuế rất nặng. Giống các nhà sản xuất thép và đường của Mỹ bắt đầu cảm thấy sức nóng của các đối thủ cạnh tranh – các nhà sản xuất hàng hóa giá thành rẻ hơn đến từ Mexico, Trung Quốc và Brazil – họ đã vận động chính quyền liên bang áp dụng hàng rào thuế quan để bảo hộ hàng hóa nội địa.

Những xu hướng bảo hộ như vậy không có gì mới mẻ. Hơn 150 năm trước, nhà kinh tế học người Pháp Frederic Bastiat, tác giả của cuốn sách “Lời thỉnh cầu của người làm nển” đã miêu tả lợi ích của “các nhà sản xuất nển lớn, nển nhỏ, đèn lồng, nển cây, đèn đường, đèn cây và cái chụp nển” cũng là lợi ích của “các nhà sản xuất mỡ nển, dầu, nhựa làm nển, rượu cần làm chất đốt, và tất cả những gì chung nhất liên quan đến ánh sáng”.

Những ngành công nghiệp này, Bastiat than phiền rằng “đều đang phải chịu sự hủy hoại do các đối thủ cạnh tranh đến từ bên ngoài tạo ra, sản phẩm liên quan đến ánh sáng của họ có chất lượng chắc chắn thua kém so với sản phẩm nội địa nhưng lại ngập tràn trên thị trường vì có giá thành rẻ đến không ngờ.”

Đối thủ cạnh tranh đến từ bên ngoài đề tiện ấy là ai vậy?

“Không ai khác, chính là mặt trời,” Bastiat viết. Ông khẩn khoản đề nghị chính phủ Pháp thông qua đạo luật cấm người

dân mở cửa đón nắng vào nhà. (Lời thỉnh cầu ấy thật kỳ quặc và nhanh chóng trở thành một câu chuyện châm biếm; nhưng trong guồng quay của bánh xe kinh tế, người ta có thể thông qua những đạo luật tương tự để tránh né sự cạnh tranh từ gốc.)

Than ôi, ngành công nghiệp mại dâm lại thiếu mất một vị thủ lĩnh nhiệt huyết, khôi hài thái quá kiểu như Bastiat. Và cũng không giống ngành công nghiệp mía đường và thép, nó chỉ chiếm một phần bé xíu trong hành lang quyền lực ở Washington – tuy vậy, có thể nói, nó có liên can đến rất nhiều người đàn ông có chức vụ cao trong chính quyền. Điều này giải thích tại sao vận mệnh của ngành công nghiệp này lại bị vùi dập đến vậy bởi những cơn gió hoang của thị trường tự do.

Về mặt địa lý, hoạt động mại dâm có mức độ tập trung cao hơn so với các hoạt động trái phép khác: gần một nửa các cô gái bán dâm ở Chicago bị bắt giữ đều tập trung ở gần 1/3 trong số 1% các khu nhà của thành phố. Những tòa nhà này có điểm gì chung? Tất cả đều ở gần các ga tàu điện ngầm và những trục đường chính (các cô gái hành nghề mại dâm phải ở một nơi mà khách hàng có thể dễ dàng tìm thấy họ), nơi có rất nhiều người dân nghèo sinh sống – hoặc nói thế này, đặc điểm chung của hầu hết các khu vực của người nghèo sinh sống là dư thừa quá nhiều phụ nữ không có việc làm, ở nhà làm nội trợ.

Nhờ sự tập trung này mà có thể chỉ cần xem xét dữ liệu về các cô gái bán dâm của Venkatesh cùng dữ liệu về các vụ bắt bớ của Sở Cảnh sát thành phố Chicago là có thể phác thảo được phạm vi hoạt động của các cô gái bán dâm trên toàn thành phố. Kết luận là: trong bất cứ tuần lễ nào, có khoảng 4.400 phụ nữ hành nghề bán hoa trong thành phố Chicago, khoảng 1,6 triệu vụ mua bán dâm mỗi năm, với 175.000 đàn ông. Một trăm năm trước, cũng có khoảng ngàn ấy cô gái bán dâm trong thành phố Chicago này. Hãy thử tính xem, từ đó đến nay, dân số của thành phố đã tăng lên 30%, như vậy, tính

bình quân đầu người thì tỷ lệ gái bán dâm đã giảm xuống một cách đáng kể. Chỉ có một điều không hề thay đổi: ít nhất là đối với khách hàng, rõ ràng hoạt động mại dâm vẫn là bất hợp pháp. Cơ sở dữ liệu cho thấy cứ khoảng 1.200 cuộc giao dịch với gái mại dâm, thì có một người đàn ông bị bắt giữ.

Nghiên cứu của Venkatesk cho thấy hoạt động mại dâm diễn ra ở 3 khu vực khác nhau của thành phố: West Pullman, Roseland và Công viên Washington. Hầu hết những người dân sống xung quanh các khu vực này, cũng như các cô gái bán dâm đều là người Mỹ gốc Phi. Ở hai khu vực sát cạnh nhau là West Pullman và Roseland, sống chủ yếu là tầng lớp dân lao động, rất xa Bờ Nam nơi người da trắng cư trú (West Pullman là khu vực nằm xung quanh nhà máy tàu điện Pullman). Khu vực công viên Washington tập trung người da đen nghèo từ vài thập kỷ nay. Trong cả 3 khu vực, chủng tộc của khách mua dâm lẫn lộn với nhau.

Thứ Hai là ngày vắng khách nhất của gái bán dâm. Thứ Sáu là ngày bận rộn nhất, nhưng tối thứ bảy lại là ngày họ kiếm được nhiều hơn 20% so với ngày thứ Sáu.

Tại sao buổi làm việc bận rộn nhất lại không phải là buổi mà các cô gái mại dâm kiếm được nhiều tiền nhất? Bởi vì yếu tố duy nhất quyết định dứt khoát giá của một cuộc mua bán dâm chính là tư thế tình dục mà gái bán dâm phục vụ khách. Và dù có lý do nào đi nữa, thì thứ Bảy khách hàng cũng phải chịu mức phí phục vụ đắt hơn. Hãy xem xét giá cả của 4 tư thế tình dục được những cô gái bán dâm sử dụng thường xuyên nhất:

## GIÁ TRUNG BÌNH

Kích thích bằng tay .....	26,70 đô-la
Quan hệ đường miệng .....	37,26 đô-la
Quan hệ trực tiếp.....	80,05 đô-la
Quan hệ qua hậu môn.....	94,13 đô-la

Có một điểm thú vị cần phải nhắc tới đó là giá của hoạt động tình dục đường miệng, qua thời gian, đã bị giáng cấp xuống trở thành hoạt động tình dục “bình thường”. Thời kỳ hoàng kim của nhà chứa Everleigh, đàn ông phải trả gấp đôi hoặc gấp ba để được quan hệ tình dục đường miệng; giờ đây giá của một lần quan hệ đã giảm xuống hơn một nửa. Tại sao?

Thật vậy, kiểu quan hệ này giảm thiểu các loại chi phí cho gái bán dâm vì nó loại trừ khả năng mang thai và làm giảm nguy cơ mắc bệnh truyền nhiễm qua đường tình dục. (Hoạt động quan hệ tình dục này cũng đã từng được một học giả sức khỏe cộng đồng gọi là “dễ dàng trốn thoát”, vì nhờ nó mà một cô gái bán dâm có thể thoát thân một cách nhanh chóng khi cảnh sát tới hoặc khi bị khách hàng đe dọa). Quan hệ đường miệng luôn luôn có những lợi thế ấy. Vậy thì điều gì quyết định mức giá khác nhau cho cùng một hoạt động quan hệ tình dục ở những thời kỳ khác nhau?

Câu trả lời lý tưởng nhất đó là quan hệ tình dục bằng miệng trước đây thuộc phạm trù cấm kỵ. Ở thời ấy, quan hệ bằng miệng bị coi là đồi bại, vì nó thỏa mãn nhu cầu tình dục mà không nhất thiết phải sử dụng các bộ phận sinh dục. Nhà thổ Everleigh tất nhiên là vui vẻ lợi dụng điều này. Thực vậy, nhà thổ này nhiệt tình tiếp thị cho hình thức quan hệ tình dục này, bởi vì nó đồng nghĩa với lợi nhuận cao hơn cho nhà thổ, ít sự cố và nước mắt hơn cho các nàng bướm bướm.

Nhưng rồi thái độ ứng xử của xã hội thay đổi, sự rớt giá phản ánh đúng hiện thực mới. Sự thay đổi sở thích này không

hạn chế được nạn mại dâm. Trong giới trẻ Mỹ, hình thức quan hệ tình dục bằng miệng tăng lên, trong khi quan hệ tình dục trực tiếp và có thai ngoài ý muốn giảm xuống. Một vài người gọi đó là sự trùng hợp ngẫu nhiên, nhưng chúng tôi thì cho rằng đây là quy luật kinh tế.

Giá thành của kiểu quan hệ tình dục bằng miệng với các cô gái bán dâm giảm xuống do nhu cầu của loại hình này tăng mạnh. Dưới đây là bảng mô tả sự sụt giảm thị phần của mỗi loại hình quan hệ tình dục của giới mại dâm Chicago:

<b>TỔNG THỊ PHẦN</b>	
Quan hệ bằng miệng .....	55%
Quan hệ trực tiếp .....	17%
Quan hệ qua hậu môn .....	9%
Những cách thức khác .....	4%

Các hình thức quan hệ tình dục “khác” ở đây bao gồm nháy múa khỏa thân, “tiếp chuyện với khách” (một hoạt động cực kỳ hiếm, số lượng đếm được không vượt quá 5 đầu ngón tay trong tổng số hơn 2.000 vụ mua bán dâm), và những hoạt động tình dục đa dạng khác hoàn toàn đối lập với “chỉ tiếp chuyện với khách”, các kiểu quan hệ tình dục thách thức trí tưởng tượng phong phú nhất của bất cứ người nào, dù đầu óc sáng tạo đến mấy. Bởi vì những kiểu quan hệ tình dục như thế chính là nguyên nhân hàng đầu khiến thị trường mại dâm vẫn thịnh vượng phát đạt: đàn ông thuê gái mại dâm để được thực hiện những hành vi tình dục mà bạn gái hay các bà vợ không bao giờ sẵn lòng thực hiện. (Cũng cần phải nói thêm rằng, tuy vậy, một vài trong số những hành vi tình dục bệnh hoạn nhất trong nghiên cứu của chúng tôi thực tế bao gồm cả hành vi quan hệ tình dục loạn luân, quan hệ đồng giới hoặc không và giữa các thế hệ trong một gia đình).

Không phải tất cả khách hàng đều phải trả phí mua dâm giống nhau. Ví dụ, khách hàng da đen trả tiền cho các vụ mua dâm ít hơn khoảng 9 đô-la so với khách hàng da trắng, còn khách hàng người Mỹ gốc Latinh thì trả mức phí trung bình. Các nhà kinh tế học đặt tên cho việc định giá khác nhau cho cùng một sản phẩm là: sự phân biệt giá.

Trong thế giới thương mại, không phải lúc nào hiện tượng phân biệt giá cũng có thể diễn ra. Nó cần ít nhất hai điều kiện:

Nếu tất cả những điều kiện này có thể hợp nhất, mọi doanh nghiệp đều có thể thu lợi nhuận từ sự phân biệt giá bất cứ khi nào họ muốn. Những doanh nhân hay phải di chuyển thì đã biết điều này quá rõ, vì họ thường phải trả giá cao gấp 3 lần tiền vé so với hành khách ngồi kế bên để được lên máy bay vào phút cuối. Phụ nữ đi làm đẹp trong các salon cắt tóc cũng biết rất rõ điều này, họ thường trả đắt gấp đôi so với đàn ông cho một lần cắt tóc với mức độ hài lòng tương đối giống nhau. Hoặc hãy xem xét thư mục sản phẩm chăm sóc sức khỏe trực tuyến của Dr. Leonard, trong đó bán một bộ tóc giả Barber Magic với giá 12,99 đô-la, và ở chỗ khác, cũng trên trang web này, lại bán một bộ tóc giả cho loài vật với giá 7,99 đô-la. Hai sản phẩm này thực ra là giống nhau – nhưng có thể Dr. Leonard cho rằng người ta sẽ sẵn lòng chi nhiều tiền hơn cho bộ tóc giả của mình, so với bộ tóc giả dành cho thú cưng.

Vậy các gái bán dâm ở Chicago thực hiện việc phân biệt giá như thế nào? Theo Venkatesh tìm hiểu ra, họ sử dụng những chiến lược giá cả khác nhau đối với những khách hàng màu da khác nhau. Khi thỏa thuận với một khách hàng da đen, họ thường nói đúng giá để khách không phải mặc cả. (Venkatesh quan sát thấy khách hàng da đen hay mặc cả hơn khách hàng da trắng – có thể là vì, ông lý giải, khách hàng da đen thường sống ở những khu vực lân cận, vì thế họ cũng nắm rõ giá cả thị trường hơn). Còn khi thỏa thuận giá với khách hàng da trắng, các cô gái mại dâm thường để khách hàng trả giá, với hi vọng biết đâu lại gặp được “khách sộp”. Nhìn vào mức giá mua dâm

của người da đen và da trắng chênh lệch rõ ràng trong cơ sở dữ liệu, có vẻ như chiến thuật này hoạt động khá hiệu quả.

Một vài yếu tố khác có thể làm giảm giá của một cuộc mua dâm ở Chicago. Ví dụ:

## SỐ TIỀN GIẢM GIÁ TRUNG BÌNH

---

Trả bằng ma túy thay vì tiền mặt ..... 7 đô-la

Quan hệ tình dục ngoài đường ..... 6,5 đô-la

Khách hàng sử dụng bao cao su ..... 2 đô-la

Việc giảm giá cho khách hàng trả bằng ma túy không gây ngạc nhiên vì hầu hết các gái bán dâm đều nghiện ma túy. Giảm giá cho địa điểm quan hệ tình dục ngoài đường một phần vì thời gian quan hệ sẽ ngắn lại. Các vụ mua dâm ngoài đường thường có xu hướng diễn ra chóng vánh hơn. Nhưng gái bán dâm cũng tính phí cao hơn cho các cuộc mua dâm diễn ra trong nhà vì họ thường phải trả tiền thuê địa điểm. Một số người thuê phòng trong nhà một ai đó hoặc thuê giường ở một tầng hầm nào đó; một số khác sử dụng các nhà trọ rẻ tiền hoặc cửa tiệm tạp hóa đóng cửa vào ban đêm.

Khoản giảm giá cho khách hàng sử dụng bao cao su là một điều ngạc nhiên. Vì rất ít khi bao cao su được sử dụng: ít hơn 25% trên tổng số lần quan hệ tình dục, ngay cả khi chỉ tính quan hệ tình dục trực tiếp hoặc bằng hậu môn. (Khách hàng

mới thường hay sử dụng bao cao su hơn khách hàng quen; khách hàng da đen ít sử dụng hơn các nhóm khách hàng khác). Một gái bán dâm điển hình ở Chicago mỗi năm có thể có khoảng 300 lần quan hệ tình dục với khách hàng mà không sử dụng phương pháp bảo vệ nào.

Vậy là có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng tới giá cả một cuộc mua dâm: bản thân hành động mua dâm, tính chất của khách hàng, thậm chí là địa điểm diễn ra cuộc mua bán.

Nhưng, ngạc nhiên là, ở cùng một địa điểm, giá cả một cuộc mua bán dâm gần như là giống nhau. Bạn có thể nghĩ rằng cô này sẽ thu tiền cao hơn những cô khác không hấp dẫn bằng mình. Nhưng điều này rất ít khi xảy ra. Tại sao?

Chỉ có một cách lý giải khả dĩ đó là hầu hết khách hàng đều coi người phụ nữ trong trường hợp này là sự thay thế hoàn hảo, hoặc một dạng hàng hóa có thể mua được dễ dàng. Cũng giống như một bà nội trợ vào cửa hàng bán đồ thực phẩm, bà ta có thể thấy nải chuối này ngon hơn những nải còn lại, nhưng giá cả của mặt hàng chuối thì không đổi, nguyên tắc này cũng đúng trong trường hợp những người đàn ông thường xuyên ra vào thị trường này.

Có một cách chắc chắn để khách hàng được giảm giá lớn đó là làm việc trực tiếp với các gái bán dâm mà không qua bất cứ một kẻ trung gian nào. Nếu được vậy, anh ta sẽ tiết kiệm được 16 đô-la một lần, cho cùng một kiểu quan hệ tình dục.

Điều này dựa trên cơ sở dữ liệu về gái bán dâm ở hai khu Roseland và West Pullman. Hai khu này ở cạnh nhau và có nhiều điểm tương đồng. Nhưng ở West Pullman, việc mua bán dâm đều qua trung gian, trong khi ở Roseland thì không như thế. Khu West Pullman có vẻ quy củ hơn một chút, do vậy cộng đồng tạo áp lực không cho phép gái mại dâm đứng đầy đường phố. Roseland, trong khi đó, là khu vực phức tạp hơn. Ngay cả khi những tay anh chị ở Chicago không thêm dính líu gì đến

việc môi giới mại dâm, nhưng chúng cũng không muốn có kẻ lãng vãng nhúng mũi vào công việc làm ăn của mình.

Sự khác biệt cơ bản này cho phép chúng ta tính toán mức độ ảnh hưởng của nhân tố trung gian trong thị trường mua bán dâm. Trước hết, phải trả lời một câu hỏi quan trọng: làm sao chúng ta biết chắc rằng có thể so sánh hai cộng đồng gái mại dâm? Có thể gái bán dâm làm việc với những tay ma cô dẫn khách có tính cách khác so với gái bán dâm khác. Có thể họ thông minh hơn hoặc ít sử dụng ma túy hơn. Nếu như vậy, chúng ta chỉ có thể so sánh hai cộng đồng gái mại dâm chứ không thể đo được mức độ ảnh hưởng của nhân vật trung gian ở đây.

Nhưng thực tế, nhiều phụ nữ trong nghiên cứu của Venkatesh đã đi qua đi lại hai khu vực, lúc thì làm việc với những tay môi giới mại dâm, lúc thì không. Điều này cho phép chúng tôi phân tích dữ liệu theo hướng có thể tính toán tách bạch được mức độ ảnh hưởng của nhân tố trung gian trong thị trường mua bán dâm.

Và cũng cần phải ghi chú thêm rằng, khách hàng phải trả thêm 16 đô-la nếu họ qua môi giới. Họ có xu hướng phải mua dịch vụ đắt đỏ hơn – và không theo quy tắc nào – còn các cô gái bán dâm thì nhận được nhiều tiền hơn. Ngay cả khi người môi giới đã lấy đủ phần của mình, khoảng 25% giá trị cuộc mua bán, thì những cô gái bán dâm vẫn kiếm được nhiều tiền hơn mà không phải sử dụng nhiều mách khéo, thủ thuật gì.

GÁI MẠI DÂM	THU NHẬP TRUNG BÌNH TUẦN	SỐ LẦN TIẾP KHÁCH THEO TUẦN
Làm việc độc lập	325 đô-la	7,8
Làm việc qua môi giới	410 đô-la	6,2

Bí mật thành công của những tay môi giới là có thể kiếm được nhiều loại khách hàng hơn so với các gái bán dâm phải

tự mình tìm khách. Theo kết quả nghiên cứu của Venkatesh, những tay môi giới mại dâm ở khu West Pullman dành phần lớn thời gian để tìm kiếm khách hàng, đặc biệt là khách hàng da trắng, từ các câu lạc bộ đêm trong khu trung tâm hoặc các sòng bạc ven sông gần Indiana.

Dữ liệu cũng cho thấy, môi giới còn mang lại nhiều thứ cho các gái bán dâm hơn là tiền bạc. Một gái bán dâm làm việc qua trung gian môi giới có xu hướng ít bị khách hàng đánh đập cũng như ít bị những tay anh chị trong khu phố làm khó dễ.

Vậy, nếu là một gái bán dâm ở Chicago thì thông qua một tay ma cô dẫn khách có vẻ khôn ngoan hơn. Chỉ cần trả một ít tiền môi giới, là có thể rũ khỏi đầu mọi phiền toái. Giá mà đại lý của mọi ngành kinh doanh đều mang lại những lợi ích như thế.

Hãy xem xét một môi trường kinh doanh khác: bất động sản. Bán nhà cũng vậy, bạn có thể sử dụng môi giới hoặc không. Dù những người môi giới bất động sản thu phần trăm lệ phí mua bán thấp hơn so với một cuộc mua bán dâm – 5% so với 25% – nhưng với mỗi cuộc mua bán thành công, họ thường thu về trên dưới 10.000 đô-la.

Vậy những tay “cò nhà đất” có kiếm được tiền không?

Ba nhà kinh tế học gần đây đã phân tích dữ liệu mua bán bất động sản ở Madison, Wisconsin, nơi có thị trường bất động sản chính chủ phát triển thịnh vượng. Thị trường này giúp trang web về bất động sản chính chủ (FSBOMadison.com) hoạt động rất sôi nổi, mỗi gia chủ đăng tin bán nhà phải nộp lệ phí 150 đô-la, và không chịu ràng buộc gì nếu ngôi nhà được bán. So sánh hoạt động kinh doanh bất động sản chính chủ ở Madison với hoạt động kinh doanh bất động sản qua các văn phòng môi giới nhà đất ở Madison trên tất cả các phương diện – giá cả, chất lượng nhà và khu vực nhà ở, thời gian trên thị trường và các yếu tố khác – các nhà kinh tế học có thể tính

toán được mức độ ảnh hưởng của những người môi giới bất động sản.

Họ đã phát hiện được gì?

Các ngôi nhà trên trang web FSBOMadison.com thường được bán với giá không khác mấy so với khi được bán thông qua môi giới. Điều này làm người ta nghĩ những người môi giới bất động sản hoạt động không tốt. Một ngôi nhà được bán với giá 400.000 đô-la thì sẽ mất khoảng 20.000 đô-la cho dịch vụ môi giới, thay vì 150 đô-la cho trang FSBOMadison.com. (Trong khi ấy, một nghiên cứu gần đây cho thấy các trung tâm môi giới bất động sản thường bán thông tin nhà đất với giá 500 đô-la một căn, cũng thu được số tiền tương tự như những người môi giới bất động sản chuyên nghiệp.)

Có một vài điểm quan trọng để giải thích cho hiện tượng này. Đầu tiên việc phải trả 5% phí môi giới nhà đất, sẽ có một ai đó lo tất cả mọi thủ tục mua bán nhà cho bạn. Đối với một số người bán nhà thì mức phí này cũng “đáng đồng tiền bát gạo”. Thật khó để nói rằng hiện tượng này cũng diễn ra ở các thành phố khác. Hơn thế nữa, nghiên cứu này được thực hiện vào thời điểm thị trường nhà đất đang lên, điều này có thể khiến hoạt động môi giới làm ăn dễ dàng hơn. Còn nữa, những người lựa chọn phương thức bán nhà không cần thông qua môi giới có thể có đầu óc kinh doanh hơn. Cuối cùng, ngay cả khi những gia chủ bán được nhà với mức giá tương đương với giá mà những người môi giới bán, thì họ cũng phải mất hơn 20 ngày mới bán được. Nhưng hầu hết mọi người cho rằng sống thêm trong căn nhà cũ 20 ngày thì cũng đáng so với việc bỏ ra 20.000 đô-la.

Một người môi giới bất động sản hay một tay dẫn mối gái mại dâm đều cung cấp một dịch vụ cơ bản giống nhau: tiếp thị sản phẩm tới khách hàng tiềm năng. Nghiên cứu này cho thấy, Internet hiện đang cung cấp một phương án thay thế tuyệt vời cho những tay môi giới bất động sản. Nhưng nếu kinh doanh

thân xác thay vì bán nhà, thì Internet không phải là một phương án tốt – hoặc ít nhất là chưa phải là phương án tốt – để kết hợp người bán với người mua.

Vì vậy một khi bạn xem xét giá trị mà bạn nhận được từ hai loại hình dịch vụ này, thì tương đối rõ ràng là dịch vụ môi giới mại dâm có giá hơn so với dịch vụ môi giới nhà đất. Hoặc, đối với những ai thích những kết luận mang tính toán học thì:

Môi giới mại dâm > Môi giới nhà đất

Trong nghiên cứu của Venkatesh, có 6 đối tượng làm nghề môi giới quản lý gái bán dâm ở West Pullman, và ông biết rõ từng tên trong số đó. Tất cả đều là đàn ông. Trước đây, hoạt động này thường do đàn bà đảm nhiệm, ngay cả trong những khu mại dâm nghèo nhất ở Chicago. Nhưng đàn ông, bị hấp dẫn bởi mức thu nhập cao, đã nhảy vào cuộc – lại thêm một ví dụ về việc đàn ông gia nhập vào lãnh địa riêng của phụ nữ trong lịch sử dài đằng dặc của nghề này.

Sáu tay môi giới này có độ tuổi xấp xỉ 30 đến ngoài 40 và “tất cả đều đang hoạt động tương đối tốt”, Venkatesh kết luận, kiếm được khoảng 50.000 đô-la mỗi năm. Một vài người có những công việc hợp pháp khác – sửa chữa ô tô hoặc quản lý cửa hàng – hầu hết đều có nhà riêng. Không ai trong số họ nghiện ma túy.

Một trong số những nhiệm vụ quan trọng nhất của họ là đối phó với cảnh sát. Venkatesh thấy rằng những người môi giới mại dâm có mối quan hệ tốt với cảnh sát, đặc biệt là với một cảnh sát tên là Charles. Hồi đầu mới đi tuần ở khu vực này, Charles đã gây phiền phức và bắt giữ những người môi giới. Nhưng hành động này bị chặn đứng. “Khi bạn bắt giữ những kẻ môi giới, thì bạn sẽ phải chiến đấu để loại bỏ vị trí của họ,” Venkatesh nói, “và bạo lực thì còn tệ hơn là mại dâm.”

Vậy là thay vì bắt giữ những tay môi giới, Charles ăn chia với họ trong một vài thương vụ. Những tay môi giới đồng ý không lảng vảng quanh khu vực công viên khi lũ trẻ con chơi

đưa ở đó, đảm bảo gái mại dâm không xuất đầu lộ diện. Ngược lại, cảnh sát sẽ dễ yên cho những kẻ môi giới làm việc – và quan trọng là, họ cũng sẽ không bắt giữ các gái bán dâm. Theo nghiên cứu của Venkatesh, chỉ có duy nhất một cuộc bắt giữ chính thức một gái bán dâm trong khu vực do các tay môi giới kiểm soát. Trong số tất cả những lợi thế mà một gái bán dâm nhận được khi làm việc thông qua kẻ dắt mối, thì không bị bắt giữ là một trong những lợi thế lớn nhất.

Nhưng bạn lại không cần đến một tay môi giới để thoát khỏi nhà giam. Trung bình một gái bán dâm ở Chicago tiếp khách 450 lần thì mới bị bắt giữ, và chỉ 1/10 trong số đó bị vào tù.

Vấn đề là ở chỗ, không phải là cảnh sát không biết các gái bán dâm ở đâu. Cũng không phải họ “mặt trời trán bóng” mà lờ đi, càng không phải thị trường thành phố đã nở lỏng để nạn mại dâm hoạt động công khai. Hơn hết, đây là một ví dụ điển hình của cái mà các nhà kinh tế học gọi là *vấn đề của người ủy thác và thụ lý*. Đó là những gì diễn ra giữa hai bên trong một hoàn cảnh ngầm dường như có cùng một động cơ nhưng thực ra lại không phải như thế.

Trong trường hợp này, có thể coi cảnh sát trưởng là bên ủy thác. Anh ta muốn hạn chế số lượng gái mại dâm trên đường phố. Tay cảnh sát tuần tra trên phố, trong khi ấy, lại là bên thụ lý. Anh ta cũng muốn giảm số lượng gái mại dâm, ít nhất là trên lý thuyết, nhưng anh ta lại không có động cơ đủ mạnh để thực hiện các cuộc bắt giữ. Khi một vài viên cảnh sát nhìn ra điều này, thì gái mại dâm lại đưa ra cho họ một đề nghị hấp dẫn hơn một cuộc bắt bớ nhiều: tình dục.

Điều này thể hiện rõ trong kết quả nghiên cứu của Venkatesh. Trong tất cả các giao dịch mại dâm mà ông theo dõi, có khoảng 3% là miễn phí dành cho nhân viên cảnh sát.

Số liệu không nói dối: một cô gái bán dâm ở Chicago chắc chắn chấp nhận quan hệ tình dục với một viên cảnh sát hơn là

bị anh ta bắt giữ.

Sẽ rất khó để làm bọc lộ mặt cảm của một gái bán dâm trên phố – sự mất thể diện, nguy cơ bị lây nhiễm bệnh tật, và rất gần với mối đe dọa bị bạo hành.

Không nơi nào an ninh kém như khu Washington Park, khu vực thứ ba trong nghiên cứu của Venkatesh, nằm cách khoảng 6 dặm về phía nam của Roseland và West Pullman. Về mặt kinh tế, khu vực này đình trệ hơn, và người ngoài khó xâm nhập được, nhất là người da trắng. Các gái bán dâm tập trung xung quanh 4 địa điểm: hai tòa nhà lớn, một khu trung tâm thương mại chạy dài qua 5 khu phố, bản thân công viên – một khu vực rộng 372 mẫu được Ferderick Law Olmsted và Calvert Vaux thiết kế vào những năm 1870. Theo nghiên cứu của Venkatesh, gái bán dâm ở Công viên Washington không nhờ đến những tay môi giới, và họ kiếm được ít tiền nhất so với các khu còn lại.

Điều này có thể khiến bạn nghĩ rằng những phụ nữ này thà làm bất cứ việc gì khác còn hơn là bán dâm. Nhưng tính năng của một nền kinh tế thị trường là giá cả luôn có xu hướng tìm được chỗ đứng cho mình vì thế ngay cả những công việc tồi tệ nhất cũng có người sẵn sàng nhảy vào làm. Với các cô gái bán dâm, thì họ cũng chẳng xấu đi hay tốt lên nếu họ làm hay không làm nghề mại dâm.

Nghe ngớ ngẩn không?

Câu trả lời rõ ràng nhất cho lập luận này có một xuất phát điểm không ai ngờ đến: người Mỹ từ lâu đã yêu thích một truyền thống đó là tụ tập gia đình. Vào ngày lễ Quốc Khánh 4 tháng 7, Công viên Washington chật ních những gia đình và những đám đông tụ tập lại với nhau trong các bữa tiệc ngoài trời. Đối với một số người, chỉ uống một cốc nước chanh hiệu Aunt Ida trong thời điểm này là không đủ thỏa mãn nhu cầu cá nhân. Nó làm nhu cầu tìm gái mại dâm trong Công viên Washington tăng vọt mỗi năm vào dịp này.

Và các cô gái bán dâm rất sẵn lòng làm bất cứ điều gì tốt cho công việc kinh doanh của bản thân: họ tăng giá khoảng 30% và làm thêm giờ trong phạm vi có thể kiểm soát được.

Điều thú vị nhất là, nhu cầu tình dục của cánh đàn ông vừa đề cập thu hút một loại gái bán dâm đặc biệt – những người dường như cả năm trời vẫn làm một công việc chính thức nào đó, nhưng trong những ngày nghỉ lễ bận rộn, họ quyết định tạm nghỉ công việc hiện tại và làm thêm. Hầu hết những gái mại dâm bán thời gian này đều có con cái và chịu trách nhiệm chăm sóc gia đình; họ cũng không nghiện ma túy. Nhưng cũng giống những người tìm vàng trong thời đồ xô đi tìm vàng, hay những tay môi giới nhà đất trong thời sốt đất, họ thấy được cơ hội kiếm tiền và không ngần ngại nhảy vào.

Giống như câu hỏi đặt ra ở đầu chương này – *Làm sao một gái đứng đường lại giống ông già Noel trong cửa hàng bách hóa?* – câu trả lời đã quá rõ ràng: cả hai đều lợi dụng cơ hội do các công việc ngắn hạn mang lại trong kỳ nghỉ, khi nhu cầu về một loại mặt hàng tăng đột biến.

Chúng ta đã biết được rằng nhu cầu mại dâm ngày nay thấp hơn rất nhiều so với thời kỳ cách đây sáu mươi năm (mặc dù cũng tăng đôi chút vào các kỳ nghỉ), một phần lớn bởi cuộc cách mạng nữ quyền.

Nếu bạn thấy ngạc nhiên, hãy xem xét một khía cạnh nữa, đó là những nạn nhân bất đắc dĩ của cuộc cách mạng nữ quyền: trẻ em trong độ tuổi đi học.

Từ trước đến nay, công việc dạy học thường do phụ nữ đảm nhiệm. Hàng trăm năm qua, giáo viên là một trong số ít công việc phù hợp với phụ nữ, không kể nội trợ, dọn dẹp hoặc những công việc phục vụ. (Y tá cũng là một nghề phù hợp với nữ giới, nhưng nghề giáo viên có ưu thế hơn, tỷ lệ 6 giáo viên trên 1 y tá). Thời ấy, gần 6% lực lượng lao động nữ là giáo viên, kéo theo những người giúp việc (19%), phục vụ (16%) và giặt ủi (6,5%). Trong số những nghề có thu nhập, thì đó là một

lựa chọn của các sinh viên tốt nghiệp đại học. Vào năm 1940, có đến 55% các nữ sinh viên tốt nghiệp đại học làm công việc giáo viên, khi họ ở vào độ tuổi 30.

Tuy nhiên, không lâu sau đó, cơ hội cho các phụ nữ thông minh bắt đầu tăng lên nhanh chóng. Đạo luật trả lương công bằng năm 1963 và Luật bình đẳng năm 1964 là những yếu tố tạo nên sự thay đổi mang tính xã hội trong nhận thức về vai trò của phụ nữ. Càng có nhiều cô gái bước chân vào trường đại học, thì càng có nhiều phụ nữ sẵn sàng bước vào thị trường lao động, đặc biệt là ở những nghề hấp dẫn mà trước đây không mấy khi dành chỗ cho họ như: luật sư, bác sĩ, doanh nhân, tài chính và những nghề khác nữa. (Một trong số những “anh hùng vô danh” góp công trong cuộc cách mạng này các quy định về chế độ thai sản, cho phép các bà mẹ có thể trở lại làm việc sau khi sinh con).

Những nghề nghiệp cạnh tranh với mức lương cao, đã thu hút được những phụ nữ giỏi giang sáng láng nhất. Những người này nếu sinh ra sớm hơn một thế hệ, rất có thể đã chỉ là những cô giáo bình thường.

Nhưng họ không như vậy. Kết quả là xảy ra hiện tượng chảy máu chất xám trong cộng đồng giáo viên. Năm 1960, khoảng 40% cô giáo lọt vào top 5 những người có chỉ số IQ cao nhất và những bài test khác, với chỉ khoảng 8% nằm ở top dưới. Hai mươi năm sau, ít hơn một nửa trong số đó lọt vào top 5, nhưng có nhiều hơn 2 lần trong số đó lọt vào top dưới. Và rất khó để kéo mức lương đang tuột dốc thảm hại của giáo viên so với những nghề nghiệp khác lên cao. “Chất lượng giáo viên đã tuột dốc qua nhiều thập kỷ”, hiệu trưởng danh dự của các trường công ở thành phố New York tuyên bố vào năm 2000, “và không ai muốn nhắc tới điều này”.

Điều đó không có nghĩa là hiện nay không còn nhiều giáo viên giỏi. Tất nhiên là có. Nhưng nhìn chung kỹ năng của các giáo viên đã giảm sút trong những năm qua, và đi kèm với đó là chất lượng cơ sở vật chất trường học. Từ năm 1967 đến

năm 1980, chất lượng các bài kiểm tra ở Mỹ giảm xuống 1,25 bậc. Nhà nghiên cứu giáo dục John Bishop gọi sự suy giảm này là “chưa từng có tiền lệ trong lịch sử”, và lập luận rằng hiện tượng này gây ngáng trở nghiêm trọng cho sự phát triển quốc gia, và tệ hơn là nó sẽ tiếp tục như thế trong thế kỷ XXI.

Nhưng đối với những phụ nữ nhảy được sang công việc thuộc lĩnh vực khác, thì mọi việc là tốt đẹp, phải vậy không?

Vâng, đại loại thế. Như chúng tôi đã viết ở phần trước, ngay cả những phụ nữ được học hành đến nơi đến chốn nhất thì thu nhập của họ vẫn kém so với bạn đồng nghiệp nam cùng trình độ. Điều này đặc biệt đúng trong các lĩnh vực cao cấp như tài chính và các lĩnh vực hợp tác – ở những lĩnh vực này, dù sao vai trò của phụ nữ vẫn đang bị đánh giá rất không đúng mức. Số lượng các nữ tổng giám đốc điều hành tăng lên 8 lần trong những năm qua, nhưng có chưa tới 1,5% vị trí giám đốc điều hành do phụ nữ đảm nhiệm. Trong số 15.000 doanh nghiệp hàng đầu của Mỹ, chỉ có khoảng 2% vị trí được trả lương cao nhất do nữ giới chiếm lĩnh. Đây là một con số đáng kinh ngạc vì trong vòng 20 năm trở lại đây, thu nhập của những phụ nữ có bằng MBA của các trường đại học hàng đầu nước Mỹ đã tăng lên 30%. Tỷ lệ đóng góp của phụ nữ hiện nay đang ở mức cao nhất từ trước đến nay, 43%.

Các nhà kinh tế học Marianne Bertrand, Claudia Goldin và Lawrence Katz cố gắng lý giải khoảng cách bí ẩn trong thu nhập giữa hai giới bằng cách phân tích thu nhập của hơn 2.000 phụ nữ và nam giới có bằng MBA của trường Đại học Chicago.

Kết luận của họ là: sự phân biệt về giới tính chỉ đóng vai trò thứ yếu trong sự khác biệt tiền lương giữa nam giới và phụ nữ, thì người ta thích nghĩ rằng – hoặc do thiếu cơ sở lý luận – đó là lý do chính giải thích cho hầu hết các trường hợp chênh lệch tiền lương giữa hai giới. Các nhà kinh tế học đã chỉ ra 3 yếu tố chính ảnh hưởng đến điều này:

- PHỤ NỮ NHẬN ĐƯỢC ÍT QUYỀN LỰC HƠN NAM GIỚI, VÀ CÓ THỂ ĐIỀU QUẢN TRỌNG HƠN, LÀ HỌ ÍT THAM GIA NHỮNG KHÓA HỌC TÀI CHÍNH HƠN. Khi tất cả những yếu tố khác đều ngang nhau, thì kinh nghiệm tài chính và thu nhập của hai giới là tương đối đồng đều.

- TRONG KHOẢNG 15 NĂM SỰ NGHIỆP ĐẦU ĐỜI, PHỤ NỮ LÀM VIỆC ÍT HƠN NAM GIỚI, 52 GIỜ/TUẦN SO VỚI 58 GIỜ/TUẦN. Trong vòng 15 năm, sáu giờ làm việc chênh lệch tương ứng với sáu tháng kinh nghiệm mà phụ nữ có ít hơn nam giới.

- SỰ NGHIỆP CỦA PHỤ NỮ BỊ NGẮT QUÃNG HƠN NAM GIỚI. Sau 10 năm làm việc, chỉ khoảng 10% nam giới có bằng MBA nghỉ 6 tháng hoặc hơn mà không làm việc, trong khi tỷ lệ tương ứng ở phụ nữ là 40%.

Vấn đề là dường như rất nhiều phụ nữ, kể cả những người có bằng MBA, đều yêu con trẻ. Trung bình tỉ lệ giờ làm việc của phụ nữ có bằng MBA không có con cái ít hơn đàn ông có bằng MBA 3%. Nhưng phụ nữ có bằng MBA có con cái làm việc kém đến 24%. “Tiền phạt trực tiếp do làm việc thời gian ngắn hơn và nghỉ gián đoạn của những người có bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh là vô cùng lớn,” ba nhà kinh tế học viết. “Dường như rất nhiều bà mẹ là thạc sĩ quản trị kinh doanh, đặc biệt là những người có chồng khá giả quyết định đi chậm lại trên con đường sự nghiệp trong vòng vài năm sau khi họ sinh đứa con đầu lòng.”

Đây là một vòng xoáy kỳ lạ. Rất nhiều trong số những phụ nữ thông minh sáng láng nhất của nước Mỹ cố gắng giành lấy bằng MBA để kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng rồi cuộc họ lại cưới một ông chồng trong số những người thông minh và sáng láng nhất, một người cũng có thu nhập cao – điều này cho phép họ được sống một cuộc sống sung túc mà không phải làm việc quá nhiều.

Vậy nỗ lực của phụ nữ khi đầu tư thời gian và tiền bạc để theo đuổi tấm bằng MBA có phải là một sự lãng phí? Có lẽ không. Bởi vì họ sẽ không bao giờ có thể gặp gỡ được những người bạn đời như thế nếu không học tập tại trường quản trị kinh doanh.

Còn một góc nhìn nữa để cân nhắc khi xem xét khoảng cách thu nhập giữa nam và nữ. Thay vì đánh giá mức thu nhập thấp hơn của phụ nữ so với đàn ông là một thất bại, có thể hãy coi nó như một tín hiệu cho thấy mức lương cao hơn đơn giản là không phản ánh đúng ý nghĩa của động cơ làm việc của phụ nữ so với đàn ông. Liệu có thể nào nghĩ rằng điểm yếu của đàn ông là làm ra nhiều tiền bạc hơn, cũng như điểm yếu của phụ nữ là thiên chức làm mẹ?

Hãy xem xét một cuộc thử nghiệm, trong đó những người đàn ông và phụ nữ trẻ được tuyển vào để thực hiện một bài kiểm tra toán với 20 câu hỏi. Phiên bản đầu tiên, mỗi người tham dự sẽ được trả tiền công như nhau, có mặt dự thi được trả 5 đô-la, hoàn thành bài thi được trả 15 đô-la. Ở phiên bản thử nghiệm thứ hai, những người có mặt dự thi được trả 5 đô-la, mỗi câu trả lời đúng được trả thêm 2 đô-la.

Kết quả thế nào?

Ở phiên bản thử nghiệm trả phí đồng đều, đàn ông chỉ thể hiện nhỉnh hơn phụ nữ một chút, chỉ hơn 1 câu trả lời đúng trên tổng số 20 câu hỏi so với phụ nữ. Nhưng trong phiên bản kiểm tra có thưởng theo số câu trả lời đúng, đàn ông bỏ xa phụ nữ. Số phụ nữ trả lời đúng trong hai phiên bản kiểm tra gần như giống nhau, trong khi trung bình một người đàn ông trả lời nhiều hơn 2 câu đúng trên tổng số 20 câu hỏi.

Các nhà kinh tế học đã tìm mọi biện pháp để thu thập dữ liệu và sử dụng những kỹ thuật phân tích phức tạp để tìm ra lý do tại sao phụ nữ lại kiếm được ít tiền hơn đàn ông. Điểm khó khăn cơ bản, là ở chỗ đàn ông và đàn bà quá khác nhau về mọi mặt. Điều mà các nhà kinh tế học thực sự muốn làm là tiến

hành một thí nghiệm, đại loại như: lấy một nhóm phụ nữ và nhân bản vô tính phiên bản nam giới của nhóm người này; sau đó thực hiện tương tự với một nhóm đàn ông; sau đó ngồi lại và quan sát. Bằng việc xem xét thu nhập của mỗi nhóm người so với nhóm phiên bản của họ, có thể sẽ thu được một số dữ liệu chân thật.

Hoặc, nếu nhân bản vô tính không phải là phương án bạn lựa chọn, vậy thì hãy lấy một nhóm phụ nữ, tách họ ra làm hai nhóm ngẫu nhiên, dùng phép màu chuyển đổi giới tính cho họ, giữ nguyên tất cả những điều kiện khác, và làm điều tương tự với một nhóm đàn ông.

Đáng tiếc là các nhà kinh tế học không được phép thực hiện những thí nghiệm như vậy. (Chưa thì đúng hơn!). Nhưng các cá nhân đều có thể tự thực hiện thí nghiệm này nếu họ muốn. Chúng ta sẽ gọi đó là thí nghiệm chuyển đổi giới tính.

Vậy điều gì xảy ra khi một người đàn ông quyết định phẫu thuật và tiêm hormone để trở thành một phụ nữ (mà ta gọi là đàn ông-hóa thành-đàn bà) hoặc một người phụ nữ quyết định sống cuộc đời như một người đàn ông (một người đàn bà-hóa thành-đàn ông)?

Ben Barres, một nhà sinh học thần kinh thuộc Đại học Stanford, sinh ra là nữ với tên khai sinh là Barbara Barres, chuyển đổi giới tính thành đàn ông vào năm 1997, ở tuổi 42. Ngành sinh học thần kinh, cũng như toán học và các môn khoa học khác, đều thu hút rất nhiều đàn ông theo đuổi. Quyết định đó là “một điều ngạc nhiên với bạn đồng nghiệp và sinh viên”, ông viết, nhưng họ “kinh sợ điều này”. Thực vậy, trí tuệ của ông dường như toả sáng hơn. Một lần, sau khi Barres kết thúc buổi diễn thuyết, một nghiên cứu sinh trẻ tuổi quay lại phía một người bạn của Barres, cũng là thính giả của buổi thuyết trình hôm đó, đưa ra một lời khen ngợi vụng về: “Bài giảng của Ben Barres hôm nay tốt hơn nhiều so với bài giảng của chị ông ấy.” Nhưng Barres không hề có chị em gái; lời khen ngợi thực ra muốn nhắc đến “Barres cũ”, Barres phiên bản nữ giới.

“Việc chuyển giới từ đàn ông thành đàn bà khó khăn hơn so với việc chuyển đổi đàn bà thành đàn ông,” Barres thừa nhận. Vấn đề là, ông nói, đàn ông thường bị mặc định phải xuất sắc ở một số lĩnh vực – đặc biệt là trong lĩnh vực khoa học và tài chính – trong khi phụ nữ thì không.

Mặt khác, hãy xem xét trường hợp của Deirdre McCloskey, một nhà kinh tế học tiềm năng ở Đại học Illinois, Chicago. Sinh ra vốn là một quý ông, Donald, và quyết định trở thành phụ nữ vào năm 1995, khi đã 53 tuổi. Kinh tế học, cũng như khoa học thần kinh, là lãnh địa riêng của đàn ông. “Tôi chuyển đến Spokane để làm việc trong một hãng sản xuất nông sản lớn.” Cô kể lại. Điều này là một chứng minh không cần thiết. Nhưng McCloskey đã “phát hiện ra một hình phạt lạ lùng dành cho tôi nếu nhìn từ góc độ kinh tế. Tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn nếu tôi vẫn là ông Donald.”

McCloskey và Barres chỉ là hai trường hợp điển hình trong dữ liệu thu thập được. Hai nhà nghiên cứu tên là Kristen Schilt và Matthew Wiswall muốn khảo sát một cách có hệ thống sự thay đổi mức lương của những người trưởng thành chuyển đổi giới tính. Đây không hẳn là thử nghiệm mà chúng tôi đã thực hiện – nhưng trên hết, những người chuyển đổi giới tính ấy không phải là những người được lựa chọn một cách ngẫu nhiên, cũng không phải là những người phụ nữ hay đàn ông điển hình trước hay sau khi chuyển đổi giới tính – nhưng dù sao thì các kết luận cũng rất đáng để tâm. Schilt và Wiswall nhận thấy rằng phụ nữ trở thành đàn ông thì kiếm được nhiều tiền hơn một chút sau khi chuyển đổi giới tính, trong khi trung bình, những người đàn ông biến thành phụ nữ lại có mức thu nhập chưa bằng 1/3 so với mức lương cũ mà họ kiếm được.

Kết luận được đưa ra của họ đi kèm với một số khó khăn/cảnh báo. Lúc đầu, số lượng mẫu thử rất nhỏ: chỉ có 14 người đàn ông-hóa thành-đàn bà và 24 người đàn bà-biến thành-đàn ông. Hơn thế nữa, những người tham gia nghiên cứu chủ yếu được tuyển từ những cuộc hội thảo về chuyển

giới. Chi tiết này khiến họ được xếp vào danh mục mà Deirdre McCloskey gọi là “những người chuyển đổi giới tính chuyên nghiệp”, những người không thực sự mang tính đại diện.

“Có thể thấy một điều hiển nhiên là,” bà nói, “người ta không chỉ đơn giản biến thành phụ nữ và sau đó tiếp tục sống cuộc đời mới, mà họ còn luôn ngoái nhìn quá khứ, những người ấy *không thể* trở thành những người thành công nhất trong công việc được. (Cô ấy có thể thay đổi giới tính, nhưng một khi đã là nhà kinh tế học, thì cô ấy sẽ mãi là một nhà kinh tế học.)

Trở lại Chicago, trong một khu phố sang trọng chỉ cách nơi gái mại dâm hành nghề vài dặm, có một người sinh ra đã là phụ nữ, luôn là phụ nữ và kiếm được nhiều tiền hơn mức mà cô ấy có thể tưởng tượng ra.

Cô gái ấy lớn lên trong một gia đình lớn khá lập dị ở Texas, sau đó bỏ nhà và gia nhập quân đội. Cô được đào tạo ngành điện tử, làm việc trong phòng nghiên cứu và phát triển các hệ thống hàng hải quốc gia. Phục viên sau 7 năm trong quân đội, cô làm nghề lập trình viên cho một trong những tập đoàn lớn nhất thế giới. Mức lương cứng của cô có tới 5 chữ số 0 ở cuối, cô cưới một người đàn ông có mức thu nhập có tới 6 chữ số 0 ở cuối, làm nghề môi giới cho vay thế chấp. Cô có một cuộc sống thành đạt nhưng, ừm, nhàm chán.

Rồi cô ly hôn (cặp vợ chồng này chưa có con cái) và trở lại Texas, một phần để săn sóc cho một người họ hàng yếu bệnh. Lại tiếp tục làm nghề lập trình, cô tái hôn và cuộc hôn nhân ấy cũng thất bại.

Sự nghiệp của cô không phát triển thêm nữa. Cô thông minh, có năng lực, có đầu óc biện luận và cô cũng sở hữu vẻ bề ngoài hấp dẫn, tròn trịa, tóc vàng, những yếu tố luôn gây cảm tình với người đối diện. Nhưng cô không muốn làm việc vất vả như trước nữa. Cô trở thành chủ doanh nghiệp, điều hành duy nhất một nhân viên nữ, cho phép cô có thể chỉ phải

làm việc 10 đến 15 giờ mỗi tuần và kiếm được gấp 5 lần so với mức lương cũ. Tên của cô là Allie và cô là một gái mại dâm.

Cô vào nghề một cách tình cờ, hoặc ít nhất là vì thiếu hiểu biết. Gia đình cô mộ đạo, và Allie lớn lên trong môi trường “rất khắt khe”, cô nói. Khi trưởng thành, cô cũng vẫn sống khổ hạnh như vậy. “Bạn biết đấy, chỉ sống quanh quẩn ở vùng ngoại ô, không được uống quá 2 cốc bia trong một buổi tối và không bao giờ được đi chơi quá 7 giờ tối.” Nhưng là một phụ nữ trẻ đã ly hôn, cô bắt đầu truy cập vào các trang web hẹn hò – cô quan tâm đến đàn ông, và tình dục, dĩ nhiên – và rất đơn giản thêm một dòng “tuyển bạn tình” vào hồ sơ cá nhân. “Tôi thấy, gần như nó có tác dụng ngay lập tức,” cô nhớ lại. “Lúc ấy tôi chỉ nghĩ cứ thử thêm chi tiết này vào xem sao.”

Ngay lập tức, cô nhận được vô số hồi âm. “Tôi chỉ có ngồi click chuột máy tính vào nút thu nhỏ các cửa sổ giao tiếp, chỉ như vậy tôi mới có thể đứng vững được!”

Cô đồng ý gặp người đàn ông đầu tiên vào lúc 2 giờ chiều, trong giờ hành chính tại một khách sạn nằm góc phía tây nam của khu để xe. Anh ta đi một chiếc Mercedes màu đen. Allie thậm chí còn không biết tính phí thế nào. Cô nghĩ chắc khoảng 50 đô-la.

Anh ta là một nhà sĩ – bề ngoài khá bạo dạn, đã kết hôn, và cực kỳ dễ chịu. Vào phòng, Allie rất căng thẳng khi cởi đồ. Cô không còn nhớ nổi điều gì diễn ra hôm ấy (“tất cả mọi thứ đều trở nên lơ mơ”, cô nói) nhưng cô vẫn nhớ rằng “không có gì thật sự khác biệt hay bất cứ điều gì khác.”

Khi xong việc, người đàn ông đặt một ít tiền lên váy áo của cô. “Cô làm việc này lần đầu phải không?” anh ta hỏi.

Allie cố gắng nói dối nhưng vô ích.

“Thôi được rồi,” anh ta nói, “đây là những gì cô cần phải làm.” Sau đó anh ta bắt đầu giảng giải cho cô. Cô phải cẩn trọng hơn; cô không nên dễ dàng chấp nhận gặp người lạ mặt

trong một khu để xe; cô cần phải biết nhiều hơn về khách hàng của mình.”

“Anh ấy là cuộc hẹn hò hoàn hảo đầu tiên”, Allie nói. “Đến hôm nay tôi vẫn còn cảm thấy mang ơn anh ta”.

Sau khi người đàn ông rời khỏi phòng, Allie đếm số tiền đặt trên váy của mình: 200 đô-la.

“Tôi đã tiêu hết số tiền đó từ lâu, nhưng thực tế cho thấy đã có người thậm chí chỉ để lại cho tôi có vài xu – vâng, thật sự rất sốc.”

Ngay lập tức, cô quyết định làm gái mại dâm toàn thời gian, nhưng cũng lo sợ bị gia đình và bạn bè phát hiện ra. Vì vậy cô bắt đầu “đánh bóng” hồ sơ của mình, cắt hết những chi tiết khiến người thân có thể nhận ra. Cô rút ngắn thời khóa biểu làm việc nhưng đồng thời tự thấy bản thân mình rất mâu thuẫn khi chấp nhận việc này. Đó là lúc cô quyết định chuyển đến sống ở Chicago.

Phải, đó là một thành phố rộng lớn có thể làm Allie choáng ngợp, nhưng không giống như New York hay Los Angeles, nó đủ ấm áp để một cô gái phương nam như cô cảm thấy gần gũi. Cô xây dựng một trang web (việc này nằm trong tầm tay), qua các lần thử và sai, cô xác định được danh mục những trang khiêu dâm nào có thể giúp cô thu hút được đúng loại khách hàng sẵn sàng trả tiền để được qua đêm với cô.

Điều hành “doanh nghiệp một nhân viên nữ” mang lại cho cô khá nhiều lợi thế, chủ yếu là cô không phải chia sẻ lợi nhuận với bất cứ ai. Nếu trước đây, có thể Allie đã phải làm việc cho một ai đó kiểu như chị em nhà Everleigh, những người này có thể trả công cho cô rất hậu hĩ nhưng cũng lấy đủ phần của họ để trở nên giàu có. Giờ đây Internet đã biến Allie trở thành “tú bà” của chính mình và giúp cô tích lũy làm giàu. Người ta đã nói quá nhiều về khả năng phi trung gian hóa tuyệt diệu của Internet – loại bỏ được các đại lý trung gian và những tay môi giới hút máu – trong những ngành công nghiệp

như du lịch, bất động sản, bảo hiểm, và trên các sàn chứng khoán, trái phiếu. Nhưng thật khó mà tưởng tượng ra một thị trường phù hợp với sự phi trung gian hóa một cách tự nhiên hơn thị trường mại dâm.

Mặt trái duy nhất là Allie không trông chờ được vào ai, ngoài chính bản thân mình để tìm kiếm khách hàng tiềm năng và đảm bảo rằng họ sẽ không đánh đập hoặc ăn quịt. Cô đã định ra một giải pháp vừa đơn giản, vừa thông minh. Khi có một khách hàng mới liên hệ trực tuyến, không bao giờ cô đồng ý gặp cho đến khi biết được tên thật và số điện thoại nơi làm việc của anh ta. Buổi sáng của ngày hẹn, cô sẽ giả đò gọi cho khách hàng của mình vào số điện thoại văn phòng chỉ để nói cô đang rất háo hức chờ.

Nhưng cuộc gọi đó thực chất chỉ là một cách để cô ngầm nói với khách hàng rằng cô có thể tìm được anh ta bất cứ khi nào cô muốn và, nếu có điều gì không ổn, cô sẵn sàng “thổi bay” cả văn phòng của anh ta. “Chẳng ai muốn thấy cảnh loạn đả hết”, cô nói kèm theo một nụ cười. Từ trước đến giờ, cô mới viện đến phương cách này đúng một lần, sau khi một khách hàng trả tiền giả. Khi Allie đến văn phòng, lập tức anh ta phải thanh toán sòng phẳng.

Cô tiếp khách tại căn hộ của mình, nhất là ban ngày. Hầu hết khách hàng của cô là những người đàn ông da trắng, trung tuổi, 80% trong số đó đều đã kết hôn và ban ngày thì họ dễ tìm được cách để trốn việc đi “chơi hoa” hơn buổi tối. Allie thích các buổi tối rảnh rỗi để được thư thái đọc sách, xem phim hoặc đơn giản là nghỉ ngơi. Cô thu phí 300 đô-la một giờ – đó là mức giá chung mà các cô gái có “đẳng cấp” giống như cô đưa ra – kèm theo đó là một vài khoản giảm giá nho nhỏ như: 500 đô-la cho 2 giờ hoặc 2.400 đô-la cho nguyên ngày. Khoảng 60% các cuộc hẹn là theo giờ.

“Văn phòng của tôi”, cô gọi chiếc giường ngủ của mình kèm theo một nụ cười – là một chiếc giường Victoria bốn cọc đồ sộ, chân giường màu gỗ có chạm khắc, phủ trên đó là một chiếc

khăn phủ bằng lụa màu mỡ gà. Để leo lên được chiếc giường này không dễ. Khi được hỏi có khách hàng nào gặp trở ngại khi lên giường không, cô thừa nhận rằng chiếc giường này từng bị một quý ông béo đẩy làm gãy cách đây không lâu.

Allie đã làm gì trong trường hợp đó?

“Tôi bảo ông ta rằng cái giường chết tiệt này bị gãy từ trước và xin lỗi vì không kịp sửa.”

Cô là kiểu người luôn nhìn thấy ở người khác những điểm tốt – và bởi vậy, cô tin rằng nó đã góp phần vào thành công trong sự nghiệp “kinh doanh” của mình. Cô thành thực yêu thích những người đàn ông đến với cô, và vì thế họ cũng thích Allie, không phải chỉ vì tình dục. Thường họ sẽ tặng quà cho cô: một phiếu mua hàng trên Amazon.com trị giá 100 đô-la; một chai rượu đẹp mắt (cô đã kiểm tra trên Google để biết được giá trị của nó); và, một lần, một chiếc MacBook mới. Những người đàn ông rất ngọt ngào khi nói chuyện với cô, khen cô đẹp hoặc khen đồ trang sức. Họ đối xử với cô, theo cách mà cánh đàn ông muốn đối xử với vợ mình, nhưng thường không có cơ hội.

Hầu hết các gái bán hoa cùng “đẳng cấp” với Allie đều tự gọi mình là “lả lơi”. Khi Allie trò chuyện với các bạn “đồng nghiệp” của mình, cô chỉ gọi họ là “gái”. Nhưng cô không né tránh. “Tôi thích *các cô gái làm tiền*, tôi thích *các cô gái điếm*, tôi thích tất cả bọn họ,” cô nói. “Thôi nào, tôi biết mình đang làm gì, vì vậy, tôi không có ý định tự vuốt ve, nịnh bợ.” Allie có nhắc đến một cô bạn làm nghề gái gọi với giá 500 đô-la một giờ. “Cô ta nghĩ mình danh giá hơn các cô gái sẵn sàng quan hệ tình dục bằng miệng để lấy 100 đô-la, tôi những muốn nói thẳng vào mặt cô ta rằng “Phải, cưng ạ, cưng cũng chỉ là một ả khốn kiếp mà thôi.”

Về điểm này, có vẻ như Allie đã sai lầm. Mặc dù cô tự nhận mình không khác các cô gái bán dâm trên phố khác, nhưng dường như cô giống một kiểu vợ biết “làm sang” cho chồng

hơn. Chỉ có điều cô là người vợ tốt được thuê theo giờ. Thực sự cô không bán tình dục, hoặc ít nhất là không chỉ bán tình dục. Cô bán cho những người đàn ông cơ hội được giao tiếp với vợ mình, nhưng trong một phiên bản trẻ trung hơn, gợi cảm hơn – mà không gặp phải rắc rối và không phải chịu những khoản chi phí dài hạn họ thực sự phải bỏ ra để có được một cô vợ như thế. Trong vòng một đến hai giờ đồng hồ, cô là hiện thân của một người vợ lý tưởng: xinh đẹp, hấp dẫn, thông minh, biết cười khi nghe kể chuyện cười và biết cách giúp bạn thỏa mãn. Âm nhạc yêu thích đã được bật lên, món đồ uống khoái khẩu đã được để lạnh chờ bạn thưởng thức. Cô ấy còn không bao giờ sai bạn đi đổ rác.

Allie nói cô “rộng lượng hơn một chút” so với một vài cô khác khi phải thỏa mãn những yêu cầu hơi khác thường của khách hàng. Ví dụ, có những khách hàng ở Texas vẫn thường xuyên bay đến tìm cô và yêu cầu cô kết hợp với một vài món đồ chơi tình dục mà anh ta cất trong một chiếc valy, trong những tư thế mà hầu như không ai có thể hình dung rằng đó là quan hệ tình dục. Nhưng cô thẳng thừng yêu cầu khách hàng sử dụng bao cao su.

Vậy nếu khách hàng đề nghị trả cho cô 1 triệu đô-la để quan hệ tình dục mà không dùng bao cao su thì sao?

Allie dừng lại trước câu hỏi này. Sau đó, cô thể hiện rằng cô hiểu biết về cái mà các nhà kinh tế học gọi là *sự lựa chọn đối nghịch*, cô tuyên bố rằng cô cũng sẽ không chấp nhận lời đề nghị ấy – bởi vì bất cứ khách hàng nào đủ điên rồ để đề nghị chi một triệu đô-la cho một lần quan hệ tình dục không bảo vệ thì chắc chắn anh ta sẽ phải tỉnh táo đến độ biết né tránh mọi loại phí tổn.

Khi cô bắt đầu hành nghề ở Chicago, với giá 300 đô-la/giờ, nhu cầu về gái mại dâm lúc đó rất cao. Cô muốn tiếp bao nhiêu khách cũng có, tùy thuộc vào khả năng chịu đựng của cơ thể, làm việc gần 50 giờ mỗi tuần. Cô giữ nhịp độ làm việc đó trong một khoảng thời gian nhất định, nhưng sau khi đã trả xong

tiền mua xe, và có một khoản tích lũy nho nhỏ, cô trở lại nhịp độ làm việc 15 giờ/tuần.

Ngay cả khi đã như vậy, cô bắt đầu bán khoản liệu một giờ công lao động của mình có đáng giá hơn 300 đô-la hay không. Tính ra, nếu một tuần làm việc 15 giờ, trung bình cô cũng đã thu được hơn 200.000 đô-la mỗi năm.

Sau đó, thực tế cô đã nâng giá lên 350 đô-la/giờ. Cô tiên lượng là số lượng khách hàng sẽ phải giảm xuống, nhưng không. Vì vậy, sau vài tháng, cô tiếp tục tăng giá lên 400 đô-la/giờ. Một lần nữa, nhu cầu của khách hàng vẫn không có dấu hiệu giảm xuống. Allie phát bực lên với chính mình. Rõ ràng là cô đã tính phí quá rẻ trong suốt thời gian qua. Nhưng ít nhất thì cô cũng đã tăng giá một cách có chiến lược, chỉ tạo ra sự khác biệt nhỏ trong các bước giá. Đối với những khách hàng thân thiết, cô vẫn duy trì mức giá cũ nhưng với những khách hàng khác cô thông báo giá mới là 400 đô-la - và nếu họ chê đắt, cô dễ dàng xua tay để bỏ qua. Dù sao họ cũng còn nhiều sự lựa chọn khác.

Không lâu sau đó, cô lại tiếp tục tăng giá, đến 450 đô-la/giờ, và vài tháng sau, là 500 đô-la/giờ. Trong vòng khoảng 2 năm, Allie đã tăng giá lên 67% mà nhu cầu của khách hàng vẫn chưa thấy giảm xuống.

Hành trình tăng giá của Allie còn làm bộc lộ một điểm đáng ngạc nhiên khác: cô càng tăng giá, thì cô lại càng ít phải quan hệ tình dục với khách. Với giá 300 đô-la, cô phải căng thẳng làm việc với những khách muốn quan hệ tình dục bao nhiêu lần cũng được, miễn là anh ta đủ sức. Nhưng phải trả 500 đô-la một giờ, cô thường chỉ phải uống rượu và ăn tối cùng khách - “một buổi hẹn hò ăn tối 4 tiếng kết thúc bằng 20 phút mây mưa cuối buổi”, cô kể, “mặc dù tôi vẫn là cô gái ấy, ăn mặc như cũ, và nói những câu chuyện cũ như khi tôi chỉ tính giá 300 đô-la/giờ.”

Cô cho rằng mình có thể đã hưởng lợi từ một nền kinh tế phát triển mạnh mẽ. Đó là vào quãng năm 2006, 2007, những năm mà các giám đốc ngân hàng, luật sư và nhân viên buôn bán bất động sản phát lên. Nhưng Allie đã nhận thấy rằng hầu hết những người mua dịch vụ của cô đều, nói theo ngôn ngữ kinh tế học, là những người *nhạy cảm với giá cả*. Nhu cầu tình dục dường như không liên quan gì đến sự phát triển của kinh tế.

Chúng tôi ước chừng khá chính xác là có khoảng gần 1.000 gái gọi cao cấp như Allie ở Chicago, hoặc hành nghề tự do hoặc làm việc cho một đường dây cung cấp mại dâm. Những cô gái đứng đường như LaSheena có thể đang làm công việc tồi tệ nhất nước Mỹ. Nhưng với gái gọi “cao cấp” như Allie, hoàn cảnh có vẻ hoàn toàn khác biệt: lương cao, giờ làm việc tự do và rất ít nguy cơ bị đánh đập hay bị cảnh sát tóm. Vậy vấn đề nan giải thực sự là tại sao một người như Allie lại trở thành gái gọi, trong khi số phụ nữ không chọn nghề này lại *nhều hơn*.

Chắc chắn là nghề mại dâm không phải dành cho tất cả mọi phụ nữ. Bạn phải thích quan hệ tình dục ở mức vừa đủ, và sẵn sàng hi sinh một số thứ, ví dụ như không có chồng (trừ khi anh ta rất thấu hiểu, hoặc quá tham lam). Nhưng tất cả những bất lợi này dường như chẳng quan trọng khi mức giá đưa ra là 500 đô-la một giờ. Thực vậy, khi Allie tin tưởng thổ lộ về cuộc sống của mình cho một cô bạn lâu năm, rằng mình là một gái gọi cao cấp và miêu tả cuộc sống mới của mình, vài tuần sau, cô bạn này cũng nhảy vào làm ăn cùng Allie.

Allie chưa từng có bất cứ rắc rối nào với cảnh sát, và tất nhiên hi vọng sẽ không bao giờ vướng phải. Sự thực là có khi cô sẽ phát rồ lên nếu hoạt động mại dâm được luật pháp cho phép, bởi vì chiến lược tăng giá của cô xuất phát từ thực tế là dịch vụ cô cung cấp không thể được pháp luật thông qua.

Allie đã trở thành “trùm sò” trong lĩnh vực của mình. Cô được coi là một trong những bà chủ có máu mặt, biết tiết chế

tổng chi phí, kiểm soát được chất lượng, biết cách phân loại giá cả và hiểu rõ về cả nguồn cung và cầu trên thị trường. Cô cũng yêu thích công việc của mình nữa.

Nhưng sau tất cả những gì đã nói, Allie bắt đầu tìm kiếm chiến lược để rút lui. Cô đã gần 30 tuổi, và trong khi vẫn còn hấp dẫn, cô hiểu rằng nhan sắc rồi sẽ lụi tàn. Cô cảm thấy tiếc cho những bậc đàn chị trong nghề, họ như những vận động viên già cỗi, thậm chí còn không biết khi nào nên rút ra khỏi nghề này. (Một vận động viên như thế, một cầu thủ bóng chày nổi tiếng đã đề nghị Allie qua đêm với ông ta khi cô đang đi nghỉ ở Nam Mỹ mà không biết cô là gái mại dâm chuyên nghiệp. Allie đã từ chối, cô không thích làm việc trong kỳ nghỉ.)

Còn một lý do nữa, đó là cô bắt đầu mệt mỏi khi phải sống cuộc đời bí mật. Gia đình và bạn bè không biết cô là một gái mại dâm, và không hoài nghi gì về vỏ bọc mà cô thể hiện ra với họ. Những người duy nhất cô có thể không phải che dấu chính là những gái bán hoa khác, nhưng họ lại không phải là những người thân.

Cô đã tiết kiệm được một khoản tiền, nhưng cũng chưa đủ để về hưu. Vì vậy cô bắt đầu lên kế hoạch cho sự nghiệp kế tiếp của mình. Cô đã có bằng tư vấn nhà đất. Cơn sốt nhà ở đã lên đỉnh điểm, và dường như thật dễ để chuyển nghề vào thời điểm ấy, khi cả hai công việc đều là những nghề tự do về mặt thời gian. Nhưng có quá nhiều người cùng ý tưởng. Rào cản để bước chân vào ngành môi giới bất động sản mỏng manh đến nỗi cứ hễ có cơn sốt đất nhẹ là xuất hiện cả loạt những trung tâm môi giới bất động sản mới – và trong 10 năm qua, số thành viên của Hiệp hội Môi giới Bất động sản Mỹ đã tăng lên 75% – con số này chắc chắn gây áp lực đến thu nhập trung bình của họ. Và Allie kinh hoàng khi phát hiện ra chỉ nhận được một nửa số tiền hoa hồng từ trung tâm môi giới thuê cô làm việc. Đó là một sự cắt xén tệ hại.

Cuối cùng Allie cũng nhận ra điều mà cô thực sự muốn làm: trở lại trường đại học. Cô có thể xây dựng mọi thứ từ những kinh nghiệm thu lượm được khi điều hành công việc kinh doanh của mình và nếu mọi việc suôn sẻ, đăng ký học ngành này có thể cho cô những hiểu biết để tạo ra mức thu nhập hấp dẫn mà không phải dùng đến vốn tự có.

Cô chọn theo học ngành gì vậy? Kinh tế, tất nhiên rồi.

## CHƯƠNG 2. VÌ SAO NHỮNG KẺ ĐÁNH BOM LIỀU CHẾT NÊN MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ ?

**N**ếu bạn biết ai đó ở Đông Nam Uganda sắp có con trong năm tới, bạn hãy cầu nguyện với cả trái tim mình rằng đứa trẻ sẽ không sinh vào tháng 5. Bởi nếu như vậy, khoảng hơn 20% nguy cơ đứa bé mới sinh sẽ mất khả năng nhìn, nghe hay học tập khi trưởng thành.

Sau 3 năm nữa, sinh em bé vào tháng 5 là bình thường. Nhưng mối hiểm họa chỉ dịch chuyển, chứ không biến mất; Tháng 4 lúc này sẽ là tháng đáng lo ngại nhất.

Điều gì có thể tạo nên hiện tượng kì lạ này? Trước khi bạn trả lời, hãy cân nhắc điều này: hiện tượng tương tự đã từng được phát hiện cách nửa vòng trái đất, ở Michigan. Thực tế là, ở Michigan đứa trẻ sinh ra vào tháng 5 có thể còn mang rủi ro cao hơn so với ở Uganda.

Nhà kinh tế học Douglas Almond và Bhashkar Mazumder đã có câu trả lời đơn giản cho hiện tượng lạ lùng và phiền não này: tháng Ramadan.

Một số khu vực ở bang Michigan có rất nhiều người Hồi giáo sinh sống, cũng giống như ở Đông Nam Uganda. Giới luật của đạo Hồi là không ăn uống vào ban ngày trong suốt tháng Ramadan. Phần lớn phụ nữ Hồi giáo tham gia kể cả khi đang mang thai; việc ăn kiêng này diễn ra trong ngày kể từ lúc mặt trời mọc cho đến khi mặt trời lặn. Bằng phân tích những dữ liệu sinh nở của khu vực này trong nhiều năm, hai nhà khoa học Almond và Mazumder đưa ra kết luận: hầu hết những thai nhi sinh trong tháng Ramadan đều phải chịu hậu quả của việc nhịn ăn này trong suốt quá trình phát triển. Mức

độ nghiêm trọng phụ thuộc vào việc đứa trẻ đang ở giai đoạn nào của thai kỳ khi tháng Ramadan diễn ra. Những hậu quả nghiêm trọng nhất xảy ra khi người mẹ nhịn ăn vào tháng đầu tiên của thai kỳ, tuy nhiên nó vẫn có thể xảy ra nếu người mẹ nhịn ăn vào bất kỳ thời điểm nào cho tới tận tháng thứ 8.

Đạo Hồi sử dụng Âm lịch, vì thế tháng Ramadan bắt đầu sớm hơn 11 ngày mỗi năm. Năm 2009, nó diễn ra từ 21 tháng 8 tới 19 tháng 9, khiến cho tháng 5 năm 2010 trở thành tháng xui xẻo nhất để chào đời. Ba năm sau, tháng Ramadan diễn ra từ 20 tháng 7, vì thế tháng 4 của năm tiếp theo sẽ trở thành tháng chào đời rủi ro nhất. Rủi ro này còn lớn hơn nữa khi Ramadan diễn ra vào mùa hè bởi số giờ ban ngày sẽ nhiều hơn, bởi vậy thời gian không ăn uống sẽ dài hơn. Đó là lý do tại sao ở Michigan, – nơi ban ngày dài tới 15 giờ vào mùa hè so với Uganda, nước ở gần đường xích đạo và vì thế có số giờ ban ngày gần như bằng nhau ở mọi thời điểm trong năm, – những hiệu ứng này lớn hơn.

Không hề quá khi nói cả cuộc đời của một người có thể chịu tác động rất lớn bởi sự may mắn trong quá trình chào đời của anh ta hay cô ta, sự may mắn đó có thể là thời gian, địa điểm hay hoàn cảnh. Thậm chí cả động vật cũng có thể ảnh hưởng bởi sự may rủi khi được sinh ra. Kentucky, trung tâm gây giống ngựa thuần chủng, đã bị tấn công bởi một bệnh khó hiểu vào năm 2001 khiến 500 chú ngựa con chết non và hơn 3.000 bào thai chết lưu. Đến năm 2004, hệ quả của dịch bệnh đó đã làm giảm số lượng ngựa non 3 tuổi đời, 2 trong 3 cuộc đua Triple Crown có chiến thắng thuộc về Smarty Jones, một chú ngựa non với con mẹ được thụ tinh ở Kentucky nhưng đã trở về nhà ở Pennsylvania trước khi xảy ra dịch bệnh.

Những hiệu ứng này không phải hiếm gặp như bạn nghĩ. Douglas Almond nghiên cứu rất kỹ dữ liệu dân số Mỹ từ năm 1960 tới 1980 và đã tìm ra một nhóm người kém may mắn ghê gớm trong suốt cuộc đời họ. Họ mắc nhiều bệnh tật và có

thu nhập trung bình thấp hơn những người sinh trước hoặc sau họ chỉ vài tháng. Họ đứng trong bộ hồ sơ dân số giống như một lớp bụi núi lửa nổi bật trên một tài liệu khảo cổ học, một đường kẻ mỏng của những điều đáng ngại nằm giữa hai mảng dày bình thường.

Thực sự điều gì đã xảy ra với họ?

Nhóm những người này được thai nghén trong đợt dịch “cúm Tây Ban Nha” năm 1918. Đó là một loại bệnh dịch ghê gớm, giết chết hơn nửa triệu người Mỹ chỉ trong vài tháng – tổng số người thiệt mạng, như Almond ghi nhận, nhiều hơn tổng số lính Mỹ chết trong tất cả các cuộc chiến tranh của thế kỷ XX cộng lại.

Thời điểm ấy, có hơn 25 triệu người Mỹ cũng bị nhiễm bệnh cúm nhưng vẫn sống sót. Con số này bao gồm 1/3 số phụ nữ đang ở độ tuổi sinh nở. Những sản phụ nhiễm bệnh trong thời gian xảy ra dịch bệnh có nguy cơ sinh ra những đứa trẻ giống những đứa trẻ hoài thai trong tháng Ramadan, nghĩa là chúng có thể phải gánh chịu những đau khổ trong suốt cuộc đời chỉ vì mẹ của chúng mang bầu không đúng thời điểm.

Sự chào đời còn gây ra những hiệu ứng khác, tuy không đến mức gọi là thảm khốc, nhưng nó có thể ảnh hưởng đáng kể tới tương lai của một con người. Đây là một câu chuyện mang tính thực tiễn, đặc biệt là giữa các nhà kinh tế học, khi viết chung một nghiên cứu khoa học, và họ của các đồng tác giả thì phải viết theo thứ tự alphabet. Vậy điều gì sẽ xảy ra nếu một tác giả sinh ra với tên Albert Zyzmor thay vì Alber Aab, ví dụ thế? Hai nhà kinh tế học (thực sự) nêu ra câu hỏi này và cùng phát hiện ra rằng, dù tất cả mọi điều kiện của 2 tác giả là giống nhau, thì Tiến sĩ Aab có nhiều cơ hội làm việc trong các trường đại học hàng đầu, trở thành thành viên của Hội các nhà Toán Kinh tế (hoan hô!), và thậm chí là đoạt giải Nobel hơn.

“Thực sự thì,” hai nhà kinh tế học kết luận, “một trong hai chúng tôi còn tính đến chuyện bỏ bớt một chữ cái trong họ của cô ấy.” Một cái tên gây cản trở cho sự nghiệp: Yariv.

Hoặc hãy cân nhắc trường hợp này: nếu bạn đến thăm phòng thay đồ của một đội tuyển bóng chày tầm cỡ thế giới vào khoảng đầu năm, nhiều khả năng bạn sẽ chen ngang một buổi tiệc mừng sinh nhật so với việc đến thăm họ vào khoảng cuối năm.

Số liệu thống kê ngày tháng năm sinh của các cầu thủ bóng chày trẻ tuổi người Anh đã cho thấy hơn một nửa cầu thủ sinh ra từ tháng Một đến tháng Ba, số còn lại sinh trải đều trong 9 tháng còn lại của năm. Ở đội tuyển tương tự của nước Đức, 52 cầu thủ chơi giỏi nhất đội được sinh ra từ tháng Một đến tháng Ba, chỉ có 4 cầu thủ sinh ra trong khoảng thời gian từ tháng Mười đến tháng Mười hai.

Tại sao lại có sự phân biệt ưu thế ngày sinh như vậy?

Những vận động viên giỏi nhất bắt đầu chơi môn thể thao của mình từ khi họ còn tương đối trẻ. Vì các vận động viên trẻ đều phải được tuyển lựa theo độ tuổi, do đó các đội tuyển đương nhiên phải định ra một ngày “ngắt ngọn” ngày sinh của cầu thủ. Các đội tuyển bóng chày trẻ tuổi ở châu Âu, cũng như các cầu thủ trong các đội tuyển khác, lấy ngày 31/12 là ngày “ngắt ngọn”.

Giờ hãy tưởng tượng bạn là huấn luyện viên của một đội tuyển bóng chày đang phải cân nhắc chọn một trong hai cầu thủ cùng bảy tuổi. Cầu thủ thứ nhất (tên là Jan) sinh ngày mùng 1 tháng Một, trong khi cầu thủ thứ hai (tên là Tomas) sinh ra sau 364 ngày, vào ngày 31 tháng Mười hai. Như thế tuy cả hai cùng là 7 tuổi, Jan lớn hơn Tomas một tuổi – mà ở độ tuổi ấy, sự chênh lệch này đem lại những lợi thế quan trọng. Jan sẽ lớn hơn, nhanh hơn và trưởng thành hơn Tomas.

Có thể bạn đang tìm kiếm độ trưởng thành hơn là những kỹ năng bẩm sinh, sẽ không quan trọng lắm nếu mục tiêu của bạn là chọn cầu thủ hay nhất cho đội của mình. Gần như chắc chắn một huấn luyện viên sẽ không hứng thú với những đứa trẻ bé, những đứa trẻ nếu có thêm một năm phát triển, có thể trở thành một ngôi sao.

Và cứ thế vòng quay này bắt đầu. Năm này qua năm khác, những cậu bé lớn hơn như Jan được lựa chọn, được động viên góp ý cùng những ưu ái về thời gian và điều kiện luyện tập, trong khi những cậu bé như Tomas cuối cùng bị rớt lại. Hiệu ứng tuổi tác này, như đã biết, rất mạnh mẽ trong nhiều môn thể thao với những lợi thế trong suốt con đường tiến tới đẳng cấp chuyên nghiệp.

Và tất nhiên, như bà nội của bạn vẫn nói, “khổ luyện thành tài”, nhưng không chỉ là sự rèn luyện thụ động. Những người thành công luôn trải qua thứ Ericsson gọi là “rèn luyện có chủ đích”. Yêu cầu này không chỉ đơn giản như chơi một bản nhạc ở cung C thứ hàng trăm lần hay tập đi tập lại cú giao bóng cho tới khi vai của bạn như muốn rụng khỏi khớp. Rèn luyện có chủ đích gồm 3 yếu tố then chốt: đặt ra một mục tiêu cụ thể; thu thập phản hồi ngay lập tức; và tập trung vào kỹ thuật nhiều như tập trung vào kết quả.

Những người trở nên xuất chúng ở một lĩnh vực nào đó không nhất thiết phải là người được cho là có tiềm năng khi còn trẻ. Điều này chỉ ra rằng khi phải chọn lựa sự nghiệp, người ta nên làm những gì mà mình yêu thích – phải, cha ông bạn cũng khuyên bạn điều này, nếu bạn không yêu công việc của mình, bạn chắc chắn sẽ không đủ cố gắng để đạt được những giá trị cao nhất của nó.

Khi bắt đầu quan sát, bạn sẽ thấy lợi thế từ ngày sinh có ở khắp nơi. Hãy xem xét trường hợp các cầu thủ của Major League Baseball. Phần lớn các giải trẻ ở Mỹ có ngày ngắt ngọn là 31 tháng Bảy. Nó dẫn tới việc một cậu bé sẽ có nhiều hơn

50% khả năng thành công nếu cậu ta sinh vào tháng Tám thay vì tháng Bảy. Trừ khi bạn là người tin vào các cung hoàng đạo, rất khó để chứng tỏ một người có nhiều hơn 50% cơ hội phát bóng ở một giải đấu lớn đơn giản vì cậu ta thuộc cung Sư tử thay vì cung Cự Giải.

Tuy các hiệu ứng ngày sinh đang phổ biến, sẽ là sai lầm nếu cường điệu hóa nó. Ngày sinh có thể đẩy những đứa trẻ ở vùng biên sang bên kia ranh giới, nhưng còn những ảnh hưởng khác mạnh mẽ hơn rất nhiều. Nếu bạn muốn con của mình chơi ở Major League Baseball, điều quan trọng nhất bạn có thể làm – quan trọng hơn nhiều so với thời gian sinh vào tháng Tám – đó là đảm bảo đứa bé không sinh ra với 2 nhem sắc thể X. Khi bạn đã có một bé trai chứ không phải bé gái, bạn nên biết về một yếu tố giúp đứa trẻ có khả năng chơi ở giải Major League nhiều gấp 800 lần so với một cậu bé bất kỳ.

Điều gì có thể mang lại ảnh hưởng mạnh mẽ như thế?

Có một người cha chơi ở giải Major League. Có điều kiện như thế mà nếu con trai bạn không được chơi trong giải thì bạn không thể trách móc ai ngoài chính mình: bạn nên rèn luyện nhiều nữa hơn khi còn là một đứa trẻ.

Có những gia đình sản sinh ra các tuyển thủ bóng chày. Vài gia đình khác thì sản sinh ra những tên khùng bố. Theo lẽ thường, những tên khùng bố tới từ các gia đình nghèo khó và không được học hành đầy đủ. Điều đó có vẻ dễ nhận thấy. Những đứa trẻ sinh ra trong các gia đình thu nhập thấp, ít học có tỉ lệ trở thành tội phạm cao hơn trung bình rất nhiều, nhưng liệu có đúng như vậy đối với trường hợp những tên khùng bố?

Để tìm hiểu điều này, nhà kinh tế học Alan Krueger đã lần theo một bức thư của Hezbollah được gọi là Al-Ahd (Lời thề) và biên dịch tiểu sử chi tiết của 129 kẻ đánh bom liều chết. Ông đã so sánh chúng với những người đàn ông cùng độ tuổi ở Lebanon. Ông tìm ra rằng, những tên khùng bố đến từ các

gia đình nghèo khó chiếm tỉ lệ thấp hơn (28% so với 33%) và tỉ lệ được học hết phổ thông cao hơn (47% so với 38%).

Một phân tích tương tự về những kẻ đánh bom liều chết ở Palestine của Claude Berrebi đưa ra kết quả chỉ có 16% đến từ những gia đình bần cùng, so với hơn 30% tỉ lệ đàn ông trên toàn Palestine. Trong khi hơn 60% có trình độ sau đại học, so với tỉ lệ tương tự trong dân số là 15%.

Nhìn chung, Krueger nhận ra “những tên khủng bố có xu hướng được sinh ra trong những gia đình có giáo dục tốt, ở mức trung lưu hoặc thu nhập cao”. Bất chấp một số ngoại lệ – quân đội của Cộng Hòa Ai-len và có thể là lực lượng những con hổ giải phóng Tamil của Sri Lanka (không có đủ thông tin) – xu hướng này đúng trên khắp thế giới, từ các nhóm khủng bố ở Mỹ Latinh tới các thành viên Al Qaeda thực hiện vụ khủng bố ngày 11 tháng Chín tại Mỹ.

Giải thích thế nào về điều này?

Có thể khi nghèo đói, bạn có nhiều thứ để lo lắng hơn việc thổi bay cơ thể của mình. Có thể những thủ lĩnh khủng bố coi trọng giá trị của năng lực, khi mà mỗi cuộc tấn công khủng bố đòi hỏi nhiều yếu tố hơn một tội ác thông thường.

Hơn thế nữa, như Krueger đã chỉ ra, tội phạm thông thường chỉ do một số cá nhân gây ra, trong khi khủng bố về cơ bản lại là một hành động chính trị. Trong phân tích của ông, những kiểu người có xu hướng trở thành một tên khủng bố nhất có những nét tương đồng với những kiểu người say mê với việc đi... bầu cử nhất. Họ đánh đồng khủng bố với tình yêu tổ quốc từ máu thịt.

Bất cứ ai hiểu biết về lịch sử cũng sẽ nhận ra rằng hồ sơ khủng bố của Krueger có nét giống với những nhân vật cách mạng điển hình. Fidel Castro và Che Guevara, Mohandas Gandhi, Leon Trotsky và Vladimir Lenin, Simon Bolivar và

Maximilien Robespierre – bạn sẽ thấy trong số họ, chẳng có ai sinh ra ở tầng lớp thấp, và không được học hành chu đáo hết.

Nhưng những nhà cách mạng và những kẻ khủng bố có những mục tiêu khác nhau. Những nhà cách mạng muốn lật đổ và thay thế chính quyền. Những kẻ khủng bố muốn, ừm, mục tiêu của chúng không phải lúc nào cũng rõ ràng. Như một nhà xã hội học đã chỉ ra, có thể chúng mong muốn xây dựng lại một thế giới mới, theo cách nhìn lệch lạc của mình; những tên khủng bố tôn giáo có thể muốn làm tê liệt tổ chức thế tục mà chúng khinh miệt. Krueger chỉ ra hơn 100 định nghĩa khác nhau về chủ nghĩa khủng bố. “Ở một cuộc hội thảo năm 2002”, ông viết, “các bộ trưởng ngoại giao đến từ hơn 50 quốc gia Hồi giáo đã cùng nhau lên án chủ nghĩa khủng bố, nhưng họ không tài nào thống nhất được một định nghĩa về cái điều mà họ lên án.”

Điều khiến chủ nghĩa khủng bố đặc biệt khó chịu đó là sự giết chóc đôi khi không phải là điểm chính yếu. Hơn thế, đó là sự tiêu diệt lòng ham muốn được sống và phá vỡ cuộc sống bình yên của con người. Chủ nghĩa khủng bố vì thế trở nên rất hiệu quả, có tác động hơn rất nhiều so với những tội ác tương tự nhưng không phải là khủng bố.

Tháng Mười năm 2002, khu trung tâm của thành phố Washinton D.C đã từng chứng kiến 50 vụ giết người, một con số nghiêm trọng. Nhưng 10 vụ trong số đó diễn ra một cách khác thường. Không phải là những vụ giết người do mâu thuẫn gia đình hay các băng nhóm tội phạm thanh toán lẫn nhau, mà là những vụ giết người ngẫu nhiên và không thể giải thích nổi. Những người dân bình thường đang lo toan công việc riêng của mình bỗng dưng bị bắn chết khi mua xăng, khi bước ra khỏi một cửa hàng hay làm cỏ ở vườn trước cửa nhà. Sau vài phát súng, sự hoảng loạn hình thành. Khi những tên tội phạm tiếp tục hành động, cả khu vực chính thức tê liệt. Trường học đóng cửa, các sự kiện diễn ra ngoài trời bị hủy bỏ, và rất nhiều người tuyệt đối không bước chân ra khỏi nhà.

Nhận diện những tổ chức đứng sau hậu thuẫn và tài trợ cho khủng bố?

Mọi việc được sáng tỏ nhờ hai người: một gã đàn ông 41 tuổi và một thanh niên là tông phạm đã khai hỏa từ khẩu súng trường Bushmaster.223-caliber trên chiếc sedan hiệu Chevy, thùng xe rộng rãi được biến thành nơi trú ẩn cho những tay súng bắn tỉa. Quá đơn giản, quá rẻ và quá hiệu quả: đó chính là ảnh hưởng của khủng bố. Hãy hình dung mỗi tên trong số 19 tên khủng bố vụ 11 tháng Chín, thay vì trở thành một không tặc, lái máy bay đâm vào những tòa nhà, lại đi vòng quanh đất nước. Mười chín gã đàn ông, với 19 khẩu súng trường, trong 19 chiếc xe hơi, mỗi ngày, mỗi tên trong số đó lái xe tới một địa điểm mới và ngẫu nhiên bắn vào những người dân đang bơm xăng, đang ở trong trường học hay trong các nhà hàng. Cả 19 tên khủng bố này động bộ hóa các hành động của chúng với nhau mỗi ngày sẽ tạo ra hiệu ứng như một quả bom hẹn giờ trên toàn quốc. Chúng rất khó bị bắt, và ngay cả khi một tên nào đó bị bắt, thì 18 tên còn lại vẫn tiếp tục hành động. Cả đất nước lâm nguy!

Người ta sợ chủ nghĩa khủng bố vì nó có thể ảnh hưởng trực tiếp lên cuộc sống của bất cứ ai, chứ không chỉ nhắm vào một đối tượng cụ thể. Ảnh hưởng đáng kể nhất gián tiếp sinh ra từ những kiểu khủng bố này là nỗi sợ hãi những cuộc tấn công trong tương lai, ngay cả khi những nỗi lo sợ ấy hiển nhiên là nhầm chỗ. Vì khả năng một người Mỹ bình thường bị chết trong năm 2002 do bị khủng bố tấn công là 1 trên 5 triệu người; tỷ lệ tử vong do khủng bố thấp hơn 575 lần so với tự sát.

Hãy tính đến một loại chi phí ít rõ ràng hơn, đó là thời gian và sự tự do. Hãy nhớ lại lần gần đây nhất khi bạn đi qua phòng kiểm tra an ninh trước khi lên máy bay, người ta yêu cầu bạn phải bỏ giày để kiểm tra xem có kim loại trong tất chân của bạn không, sau đó, trên đôi chân trần, bạn cà nhắc đi lại bộ phận an ninh để lấy đồ đạc của mình.

Chúng ta buộc phải biểu diễn những màn chân trần trên sân bay sau vụ việc của một gã ngớ ngẩn quốc tịch Anh tên là Richard Reid. Mặc dù gã này không kịp kích nổ quả bom trong giày của mình, nhưng chính vì thế mà chính phủ Mỹ đưa ra quy định mới, buộc mọi người cởi giày để kiểm tra an ninh. Giả sử tính trung bình mỗi người cởi ra và đi lại giày ở khu vực an ninh sân bay mất 1 phút. Chỉ tính riêng nước Mỹ, quá trình này diễn ra khoảng 560 triệu lần/năm. Như vậy mất 560 triệu phút, tức là hơn 1.065 năm – sau đó chia cho 77,8 năm (tuổi thọ trung bình của người Mỹ), tính ra là gần bằng 14 cuộc đời – 14 người. Vậy là mặc dù tên khủng bố Richard Reid thất bại trong việc giết hại một người, nhưng hẳn ta lại thu được phần lời đó là thời gian tương ứng với 14 cuộc đời mỗi năm.

Những tổn thất trực tiếp từ vụ tấn công ngày 11 tháng Chín là rất lớn – gần 3.000 mạng sống và nền kinh tế suy giảm mất khoảng 300 tỷ đô-la – tương ứng với những mất mát trong hai cuộc chiến tranh ở Afghanistan và Iraq mà nước Mỹ chịu trách nhiệm chính. Những cần cân nhắc những chi phí phụ thêm khác nữa. Chỉ 3 tháng sau vụ tấn công, số vụ tai nạn giao thông chết người ở nước Mỹ tăng đột biến, thêm 1.000 vụ so với số tai nạn diễn ra thông thường.

Một yếu tố đóng góp làm số vụ tai nạn giao thông tăng lên đó là người ta không đi máy bay mà thay vào đó tự lái xe. Tính theo tỷ lệ trung bình trên mỗi dặm đường thì lái xe ô-tô nguy hiểm hơn đi máy bay. Tuy vậy, điều thú vị là, dữ liệu cho thấy hầu hết những vụ tai nạn giao thông đột biến ấy không xảy ra ở các con đường liên thành phố, mà ở các đường địa phương, và tập trung ở phía Tây Nam, gần nơi xảy ra vụ tấn công khủng bố. Hơn thế nữa, các vụ tai nạn chết người có xu hướng do người điều khiển phương tiện giao thông bị say rượu hoặc thiếu cẩn trọng. Những yếu tố này, đi kèm với vô số nghiên cứu về ảnh hưởng tâm lý do chủ nghĩa khủng bố gây ra sau đó đã đưa đến kết luận là vụ tấn công 11 tháng

Chín đã khiến cho người ta lạm dụng rượu bia nhiều hơn và xuất hiện những dấu hiệu căng thẳng tiền sang chấn tâm lý, tất cả những thứ này trở thành một phần nguyên nhân khiến số lượng tai nạn giao thông gây chết người tăng hơn mức bình thường.

Dư âm vẫn không dừng ở đó. Hàng nghìn sinh viên và giáo sư đại học không được nhập cảnh vào nước Mỹ vì việc cấp visa bị xiết chặt kiểm soát sau vụ tấn công. Có ít nhất 40 công ty khai thác thị trường chứng khoán bị suy giảm vì các nhà đầu tư hủy khớp lệnh mua bán. Ở thành phố New York, nguồn lực cảnh sát được điều chuyển sang khu vực phòng chống tội phạm khủng bố - đội đặc nhiệm chống tội phạm đặc biệt, hay những đơn vị chống tội phạm băng nhóm - bị sao lãng. Tình trạng tương tự như vậy được lặp lại ở cấp độ quốc gia. Tiền bạc và nguồn nhân lực thay vì đổ vào thị trường để cứu nền tài chính đang xuống dốc lại chuyển sang săn đuổi những tên khủng bố - điều này đóng góp một phần, hoặc ít nhất làm trầm trọng thêm, cuộc khủng hoảng tài chính xảy ra gần đây.

Không phải mọi ảnh hưởng sau vụ khủng bố ngày 11 tháng Chín đều tai hại. Giao thông đường không sụt giảm, nhưng nhờ đó, dịch cúm - vốn rất dễ lây nhiễm trên các chuyến bay - chậm phát tán và bớt nguy hiểm hơn. Ở Washington D.C, tình trạng tội phạm được hạn chế mỗi khi cấp độ cảnh báo khủng bố tăng lên (cảm ơn đội ngũ cảnh sát được điều động bổ sung ngập tràn thành phố). Và một hàng rào an ninh ở khu vực biên giới được hình thành có lợi cho một số nông dân ở California - những người nông dân này, khi Mexico và Canada giảm lượng nhập khẩu đã trồng và bán được rất nhiều cần sa, sau này trở thành một trong những vụ mùa mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho liên bang.

Khi một trong bốn chiếc máy bay đâm vào Lầu năm góc ngày 11 tháng Chín, tất cả những nạn nhân bị thương nặng, nhất là nhóm bị bỏng, được đưa tới Bệnh viện Đa khoa Trung tâm Washington, bệnh viện số 1 về cấp cứu hồi sức và đương

nhiên là bệnh viện lớn nhất trong thành phố. Lúc đó bệnh nhân chỉ có một nhóm - nhưng các nạn nhân thì la liệt - ngay cả thể thì các trung tâm điều trị cũng gần quá tải. Giống hầu hết các bệnh viện khác, Bệnh viện Đa khoa Washington cũng đã sử dụng đến 95% công suất hoạt động, vì vậy chỉ cần một nhóm người cần được cấp cứu là đủ gây rối loạn hệ thống. Chưa hết, điều tồi tệ nữa là đường dây điện thoại cũng như dịch vụ cuộc gọi nội mạng trong bệnh viện bị hỏng, do đó bất cứ ai muốn gọi điện thoại đều phải nhảy lên một chiếc xe đi ra khỏi khu vực vài dặm mới có thể liên hệ với bên ngoài.

Tất cả những điều này đều đã được trù liệu, Bệnh viện Đa khoa Washington đã hoạt động khá tốt. Nhưng đối với Crag Feied, một bác sĩ chuyên gia cấp cứu lâu năm của bệnh viện, những gì diễn ra đã khẳng định nỗi sợ hãi lớn nhất của ông. Nếu chỉ một nhóm nạn nhân cần cấp cứu cùng một lúc như vậy mà đã làm cho bệnh viện rối beng cả lên, thì sẽ thế nào nếu xảy ra thảm họa - khi cấp cứu trở thành hoạt động quan trọng nhất?

Ngay cả trước khi xảy ra vụ khủng bố ngày 11 tháng Chín, Feied đã trần trở hàng nghìn giờ về viễn cảnh khủng khiếp ấy. Ông là kiến trúc sư trưởng của một chương trình khảo sát do chính quyền liên bang tài trợ, có tên gọi Phòng cấp cứu số Một (ER One), nhằm biến phòng cấp cứu trở thành một phòng cấp cứu hiện đại của kỷ nguyên mới.

Những năm 1960, các bệnh viện đơn giản là không được thiết kế để tiếp nhận các trường hợp cấp cứu. “Nếu bạn đưa một người thân tới một bệnh viện vào buổi tối,” Feied kể, “cánh cửa bệnh viện có thể đang đóng chặt. Bạn bấm chuông, một cô y tá xuất hiện hỏi xem bạn muốn gì. Cô ấy có thể cho bạn vào bệnh viện, sau đó cô ta sẽ gọi điện thoại cho bác sĩ lúc ấy đang ở nhà, và bác sĩ có thể đến hoặc không.” Công tác cấp cứu thường do nhà xác địa phương đảm nhiệm. Thật khó mà có thể nghĩ ra ví dụ nào minh họa cho hai động cơ ngược

đòi nhau đến vậy: một ông giám đốc nhà xác lại có trách nhiệm giúp đỡ để bệnh nhân không được chết!

Ngày nay, y học xếp cấp cứu ở vị trí thứ bảy, tức là chuyên khoa lớn thứ bảy trong số các chuyên khoa (tổng số có 38 chuyên khoa), với số lượng bác sĩ chuyên ngành cấp cứu đã tăng 5 lần kể từ năm 1980. Nó đòi hỏi người bác sĩ phải là bậc thầy kiểu một trong tất cả, thao tác nhanh, và phòng cấp cứu đã trở thành điểm mấu chốt trong hệ thống sức khỏe cộng đồng. Trong một năm, ở nước Mỹ có gần 115 triệu ca cấp cứu. Bao gồm cả các ca để cấp cứu, 56% các bệnh nhân được các phòng cấp cứu chuyển lên điều trị ở các bệnh viện, tăng lên 46% so với năm 1993. Chưa hết, Feied nói “bạn còn có thể lái cả chiếc xe tải vào thẳng quầy lễ tân của một phòng cấp cứu nữa.”

Ngày 11 tháng Chín khiến tất cả chúng ta nhận ra một điều là các phòng cấp cứu đã hoạt động hết công suất trong khả năng giới hạn của nó. Nếu có hàng nghìn nạn nhân cần cấp cứu ở bệnh viện đa khoa Washington, thì liệu người ta có phương án dự phòng nào chưa?

Viễn cảnh như vậy khiến Feied đau đầu suy tư. Hầu hết các phòng cấp cứu đều có khoảng không gian đủ chứa vài chiếc xe hơi cùng một lúc. Các phòng này thường xây dựng quá cao – “vì những người thiết kế chúng nhằm mục đích vận chuyển nạn nhân dễ dàng,” Feied nói. Bãi đáp trực thăng trên tầng thượng cũng vấp phải tình trạng tương tự vì thời gian và không gian của phòng cấp cứu bị phụ thuộc vào chiếc thang máy duy nhất trong tòa nhà. Nhằm loại bỏ các tắc nghẽn như vậy, ý tưởng của Feied là thiết kế một phòng cấp cứu giống sân bay, với diện tích lớn có thể chứa vô số xe cứu thương, xe buýt, hoặc thậm chí là trực thăng.

Nhưng các vấn đề liên quan đến giao thông không phải là điều khiến Feied lo lắng nhất. Một bệnh viện khi phải đối đầu với những thứ nghiêm trọng hơn và có tính lan truyền mạnh –

như SARS hoặc bệnh truyền nhiễm Thrax hay Ebola hoặc một chủng mới của bệnh cúm gây chết người – thì bản thân bệnh viện đó cũng sớm bị tê liệt. Giống như hầu hết các tòa nhà, không khí trong các bệnh viện phải lưu thông, nghĩa là nếu có một bệnh nhân bị bệnh truyền nhiễm, thì có thể sẽ có hàng trăm bệnh nhân khác bị lây. “Hẳn là bạn không muốn đến bệnh viện chữa cái chân đau, để rồi cuối cùng bị nhiễm bệnh SARS”, Feied nói.

Câu trả lời cho trường hợp này là xây dựng những bệnh viện, đặc biệt là các phòng cấp cứu có những căn phòng được thiết kế cách ly và không bị lưu thông không khí sang các khu vực khác. Nhưng hầu hết các bệnh viện, Feied nói thêm, đều không muốn chi tiền để xây những thứ không hấp dẫn, không mang lại lợi nhuận như thế. “Có một số phòng cấp cứu được xây dựng năm 2001 khá đẹp, rất nghệ thuật, nhưng chúng chẳng phù hợp chút nào trong thời buổi này. Chúng có những hành lang được xây rộng rãi, ngăn cách các phòng bằng những bức màn cửa, nhưng nếu bạn có một bệnh nhân nhiễm SARS nằm ở giường 4, thì sẽ chẳng có bệnh nhân hay bác sĩ nào trên thế giới này muốn lại gần bệnh nhân nằm ở giường số 5 hết.

Đấy là Feied còn chưa tính tới số những bệnh nhân trong tất cả các bệnh viện chết bởi một nguyên nhân khác với nguyên nhân khiến họ đến bệnh viện: chẩn đoán sai (hậu quả của việc thiếu quan tâm, kiêu căng hoặc do nhận thức sai lệch; nhầm thuốc (do chữ bác sĩ kê đơn cẩu thả là nguyên nhân cơ bản thường thấy); vận dụng sai kỹ thuật (đọc ngược phim chụp tia X, ví dụ thế); và lây nhiễm vi khuẩn (vấn đề chết người và phổ biến nhất).

“Tình trạng hành nghề y hiện nay quá tồi tệ, làm theo những cách cũ chẳng mang lại nhiều giá trị,” Feied nói. “Không một ai trong ngành y muốn thừa nhận điều này, nhưng đó là sự thật.”

Feied lớn lên ở Berkeley, California, trong suốt thời kỳ hỗn loạn của những năm 1960, và rất phù hợp với cuộc sống thời đó. Ông di chuyển bằng ván trượt khắp nơi; có lần còn bị kẹt trong vai trò là tay trống cho một ban nhạc địa phương có tên là Cái chết Duyên dáng. Ông có thiên hướng về máy móc, hay tháo rời từng phần rồi lại lắp đặt lại tất cả những gì trông có vẻ thú vị, và là một người có chí tiến thủ: 18 tuổi đã thành lập một công ty công nghệ nhỏ. Trước đó ông học về ngành lý sinh và toán học trước khi bước chân vào ngành y. Ông trở thành bác sĩ vì “sức quyến rũ của những hiểu biết bí ẩn”, ham muốn được hiểu tường tận về cơ thể người như hiểu về máy móc.

Dù vậy, bạn sẽ cảm thấy các loại máy móc vẫn là niềm đam mê trên hết của ông. Từ khi còn trẻ, ông đã hào hứng trước những phát minh công nghệ mới – ông cho đặt một chiếc máy fax trong phòng cứu thương và là một trong số những người có xe ô-tô Segway để đi, trong khi cả hai phát minh này vẫn còn rất mới lạ – và ông hào hứng nhớ lại bài giảng của một nhà khoa học máy tính, tên là Alan Kay về lập trình phương hướng cho đối tượng (OOP). Ý tưởng của Kay – đóng gói từng đoạn mã một cách lô-gic cho phép khả năng tương tác với những thành phần khác – đó là sự kỳ diệu của hiện đại hóa, giúp các nhà lập trình có cuộc sống dễ dàng hơn và ngược trở lại giúp máy tính trở thành một công cụ mạnh mẽ và linh hoạt.

Feied đến Bệnh viện Đa khoa Trung tâm Washington vào năm 1995, ông được Smith – người bạn đồng nghiệp lâu năm tuyển vào để lắp đặt thiết bị cho khoa cấp cứu. (Smith cũng là một người tin tưởng vào sự kỳ diệu của công nghệ. Ông này có bằng thạc sĩ về khoa học máy tính ở Đại học Stanford, đề tài nghiên cứu của ông cũng có mục đích không khác lắm so với Alan Kay). Mặc dù một vài phòng bệnh đặc biệt trong khoa đã được đầu tư thích đáng, nhưng nhìn chung khoa cấp cứu vẫn xếp hạng cuối trong thứ tự ưu tiên các khoa của bệnh

viện Washington. Phòng cấp cứu lúc ấy đông đúc, chậm chạp và lộn xộn; mỗi năm nó lại có một phương hướng hoạt động mới hoặc đại loại thế, và chính ban giám đốc y khoa của bệnh viện cũng gọi phòng cấp cứu là “một chốn chả thích thú gì mấy.”

Vào thời điểm ấy, Feied và Smith đã thử đặt mình vào vị trí của hơn một trăm nghìn kiểu bệnh nhân ở trong các phòng cấp cứu. Họ phát hiện ra có một loại “hàng hóa” luôn ở trong tình trạng khan hiếm: thông tin. Một bệnh nhân có thể đến - ý thức hay không ý thức, hợp tác hay không hợp tác, điềm đạm hay nóng tính, kèm theo không giới hạn những vấn đề rắc rối có thể nảy sinh - và bác sĩ phải quyết định rất nhanh xem nên đối xử với anh ta như thế nào. Nhưng luôn có nhiều câu hỏi hơn là các câu trả lời: Bệnh nhân có đang điều trị gì không? Tiền sử bệnh án của anh ta là gì? Lượng máu thấp là do hiện tượng chảy máu trong cấp tính hay là chứng thiếu máu kinh niên? Và bản chụp CT đáng ra phải có kết quả cách đây 2 tiếng đang ở đâu rồi?

“Trong nhiều năm, tôi khám bệnh mà không biết thêm thông tin nào khác ngoài những gì mà bệnh nhân nói cho tôi,” Feied nói. “Để biết thêm những thông tin khác thì mất quá nhiều thời gian, vì vậy bạn không thể tính cả những nhân tố ấy được. Chúng tôi cũng thường biết mình cần những thông tin gì, thậm chí còn biết là nó ở chỗ nào, chỉ là không thể có được thông tin ấy tại thời điểm ấy. Những dữ liệu thông tin quan trọng có thể ở đâu đấy cách thời điểm người ta cần 2 giờ đồng hồ, hoặc 2 tuần lễ. Trong một phòng cấp cứu bận rộn, thậm chí chỉ hai phút cũng là quá nhiều. Bạn không thể làm gì khi có tới 40 bệnh nhân và một nửa trong số đó đang hấp hối.”

Đau đầu với vấn đề này, quyết định chuyên tâm cho công việc của một phòng cấp cứu-tin học hóa đầu tiên trên thế giới (Ông tự sáng chế ra cụm từ này dựa trên thuật ngữ của châu Âu về khoa học máy tính). Ông tin rằng cách tốt nhất để nâng

cao chất lượng phục vụ y tế trong các phòng cấp cứu là cải thiện dòng chảy thông tin.

Ngay cả trước khi đảm nhận công việc ở bệnh viện đa khoa trung tâm Washington, Feied và Smith cũng đã thuê một nhóm sinh viên y khoa theo sát các bác sĩ và y tá làm việc trong các phòng cấp cứu, bám riết lấy họ để thu thập thông tin. Rất giống với việc Sudhir Venkatesh đã thuê người bám theo và phỏng vấn các cô gái bán dâm ở Chicago, họ cần thu thập những thông tin đáng tin cậy hơn, những dữ liệu thực không dễ gì có được. Dưới đây là một số câu hỏi mà những sinh viên đã hỏi:

Kể từ lần cuối cùng tôi nói chuyện với bạn, thì bạn cần những thông tin gì?

Mất bao lâu để có được thông tin ấy?

Nguồn tin ở đâu: Gọi điện thoại? Sử dụng sách tham khảo? Nói chuyện với một thủ thư chuyên ngành y học?

Bạn có hài lòng với câu trả lời nhận được không?

Thông tin đó có tác động thế nào trong quyết định điều trị?

Thông tin đó có tác động gì đến quyết định mức viện phí của bệnh viện?

Chẩn đoán đã rõ ràng: phòng cấp cứu của bệnh viện đa khoa trung tâm Washington điều trị rất nhiều bệnh nhân trong trường hợp thiếu dữ liệu một cách nghiêm trọng (“datapenia”), hoặc ít dữ liệu. (Feied cũng phát minh ra từ mới này, bắt chước hậu tố của từ “leucopenia” nghĩa là sự giảm bạch cầu). Các bác sĩ dùng 60% thời gian của mình để “quản lý thông tin” và chỉ 15% để trực tiếp chăm sóc bệnh nhân. Đó là một tỷ lệ quá thấp. “Nhiệm vụ của trung tâm cấp cứu không phải là điều trị bệnh nhân theo căn bệnh hay theo lứa tuổi, mà là chạy đua với thời gian,” Mark Smith phát biểu. “Cấp cứu là tất cả những gì bạn phải làm trong vòng 60 phút đầu tiên.”

Smith và Feied khám phá ra hơn 300 nguồn dữ liệu trong bệnh viện và không ai được biết, bao gồm cả hệ thống thông tin chính thống, viết tay, ảnh scan, kết quả thí nghiệm, các phim chụp mạch tim, và hệ thống kiểm soát nhiễm trùng trong tệp tin Exel nằm trong máy tính của một ai đó. “Và nếu cô ấy đi nghỉ, thì bạn chỉ có nước nhờ Chúa giúp nếu bạn muốn tìm một tấm phim X chụp phổi của một bệnh nhân mắc bệnh lao.” Feied nói.

Để cung cấp cho các bác sĩ và y tá làm việc trong các phòng cấp cứu những gì mà họ thực sự cần, phải xây dựng một hệ thống thông tin từ gốc. Nó phải là một hệ thống bách khoa toàn thư (bất cứ một mảnh ghép dữ liệu bị thiếu nào cũng có thể làm tiêu tan hi vọng cứu sống một bệnh nhân nào đó); một hệ thống dữ liệu đủ mạnh (chỉ một bản chụp quét não chẳng hạn, cũng có thể ngốn rất nhiều bộ nhớ dữ liệu); và nó cần phải linh hoạt (một hệ thống nếu không thể nạp dữ liệu từ bất cứ khoa nào ở bất cứ bệnh viện nào trong quá khứ, hiện tại, và tương lai thì đều vô dụng cả.)

Và, nó cũng phải xử lý thông tin rất rất nhanh. Không phải chỉ vì thao tác không thể chậm trễ trong phòng cấp cứu, mà bởi vì, như Feied đã học được từ khoa học nhân văn, kinh nghiệm là một người sử dụng máy tính sẽ rơi vào trạng thái “xao lãng nhận thức” nếu có hơn một giây trống giữa hai lần nhấp chuột và nhìn thấy dữ liệu mới trên màn hình. Nếu 10 giây trôi qua, thì trí não con người sẽ hoàn toàn phiêu bạt ở tận đâu đâu. Và đó chính là lúc các sai sót trong y học xuất hiện.

Để xây dựng một hệ thống thông tin nhanh, linh hoạt, đủ mạnh và có tính bách khoa toàn thư, Feied và Smith phải trở lại với con đường cũ: lập trình phương hướng cho đối tượng. Họ kiến thiết cho công việc một kiến trúc mới mà họ gọi là “dữ liệu trung tâm” và “dữ liệu lan tỏa”. Hệ thống của họ sẽ tái thiết lại mỗi mẫu dữ liệu từ khắp các khoa và lưu trữ trên cơ

sở cho phép nó tương tác với bất cứ một dữ liệu nào trong cơ sở dữ liệu, hoặc với cả tỷ mẫu dữ liệu khác.

Chán một điều là không phải ai ở bệnh viện đa khoa trung tâm Washington cũng hào hứng với kế hoạch này. Thể chế này vốn đã quá công kênh và nó giống một con quái vật khó mà lay chuyển nổi với những “vùng cấm” được bảo vệ và những quy tắc không thể phá vỡ. Một vài khoa coi cơ sở dữ liệu như tài sản của riêng họ và không muốn chia sẻ. Nguyên tắc chi tiêu eo hẹp của bệnh viện không cho phép Feied và Smith mua trang thiết bị máy tính mà họ cần. Một lãnh đạo cấp cao “ghét chúng tôi”, Feied nhớ lại, “và không bỏ lỡ cơ hội nào để “ném đá” và ngăn cản mọi người không làm việc với chúng tôi. Ông ta thường truy cập vào hệ thống dịch vụ yêu cầu vào ban đêm và xóa những yêu cầu dịch vụ của chúng tôi.”

Những hành động như vậy cũng không khiến Feied nản lòng bởi vì ông không phải là kiểu người dễ chấp nhận thất bại – mà ngược lại, cân bằng và đối lập như chính những bức họa Miro treo trên tường phòng làm việc của ông – hoặc là, đối diện với thách thức, ông sẽ làm việc không ngơi nghỉ cho đến khi tìm thấy một cách để tận hưởng hoặc, có khi còn đe dọa đến con đường giành chiến thắng của ông. Ngay cả tên gọi ông đặt cho hệ thống máy tính mới cũng có vẻ hoành tráng: Azyxxi (ừm, đọc là Zick-see), trong đó ông mô tả những người đến từ xứ Phoenice, những người có khả năng “nhìn xa trông rộng” – nhưng trên thực tế, ông vừa cười vừa thừa nhận là “chúng tôi mới nghĩ ra đấy thôi”.

Cuối cùng, Feied cũng chiến thắng – hoặc, nói cho đúng là cơ sở dữ liệu đã chiến thắng. Azyxxi cuối cùng đã được cài đặt trên màn hình máy tính của mỗi phòng cấp cứu. Feied viết lên trên sản phẩm dòng chữ: “Bản thử nghiệm Beta: Đừng sử dụng.” (Chưa từng có ai nói ông ấy không thông minh). Cũng như Adam và Eva, các bác sĩ và y tá bắt đầu tò mò về “trái cấm” và phát hiện ra sản phẩm ấy thực sự là một điều kỳ diệu. Chỉ trong vài giây, họ có thể định vị và lấy được bất cứ thông

tin nào họ cần. Chỉ trong vòng 1 tuần, đã có một hàng dài những người đăng ký sử dụng máy tính Azyxxi. Và không chỉ các bác sĩ ở phòng cấp cứu: họ đến từ tất cả các bệnh viện có nhu cầu sử dụng dữ liệu. Ở cái nhìn đầu tiên, dường như nó giống một sản phẩm sáng tạo. Nhưng không, Feied nói. Nó là “thành quả chiến thắng của sự gan lỳ”.

Trong vài năm, khoa cấp cứu của bệnh viện đa khoa trung tâm Washington, từ một phòng cấp cứu hạng bét đã vươn lên trở thành phòng cấp cứu số 1 tại khu vực Washington. Khi Azyxxi tăng lượng thông tin trữ liệu lên gấp 4 lần, các bác sĩ và y tá chỉ phải sử dụng ít hơn 25% thời gian để “quản trị thông tin” và thời gian dành để tiếp xúc trực tiếp với bệnh nhân tăng lên 2 lần. Thời gian chờ đợi trong phòng cấp cứu trước đây là 8 giờ; thì giờ đây, 60% bệnh nhân đến và đi trong vòng ít hơn 2 giờ. Bệnh nhân khi ra khỏi phòng cấp cứu khỏe hơn, còn các bác sĩ thì vui hơn (và thao tác sai phạm giảm bớt). Số lượng bệnh nhân trong năm tăng lên gấp hai, từ 40.000 lên đến 80.000, trong khi số lượng nhân viên chỉ tăng 30%. Hiệu quả đã được chứng minh và đây là tin tốt cho tất cả những bệnh viện nào đang còn xếp hàng cuối.

Lợi ích do Azyxxi mang lại quá rõ ràng, nên rất nhiều bệnh viện đã gọi điện đặt hàng. Vì vậy, ngay lập tức, Microsoft đã mua bản quyền, cả Craig Feied và mọi thứ. Microsoft đặt lại tên cho sản phẩm là Amalga, và ngay trong năm đầu tiên, lắp đặt hệ thống này cho 14 bệnh viện lớn, trong đó có bệnh viện John Hopskin, New York–Presbyterian và Mayo Clinic. Mặc dù nó đã được hình thành từ một phòng cấp cứu, nhưng hơn 90% cơ sở sử dụng sản phẩm này lại là những khoa khác trong các bệnh viện. Như đã nói, Amalga cập nhật thông tin của gần 10 triệu bệnh nhân, với 350 trang chăm sóc; đối với những người làm việc tại nhà, họ có hơn 150 terabytes dữ liệu.

Sẽ là không đủ nếu không nhắc tới việc Amalga đã cải thiện tình hình viện phí của bệnh nhân, giúp công việc của các

bác sĩ trở nên hiệu quả hơn. Nhưng với chừng ấy dữ liệu đã tạo ra những cơ hội khác. Nó cho phép các bác sĩ tìm kiếm những thông tin về các bệnh chưa được chữa trị. Nó giúp tình trạng của bệnh nhân tốt hơn. Nó biến giấc mơ xây dựng một cơ sở dữ liệu số minh bạch trở thành hiện thực. Và bởi vì thu thập thông tin trong thời gian thực từ tất cả các quốc gia, nên hệ thống này có thể phục vụ như một máy Cảnh báo Sớm Từ xa về sự bùng nổ các căn bệnh, kể cả khủng bố bằng vũ khí sinh học.

Nó cũng cho phép những người khác, những người không làm việc trong ngành y tế như chúng ta, ví dụ thế, tiếp cận với một dữ liệu có thể trả lời mọi kiểu câu hỏi như: ai là bác sĩ giỏi nhất, tồi nhất trong phòng cấp cứu?

Có nhiều lý do khiến việc đánh giá trình độ bác sĩ là một công việc đòi hỏi nhiều mưu mẹo.

Đầu tiên là sự thiên lệch trong việc chọn lựa bác sĩ: bệnh nhân không thể bị chỉ định bác sĩ điều trị một cách bừa bãi. Hai vị bác sĩ tim mạch sẽ có hai tập hợp bệnh nhân không giống nhau ở rất nhiều khía cạnh. Vị bác sĩ tốt hơn có khi lại là người có tỷ lệ bệnh nhân tử vong cao hơn. Tại sao? Bởi những bệnh nhân mang trọng bệnh sẽ phải tìm đến bác sĩ điều trị giỏi nhất, vì vậy, ngay cả vị bác sĩ làm việc rất tốt, thì số lượng bệnh nhân có nguy cơ tử vong của ông ta vẫn cao hơn những bác sĩ khác.

Sẽ là nhầm lẫn nếu đánh giá trình độ bác sĩ dựa trên cơ sở duy nhất là tình trạng của bệnh nhân. Thông thường, các bác sĩ phải làm “thẻ báo cáo” và thông qua sáng kiến tưởng như không thể chối cãi này, lại nảy sinh những hậu quả không mấy thích thú. Một bác sĩ biết anh ta đang được xếp hạng dựa trên tình trạng của bệnh nhân có thể sẽ điều trị kiểu “hớt váng”, bỏ qua những bệnh nhân mắc bệnh hiểm nghèo, – những người cần sự điều trị tốt nhất, – để tránh làm xấu hình ảnh của mình. Thực vậy, các nghiên cứu đã chứng minh các

thẻ báo cáo bệnh viện trên thực tế lại gây hại cho bệnh nhân hơn, bởi vì những động cơ sai lầm của một số bác sĩ.

Đánh giá bác sĩ cũng cần thủ thuật vì một quyết định của bác sĩ có tác động không thể tính toán được tại thời điểm hiện tại, mà phải theo dõi rất lâu sau khi bệnh nhân được điều trị xong xuôi. Khi một bác sĩ đọc bản chụp phim khối u ở ngực của một bệnh nhân, ví dụ thế, thì không thể chắc chắn khẳng định có phải là ung thư vú hay không. Bác có thể kết luận sau vài tuần, nếu các kết quả sinh thiết được đáp ứng đầy đủ – hoặc, có thể bỏ qua một khối u khác, mà sau này chính là nguyên nhân khiến bệnh nhân tử vong, hoặc có thể *không bao giờ* phát hiện ra được. Ngay cả khi một bác sĩ đưa ra chẩn đoán và phác đồ điều trị chính xác thì vẫn tồn tại một vấn đề nghiêm trọng, đó là không có gì đảm bảo bệnh nhân sẽ thực hiện đúng phác đồ điều trị đó.

Cơ sở dữ liệu do nhóm của Craig Feied chọn lọc từ phòng cấp cứu bệnh viện đa khoa trung tâm Washington có thể làm sáng tỏ một số câu hỏi về trình độ của bác sĩ. Bắt đầu, bộ dữ liệu rất lớn, gồm 620.000 bệnh nhân thăm khám, trong đó có khoảng 240.000 bệnh nhân mới trong vòng 8 năm, và hơn 300 bác sĩ điều trị.

Hệ thống dữ liệu chứa trong nó tất cả mọi thứ mà bạn muốn biết về một bệnh nhân bất kỳ – nặc danh, tất nhiên rồi, để phục vụ cho việc phân tích – từ thời điểm cô ta bước chân vào phòng cấp cứu, ngồi trên xe lăn hay được cáng vào; cho đến khi cô ta rời khỏi bệnh viện, còn sống hay đã chết. Dữ liệu sẽ bao gồm cả thông tin nhân khẩu học; những phần nà của bệnh nhân cũng được ghi lại đầy đủ; bệnh nhân gặp bác sĩ bao lâu; bệnh nhân được chẩn đoán và điều trị như thế nào; liệu bệnh nhân có được nhập viện và thời gian điều trị nội trú là bao lâu; bệnh nhân được xuất viện khi nào; tổng viện phí là bao nhiêu; và cả thông tin bệnh nhân có chết hay không. (Ngay cả khi bệnh nhân chết 2 năm sau khi ra viện, cái chết

vẫn có thể bị kết luận trong nghiên cứu, dựa trên việc xem xét cơ sở dữ liệu của bệnh viện so với chỉ số tử vong an toàn).

Cơ sở dữ liệu cũng cho biết phác đồ điều trị cụ thể của bác sĩ cho một bệnh nhân cụ thể, chúng tôi cũng biết thêm chút ít thông tin về bác sĩ, bao gồm tuổi tác, giới tính, trường tốt nghiệp, làm tại bệnh viện nào và số năm kinh nghiệm.

Khi hầu hết mọi người nghĩ đến các phòng cấp cứu, họ thường hình dung ra hình ảnh những vết thương với máu me be bét và nạn nhân của các vụ tai nạn. Trên thực tế, các tai nạn thương tâm như vậy chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong số những ca cấp cứu mà phòng cấp cứu tiếp nhận mỗi ngày, và bởi vì bệnh viện đa khoa trung tâm Washington đã có một trung tâm gây mê cấp độ I riêng biệt, nên những trường hợp như vậy là đặc biệt hiếm gặp trong dữ liệu của phòng cấp cứu. Có thể nói rằng, phòng cấp cứu chính nhận được vô số những lời than phiền trực tiếp của bệnh nhân, từ những ca bệnh đe dọa tính mạng cho đến những bệnh hoàn toàn tưởng tượng.

Trung bình, có khoảng 160 bệnh nhân mỗi ngày. Bận rộn nhất là ngày thứ Hai, và ngày cuối tuần thường ít bệnh nhân nhất. (Đây là manh mối cho thấy có rất nhiều loại bệnh không quá nghiêm trọng đến nỗi bệnh nhân phải từ bỏ các hoạt động cuối tuần để đến bệnh viện.) Giờ cao điểm là 11 giờ sáng, đông hơn 5 lần so với giờ thấp điểm, vào khoảng 5 giờ chiều. Cứ 10 bệnh nhân thì có 6 phụ nữ, tuổi trung bình là 47.

Việc đầu tiên bệnh nhân làm khi vừa đến phòng cấp cứu là nói cho y tá chịu trách nhiệm phân loại xem chuyện gì không ổn đang xảy ra. Một vài lời mô tả chung nhất là “khó thở”, “đau ngực”, “mất nước”, “như bị cảm cúm”. Một số khác thì ít hơn như “bị hóc xương cá”, “bị quyển sách dày rơi bổ vào đầu” và rất nhiều các loại “bị cắn”, rất nhiều trường hợp bị chó cắn (khoảng 300), bị côn trùng hay nhện cắn (200). Thú vị hơn nữa, ngày càng có nhiều ca cấp cứu vì bị người cắn (65), nhiều hơn cả các ca bị chuột cắn và mèo cắn cộng lại (30),

trong đó, có một trường hợp cá biệt là “bị khách hàng cắn tại nơi làm việc.” (Hú hồn, may mà dữ liệu đầu vào không ghi rõ công việc của bệnh nhân này là gì).

Phần lớn bệnh nhân đến phòng cấp cứu đều sống sót ra về. Chỉ có 1 trên 250 bệnh nhân tử vong trong một tuần lễ; 1% chết trong vòng một tháng, và khoảng 5% chết trong vòng một năm. Nhưng để biết được ai đang ở tình trạng nguy cấp đến tính mạng thật không dễ dàng (đặc biệt là đối với chính bản thân bệnh nhân). Hãy tưởng tượng bạn là một bác sĩ phòng cấp cứu với 8 bệnh nhân đang ngồi trong phòng chờ, mỗi người trong số họ lại có 8 lời phàn nàn chung chung. Bốn người trong số các ca bệnh trên có tỷ lệ tử vong cao trong khi tỷ lệ ở 4 người còn lại thấp hơn. Bạn có biết ca nào là ca nguy kịch hơn không?

Và đây là câu trả lời dựa trên số liệu bệnh nhân tử vong trong vòng 12 tháng.

Nói chung, mọi người nghĩ thở gấp là triệu chứng không quá nguy hiểm đến tính mạng. (Nó thường được viết tắt là SOB – *Shortness of breath*, vì vậy nếu một ngày nào đó bạn thấy chữ viết tắt này bên cạnh tên bạn, đừng nghĩ là bác sĩ ghét mình nhé). Đối với rất nhiều bệnh nhân, thở gấp rõ ràng là ít nguy hiểm hơn những triệu chứng khác như đau ngực. Nhưng dữ liệu lại cho kết luận như sau:

Vậy là tỷ lệ một bệnh nhân bị đau ngực tử vong trong vòng 1 năm không cao hơn tỷ lệ trung bình bệnh nhân tử vong ở các phòng cấp cứu, mặc dù triệu chứng thở gấp có nguy cơ tử vong cao hơn gấp đôi. Tương tự như vậy, cứ 10 bệnh

nhân thì có 1 người bị đau họng, sốt hay mắc bệnh lây nhiễm trong vòng 1 năm; nhưng nếu bệnh nhân đó bị chóng mặt, ngất hay trong trạng thái có vấn đề về tâm thần thì tỷ lệ tử vong sẽ chỉ là 1/3.

Với cả đồng những thứ như vậy trong đầu, hãy cùng trở lại câu hỏi lúc trước: với tất cả những dữ liệu này, chúng ta đánh giá hiệu quả của từng bác sĩ như thế nào?

Tiêu chí rõ nhất, mà có thể dễ nhìn thấy nhất trong cơ sở dữ liệu đó là tình trạng khác nhau khi ra viện của các bệnh nhân. Thực vậy, phương pháp này đã phản ánh sự khác biệt cơ bản giữa các bác sĩ. Nếu kết quả này có thể tin cậy được, thì cuộc đời bạn chỉ có một số ít yếu tố quan trọng như danh tính của vị bác sĩ điều trị cho bạn, khi bạn có mặt ở phòng cấp cứu.

Nhưng với cùng những lý do khiến bạn không nên đánh giá các bác sĩ thông qua thẻ báo cáo, thì một phép so sánh như trên cũng rất nặng cảm tính. Hai bác sĩ ở cùng một phòng cấp cứu lại điều trị cho hai tập hợp bệnh nhân rất khác nhau. Ví dụ độ tuổi trung bình của bệnh nhân đến phòng cấp cứu vào buổi chiều cao hơn độ tuổi trung bình của những người đến vào nửa đêm 10 tuổi. Thậm chí hai bác sĩ trực vào cùng một khung giờ cũng gặp những bệnh nhân rất khác nhau, dựa trên năng lực và hứng thú của cá nhân họ. Đó là công việc của người y tá làm nhiệm vụ phân loại, cô ta phải chỉ định cặp bệnh nhân – bác sĩ phù hợp nhất có thể. Khi ấy, một bác sĩ có thể đảm nhận tất cả các ca tâm thần, hoặc tất cả các bệnh nhân cao tuổi. Bởi vì một người già với hơi thở gấp thì có khả năng tử vong cao hơn một người trẻ tầm 30 tuổi có cùng triệu chứng, chúng ta phải hết sức cẩn trọng khi xét đoán vị bác sĩ điều trị cho những người già so với vị bác sĩ còn lại.

Những gì bạn thực sự muốn làm đó là điều hành phòng cấp cứu một cách ngẫu nhiên, có kiểm soát, vì vậy, khi bệnh nhân đến, họ sẽ được chỉ định một cách ngẫu nhiên vào khám với một bác sĩ, ngay cả khi vị bác sĩ đó đang quá tải với những bệnh nhân khác hoặc bác sĩ đó không được trang bị kiến thức để điều trị căn bệnh cụ thể ấy.

Nhưng chúng ta đang bàn đến chuyện một tập thể người cụ thể đang cố gắng cứu sống một tập thể cụ thể những người khác, vì vậy những kiểu thí nghiệm như thế không thể được xảy ra vì những lý do chính đáng.

Chúng ta không thể thực hiện một sự ngẫu nhiên hóa thực sự, và nếu đơn giản chỉ nhìn vào tình trạng khi xuất viện của bệnh nhân trong sổ hồ sơ thì chúng ta sẽ bị lạc lối, vậy đâu là cách tốt nhất để đánh giá năng lực của một vị bác sĩ?

Cảm ơn bản chất tự nhiên của khoa cấp cứu, không có loại khoa nào như kiểu khoa này khi mà sự tai nạn ngẫu nhiên lại có thể dẫn dắt chúng ta đến với sự thật. Chìa khóa của sự việc là khi bệnh nhân hoàn toàn không có ý niệm nào về việc họ nên được bác sĩ nào điều trị, vậy là họ đến phòng cấp cứu đa khoa. Vì vậy, tập hợp khách hàng đến phòng cấp cứu từ 2 giờ đến 3 giờ chiều vào một thứ Năm nào đó tháng Mười, thì thường cũng sẽ trở lại phòng khám đó vào thứ Năm tuần tiếp theo, và thứ Năm tuần tiếp theo nữa. Nhưng những vị bác sĩ làm việc vào 3 ngày thứ Năm ấy rất có thể khác nhau. Vậy nếu những bệnh nhân đến vào thứ Năm đầu tiên có tình trạng tệ hơn những bệnh nhân đến vào thứ Năm thứ 2, và thứ 3, một khả năng giải thích là sự thay đổi bác sĩ như vậy không tốt. (Trong các phòng khám đa khoa, thường có 2 đến 3 bác sĩ làm cùng một ca trực).

Cũng có thể có sự lý giải khác, tất nhiên rồi, giống như sự không may mắn hay thời tiết không đẹp hay vi khuẩn E.coli bị phát tán. Nếu bạn chỉ nhìn vào hồ sơ dữ liệu làm việc của một vị bác sĩ nào đó, qua hàng trăm lần thay đổi ca làm việc, và thấy rằng bệnh nhân trong những ca này có tình trạng khi xuất viện tệ hơn bình thường, thì bạn có cơ sở khá vững chắc để kết luận rằng vị bác sĩ đó có vấn đề trong việc điều trị.

Một ghi chú cuối cùng về phương pháp làm việc: trong khi chúng ta nhập các thông tin về việc bác sĩ nào đang làm việc ở lĩnh vực nào, thì ta không tập trung vào yếu tố bác sĩ đó trên

thực tế điều trị bệnh nhân cụ thể nào. Tại sao? Vì chúng ta biết rằng công việc của y tá phân loại sẽ chỉ định bệnh nhân nào khám với bác sĩ phù hợp, điều này khiến cho sự lựa chọn trở nên kém ngẫu nhiên. Có vẻ như hơi trực giác – thậm chí là lãng phí – khi bỏ qua yếu tố kết hợp đặc biệt bác sĩ–bệnh nhân trong phân tích này. Nhưng trong một hoàn cảnh mà sự lựa chọn chính là nguồn cơn của mọi vấn đề, thì chỉ có cách duy nhất để có được câu trả lời đúng, thật ngược đời, đó là vứt bỏ trước tiên tất cả những thông tin có vẻ như là có giá trị nhất.

Vì vậy, ứng dụng cách tiếp cận vào hệ thống thông tin dữ liệu bề thế của Craig Feied, chúng ta biết được gì về trình độ của bác sĩ?

Hoặc, hãy thử đặt câu hỏi theo cách này: nếu bạn được đưa đến một phòng cấp cứu đa khoa trong tình trạng nghiêm trọng, khả năng bạn có thể sống sót phụ thuộc bao nhiêu vào vị bác sĩ cụ thể điều trị cho bạn?

Câu trả lời ngắn gọn là... chẳng phụ thuộc chút nào. Gần như tất cả những gì được liệt vào trình độ của bác sĩ trong hệ thống thông tin trên thực tế lại mang tính may rủi, nghĩa là sẽ có một vài bác sĩ được điều trị cho nhiều bệnh nhân mang những bệnh ít nguy hiểm hơn.

Điều này không đồng nghĩa với việc không có sự khác biệt giữa bác sĩ giỏi nhất và tồi nhất ở phòng cấp cứu đa khoa. (Ồ không, chúng tôi không muốn gọi tên họ ra đâu). Trong vòng mười hai tháng, tỷ lệ tử vong của các bệnh nhân do một bác sĩ giỏi điều trị sẽ thấp hơn gần 10 % so với tỷ lệ trung bình. Điều này nghe thì có vẻ không nhiều, nhưng ở một phòng khám cấp cứu có 10.000 bệnh nhân thì một bác sĩ giỏi có thể cứu sống được nhiều hơn từ 6 đến 7 mạng người so với một bác sĩ dở.

Thú vị hơn nữa, là tình trạng sức khỏe khi xuất viện của bệnh nhân không tương quan với viện phí. Điều này có nghĩa

là được những bác sĩ giỏi nhất điều trị không hẳn là tốn nhiều tiền hơn – chi phí cho các xét nghiệm, nhập viện và những chi phí khác – so với khi điều trị với các bác sĩ kém nhất. Đây là một điều đáng cân nhắc trong một kỷ nguyên mà người ta nghĩ rằng chi phí chăm sóc sức khỏe tăng đồng nghĩa với việc sức khỏe cộng đồng tốt hơn. Ở Mỹ, chi phí chăm sóc sức khỏe chiếm hơn 16% GDP, tăng lên 5% so với năm 1960 và đang có kế hoạch tăng lên 20% vào năm 2015.

Vậy thì những điểm nào sẽ quyết định một bác sĩ giỏi?

Trong hầu hết các phần trước, các phát hiện của chúng tôi chẳng có gì gây ngạc nhiên cả. Một bác sĩ giỏi giảng trên tỷ lệ phần trăm mà nói, thì thường tốt nghiệp từ một trường đại học y khoa thuộc hàng top và được làm việc tại một bệnh viện cao cấp. Yếu tố kinh nghiệm cũng rất đáng giá: cứ 10 năm kinh nghiệm trong một lĩnh vực nghề nghiệp được tính là có giá trị ngang với việc được làm việc trong một bệnh viện chất lượng cao.

Và vâng: nếu bạn cũng muốn bác sĩ ở phòng khám đa khoa cấp cứu của bạn là một phụ nữ. Có thể là thiệt thòi cho trẻ em Mỹ khi có quá nhiều phụ nữ thông minh chuyển nghề từ dạy học sang theo đuổi các trường y khoa, nhưng lại thật tốt khi biết rằng, ít nhất thì trong nghiên cứu của chúng tôi, những phụ nữ như vậy giỏi giang hơn một chút so với những bạn đồng nghiệp là nam giới trong sự nghiệp cứu người.

Một yếu tố có vẻ như không liên quan là liệu bác sĩ ấy có được bạn bè đồng nghiệp đánh giá cao hay không. Chúng tôi nhờ Feied và những bác sĩ hàng đầu khác ở bệnh viện đa khoa trung tâm Washington nói tên các bác sĩ giỏi nhất ở khoa cấp cứu. Những người mà họ lựa chọn hóa ra cũng có tỷ lệ bệnh nhân tử vong không khá hơn so với tỷ lệ bệnh nhân tử vong trung bình. Tuy nhiên, một điểm tốt là bệnh nhân được những bác sĩ này điều trị tiêu tốn ít tiền viện phí hơn.

Vậy là việc bác sĩ cụ thể nào điều trị cho bạn cũng quan trọng – nhưng, trong một hệ thống gồm rất nhiều yếu tố như vậy, thì có lẽ có những yếu tố khác quan trọng hơn: bệnh của bạn là gì, giới tính của bạn (bệnh nhân nữ có xu hướng tử vong nhiều hơn bệnh nhân nam trong vòng 1 năm sau khi ra khỏi vòng khám cấp cứu), hoặc mức thu nhập của bạn (sau 1 năm bước chân ra khỏi phòng cấp cứu, bệnh nhân nghèo có xu hướng chết nhiều hơn bệnh nhân giàu).

Tin tức tuyệt vời nhất đó là hầu hết những người lao đến phòng cấp cứu và nghĩ rằng “thôi, thế là xong, mình sắp tàn đời” thì lại chẳng mấy khi mắc bệnh chết người, ít nhất là trong tương lai gần.

Thực tế họ có thể khá lên nhiều bằng cách thức đơn giản ngồi im tĩnh dưỡng trong nhà. Hãy cân nhắc một thực tế khi nạn biểu tình của các bác sĩ ở Los Angeles, Israel, và Colombia lan rộng. Tỷ lệ bệnh nhân tử vong hạ thấp đáng kể ở tất cả những khu vực này, từ 18 đến 50%, khi các bác sĩ đình công!

Hiện tượng này có thể được giải thích một phần là vì các ca phẫu thuật giảm xuống trong suốt thời gian các bác sĩ biểu tình. Đó chính là ý nghĩ đầu tiên của Craig Feied khi ông đọc tài liệu. Nhưng ông đã có cơ hội kiểm chứng thêm một lần nữa hiện tượng tương tự khi rất nhiều bác sĩ ở Washington rời thành phố trong cùng một thời điểm vì tham dự một hội thảo y học. Kết quả là: tỷ lệ tử vong tụt xuống toàn diện.

“Quá nhiều bệnh nhân đến khám bệnh vào cùng một thời điểm gây áp lực lên tất cả mọi thứ”, ông nói. “Rất nhiều người chẳng mắc bệnh thập tử nhất sinh lại đi uống vào người những thứ thuốc và tham gia vào các quá trình trị liệu, rất nhiều trong số đó không thực hữu ích và một phần trong đó thậm chí có hại, trong khi những người thực sự ốm sắp chết lại hiếm khi được để mắt tới và hẳn nhiên là tử vong.”

Vậy là việc đến bệnh viện rất có thể làm tăng tỷ lệ sống sót nếu bệnh nhân gặp phải căn bệnh nghiêm trọng, nhưng nếu

không, cũng có thể làm tăng khả năng tử vong của bệnh nhân. Bạn có thể nhận được giải Nobel, ví dụ thế. Một phân tích khảo sát những người nhận giải Nobel hóa học và y học trong suốt 50 năm lịch sử của giải này cho thấy những người giành chiến thắng sống lâu hơn những người chỉ nhận được đề cử. (Vây mà có quá nhiều người Hollywood ảo tưởng về cái gọi là “Chỉ được đề cử thôi cũng đủ hạnh phúc rồi.”) Không phải vì số tiền từ giải thưởng giúp người đoạt giải sống lâu hơn. “Dường như tượng vàng có một phép màu nhiệm đối với sức khỏe của người đoạt giải,” Andrew Oswal, một tác giả của nghiên cứu phát biểu. “Lên bục nhận giải ở Stockholm dường như cũng tặng cho một nhà khoa học thêm 2 năm tuổi thọ.”

Bạn cũng có thể được vinh danh ở Hội trường Danh dự của Giải Vô địch Bóng chày Quốc gia Mỹ. Một nghiên cứu tương tự cho thấy những cầu thủ được nhận giải ở Hội trường cũng sống lâu hơn những người chỉ được đề cử.

Nhưng sẽ thế nào nếu như chúng ta lại rơi vào những trường hợp ngoại lệ trong khoa học và thể thao? Ừm, vậy thì bạn có thể mua bảo hiểm, một kiểu hợp đồng mà bạn sẽ phải trích một phần thu nhập để trả cho công ty bảo hiểm mỗi năm, nhưng bù lại khi về già sẽ nhận được một khoản trợ cấp lương hưu kéo dài cho đến khi bạn qua đời. Những người mua bảo hiểm kiểu này hóa ra lại sống lâu hơn những người không mua bảo hiểm, không phải vì họ có sức khỏe tốt hơn. Một điều rõ ràng là khoản tiền phải trả mỗi năm cho công ty bảo hiểm cũng là một yếu tố nhỏ thúc đẩy bạn cố sống lâu, sống khỏe hơn một chút.

Tôn giáo có vẻ như cũng có tác dụng. Một nghiên cứu trên hơn 2.800 người trưởng thành theo đạo Thiên chúa giáo và Do Thái cho thấy họ có khả năng qua đời trong vòng 30 ngày sau những kỳ nghỉ lễ tôn giáo chính hơn là trong vòng 30 ngày trước đó. (Một yếu tố rõ ràng liên quan đến điều này là: người Do Thái không thích qua đời trong vòng 30 ngày trước một kỳ nghỉ của người Thiên chúa giáo, cũng như người

Thiên chúa giáo cũng sẽ cố gắng sống sót cho qua những ngày lễ của người Do Thái). Tương tự như vậy, hai người bạn đồng thời là hai đối thủ lâu năm của nhau John Adams và Thomas Jefferson (tổng thống thứ 2 và thứ 3 của nước Mỹ) cùng dũng cảm chống lại cái chết trước khi họ hoàn thành một sứ mệnh cao cả. Cả hai qua đời chênh nhau trong vòng 14 giờ đồng hồ vào ngày 4 tháng Bảy năm 1826, đúng ngày mà cả nước Mỹ cùng nhau hát vang bài Quốc ca lần thứ 50.

Việc kéo dài cái chết của con người, thậm chí chỉ kéo dài thêm một ngày đôi khi cũng làm tiêu tốn hàng triệu đô-la. Hãy tính đến thuế đất, thuế này được ấn định dựa trên tài sản bất động sản của một người cho đến khi người đó qua đời. Trong những năm gần đây, tỷ lệ đóng thuế thừa kế bất động ở Mỹ là 45%, trong đó phần tài sản trị giá 2 triệu đô-la đầu tiên được miễn thuế. Tuy nhiên, vào năm 2009, phần tài sản được miễn thuế đã được điều chỉnh tăng lên thành 3,5 triệu đô-la đầu tiên - nghĩa là những người thừa kế của một gia đình giàu có với cha hoặc mẹ đang hấp hối có 1,5 triệu lý do để giữ cho cha mẹ mình nếu có qua đời, thì hãy qua đời vào ngày đầu tiên của năm 2009, thay vì mất vào ngày cuối cùng của năm 2008. Với động cơ như vậy, không khó tưởng tượng nếu con cháu của các cụ mua dịch vụ chăm sóc sức khỏe tốt nhất, ít nhất là để duy trì sự tồn tại của các cụ cho đến đầu năm sau. Thực vậy, hai học giả người Australia đã phát hiện ra khi quốc gia của họ bỏ tính thuế thừa kế vào năm 1979, thì tỷ lệ những người qua đời 1 tuần sau khi luật bãi bỏ thuế có hiệu lực tăng mạnh so với 1 tuần trước đó.

Vào thời điểm này, giả sử tự nhiên nhà nước bãi bỏ việc đánh thuế đất của nước Mỹ trong vòng 1 năm, năm 2010 (Có thể, trong cuốn sách này sẽ xuất hiện một giải pháp được cả hai đảng phái đối lập ở Washington đồng thuận). Nếu thuế đất đã được đình lại như vậy, thì tài sản thừa kế trị giá 100 triệu đô-la sẽ có giá trị là 100 triệu đô-la nếu chủ sở hữu của khối tài sản ấy chết vào năm 2010. Nhưng nếu việc thu thuế bất

động sản thừa kế lại bị khôi phục vào năm 2011, nghĩa là cũng những người thừa kế ấy sẽ mất khoảng 40 triệu đô-la nếu cha mẹ của họ “lại chết” dù chỉ một ngày sau ngày cuối cùng của năm 2010. Có lẽ các chính trị gia bất đồng sẽ quyết định dàn xếp mức thuế sao cho ổn thỏa khi họ nhận ra họ phải chịu trách nhiệm về rất nhiều vụ tự sát trong tuần cuối cùng của năm 2010.

Đã là con người, ai cũng có xu hướng làm tất cả để chống lại cái chết, với bất cứ giá nào. Hơn 40 tỷ đôla được tiêu tốn trên toàn cầu mỗi năm cho nỗ lực chống lại căn bệnh ung thư. Ở Mỹ, doanh số bán hàng dược phẩm liên quan đến bệnh ung thư cao thứ hai, sau bệnh tim, và đang tiếp tục tăng nhanh gấp 2 lần so với doanh thu của những loại dược phẩm khác cộng lại. Một phần lớn trong số tiền này dành để chạy hóa trị liệu, phương pháp được sử dụng theo nhiều cách khác nhau và đã được chứng minh là hiệu quả đối với một số bệnh ung thư, trong đó bao gồm bệnh máu trắng, u bạch huyết, ung thư gan, lá lách và ung thư tinh hoàn, đặc biệt khi những căn bệnh này được phát hiện sớm.

Nhưng trong hầu hết các ca bệnh, hóa trị liệu được thừa nhận là vô tác dụng. Một phân tích gây kinh ngạc về việc điều trị ung thư ở Mỹ và Australia cho thấy tỷ lệ bệnh nhân ung thư sống thêm được 5 năm là 63% nhưng hóa trị liệu chỉ đóng góp vào thành quả ấy gần 2% mà thôi. Có một danh sách dài những bệnh ung thư mà hiệu quả do hóa trị liệu mang lại bằng không, bao gồm bệnh ung thư tử, ung thư ổ tử cung, u da ác tính và ung thư tuyến tụy, đường tiết niệu, tuyến tiền liệt, bàng quang và thận.

Hãy xem xét bệnh ung thư phổi, được biết tới là căn bệnh có tỷ lệ tử vong cao nhất, giết chết hơn 150.000 người mỗi năm ở Mỹ. Một hóa trị cho một bệnh nhân mắc bệnh phổi trị tiêu tốn hơn 40.000 đô-la nhưng cũng chỉ duy trì được sự sống của bệnh nhân khoảng thời gian trung bình là 2 tháng. Thomas J. Smith, một nhà nghiên cứu bệnh ung thư và là bác

sĩ lâm sàng được đánh giá cao ở Đại học Sức khỏe cộng đồng Virginia tiến hành khảo sát một phương pháp hóa trị mới hứa hẹn chữa được bệnh ung thư vú đã di căn và phát hiện rằng chi phí để duy trì sự sống cho một bệnh nhân bằng phương pháp này thêm một năm là 360.000 đô-la - nếu phương pháp này thực sự hiệu quả. Đáng tiếc là không: phương pháp mới này trên thực tế chỉ giúp bệnh nhân sống thêm được gần 2 tháng mà thôi.

Những chi phí như vậy gây hoang mang cực độ cho cả hệ thống chăm sóc sức khỏe. Smith chỉ ra rằng số bệnh nhân ung thư chỉ chiếm khoảng 20% tổng số bệnh nhân, nhưng tiêu tốn đến 40% ngân sách chăm sóc y tế.

Một vài nhà nghiên cứu bệnh ung thư lập luận rằng hiệu quả của phương pháp hóa trị không thể tính toán dựa trên số liệu bệnh nhân tử vong, và trong khi phương pháp hóa trị có thể không cứu được tới 9 người trên tổng số 10 bệnh nhân, thì nó vẫn mang lại hi vọng cho bệnh nhân thứ 10. Kể cả như vậy, thì thử làm phép tính chi phí, sẽ thấy về cơ bản là phương pháp này không hiệu quả, và phải tính tới cả mặt trái của nó - gần 30% bệnh nhân mắc bệnh ung thư phổi dùng điều trị hóa chất, đón nhận cái chết còn hơn là sống sót mà chung sống với những mặt trái của căn bệnh này - đó là lý do tại sao hóa trị liệu được quản lý rất chặt chẽ.

Động cơ lợi nhuận chắc chắn cũng là một yếu tố quan trọng. Suy cho cùng các bác sĩ cũng chỉ là con người hành động vì những động cơ cá nhân. Các nhà nghiên cứu căn bệnh ung thư là những bác sĩ có mức thu nhập cao nhất, lương của họ tăng nhanh hơn so với các bác sĩ khoa khác và hơn một nửa thu nhập của họ xuất phát từ công việc bán và điều trị hóa trị liệu. Hóa trị liệu có thể giúp các bác sĩ tự mãn thêm một chút về tỷ lệ bệnh nhân sống sót trong cơ sở dữ liệu cá nhân của mình. Họ có thể kéo dài thêm 2 tháng sự sống cho một bệnh nhân ung thư phổi giai đoạn cuối, nhưng thực tế hành động đó chả có nghĩa lý gì khi bệnh nhân đó cũng chỉ

sống được nhiều nhất là 4 tháng. Nhưng trên giấy tờ, thì con số thống kê lại ấn tượng không thể chối cãi được: bác sĩ đó đã kéo dài thời gian sống của bệnh nhân thêm 50%.

Tom Smith cũng không tính đến những lý do như vậy, nhưng ông cung cấp thêm 2 ví dụ.

Chính các bác sĩ chuyên ngành ung thư cũng bị thích thú khi phóng đại khả năng điều trị bệnh ung thư của phương pháp hóa trị, ông nói – hoặc là họ *quá tin tưởng* vào tính hiệu quả của phương pháp ấy. “Nếu câu khẩu hiệu của bạn là ‘Chúng tôi chiến thắng trong cuộc chiến chống lại căn bệnh ung thư’ thì bạn sẽ được lên báo chí, nhận được tiền quyên góp ủng hộ và tiền từ ngân sách,” ông nói. “Nếu câu khẩu hiệu của bạn là ‘Chúng tôi vẫn đang cố gắng chống lại với bệnh ung thư nhưng mọi việc vẫn tệ như trước đây’ thì lại là một chuyện khác. Sự thực là đối với hầu hết những người có u ác ở trong cơ thể – trong não, ngực, tuyến tiền liệt, phổi – chúng ta không thể diệt tận gốc những khối u ấy được, con người vẫn chưa đạt được bước phát triển ấy”.

Còn một thực tế nữa là các bác sĩ chuyên khoa ung thư, những con người có trách nhiệm phải nói với những người khác là họ đang chết dần, và điều tồi tệ là không có cách gì cứu vãn được. “Những bác sĩ như chúng tôi thấy rằng thực sự khó khăn khi phải nói với bệnh nhân những thông tin khủng khiếp đến vậy”, Smith nói, “những người hành nghề y như chúng tôi đôi khi cũng thật tàn nhẫn”.

Nếu nhiệm vụ đối với các bác sĩ đã là rất khó, thì đương nhiên nó cũng khó khăn không kém đối với những chính trị gia và những người làm bảo hiểm, họ là người tài trợ tiền cho các bệnh nhân sử dụng hóa trị để chữa bệnh ung thư. Mặc cho một núi những khó khăn hiển nhiên ai cũng thấy, hóa trị dường như là nỗ lực cuối cùng của các bệnh nhân ung thư trong đời họ, là hi vọng cuối cùng mà Smith gọi là “ham muốn tận cùng và vĩnh cửu của sự sống”. Tất nhiên, rất có thể dự

đoán trong tương lai, ở một thời điểm nào đó, có thể là 50 năm nữa, khi chúng ta tổng kết lại những gì đã diễn ra trong đầu thế kỷ XXI về căn bệnh ung thư, chúng ta lại tự hỏi: Chúng ta đã đưa *cái quái gì* cho bệnh nhân thế này?

Tỷ lệ tử vong của bệnh nhân mắc bệnh ung thư hầu như không thay đổi trong vòng một nửa thập kỷ qua, trung bình có khoảng 200 người chết trên tổng số 100.000 người. Đây là con số thực, bất chấp tuyên bố của Tổng thống Nixon về “cuộc chiến chống lại bệnh ung thư” hơn 30 năm qua, cuộc chiến dẫn đến sự tăng vọt kinh khủng trong ngân quỹ sử dụng cho bệnh này cũng như nhận thức chung của cộng đồng.

Tin hay không tùy bạn, nhưng tỷ lệ tử vong này thực tế lại ẩn chứa trong mình vài tin tốt lành. Trong cùng một thời kỳ, *tỷ lệ tử vong do mắc bệnh tim mạch* đã tuột thẳng từ 600 người/100.000 xuống còn 300 người/100.000 người. Điều này nghĩa là gì?

Rất có thể có nhiều người trong thế hệ trước chết vì bệnh tim mạch thì nay, nhờ sự tiến bộ của y học, họ đã *sống đủ lâu để cuối cùng chết do bệnh ung thư*. Thực tế là, gần 90% những nạn nhân mới mắc bệnh viêm phổi ở độ tuổi 55 hoặc già hơn một chút; tuổi thọ trung bình là 71.

Tỷ lệ tử vong do ung thư còn làm mờ đi một xu hướng khác. Đối với những người ở độ tuổi 20 hoặc trẻ hơn, tỷ lệ tử vong đã giảm xuống hơn 50%, trong khi tỷ lệ đối với nhóm người từ 20 đến 40 giảm 20%. Thành quả này có thực và khích lệ rất lớn – con số lớn đến vậy bởi vì tỷ lệ mắc phải bệnh ung thư ở những nhóm người ở độ tuổi này đang tăng lên. (Nguyên nhân vì sao tăng đến nay vẫn chưa rõ ràng, nhưng có thể do các yếu tố như ăn kiêng, thói quen sống và môi trường).

Phát hiện đó chỉ ra rằng bệnh ung thư gây chết ít người ở độ tuổi dưới 40, so với tỷ lệ những người trẻ tử vong do hai

cuộc chiến mà Mỹ tham gia, không phải vậy sao?

Từ năm 2002 đến 2008, nước Mỹ đã chôn ngòi nổ cho hai cuộc chiến tranh đẫm máu ở Afganistan và Iraq; ngoài những quân nhân sống sót, trung bình khoảng 1.643 người lính tử trận mỗi năm. Nhưng cũng tính trong khoảng thời gian giống nhau vào đầu những năm 1980, lúc ấy nước Mỹ không tham gia cuộc chiến tranh nào, thì số binh sĩ chết nhiều hơn 2.100 người mỗi năm. Tại sao lại thế được?

Nhiều người lý giải rằng, trước đây quân đội Mỹ có lực lượng đông đảo hơn hiện nay: 2,1 triệu quân nhân tại ngũ vào năm 1988 so với 1,4 triệu người vào năm 2008. Nhưng ngay cả vậy tỷ lệ tử vong năm 2008 cũng thấp hơn so với những năm bình yên. Một yếu tố đóng góp vào sự phát triển này là trình độ chăm sóc y tế tốt hơn. Nhưng một thực tế đáng ngạc nhiên là tỷ lệ chết do tai nạn của những quân nhân vào đầu những năm 1980 cao hơn so với tỷ lệ chết trong chiến tranh ở Afghanistan và Iraq. Dường như tập trận chuẩn bị cho một cuộc chiến lại nguy hiểm hơn chiến đấu thực sự trên chiến trường.

Thêm một vài chi tiết vào bức tranh toàn cảnh, hãy nghĩ về điều này: năm 1982, khoảng 42.000 binh sĩ Hoa Kỳ đã bị chết - tương ứng với con số những người Mỹ bị chết trong các tai nạn giao thông mỗi năm.

Nếu một người hút hai bao thuốc lá một ngày trong suốt ba mươi năm ròn và chết vì bệnh khí thũng, chí ít bạn cũng có thể nói là anh ta tự chọn lấy cho mình con đường đó và cũng đã được tận hưởng một đời chìm đắm mê mê trong khói thuốc.

Nhưng đối với nạn nhân một vụ tấn công khủng bố, họ thậm chí còn chẳng được hưởng một niềm an ủi kiểu như vậy nữa kia. Cái chết vừa đột ngột, vừa tức tưởi; đã vậy bạn còn chẳng làm gì nên tội để đáng phải chịu nỗi đau này. Bạn là một thiệt hại phụ trội; những kẻ đã giết bạn không biết, và

cũng chẳng thềm mảy may để tâm đến cuộc đời bạn, những thành tựu của bạn, những người bạn yêu thương. Cái chết của bạn chỉ là chuyện vặt.

Khủng bố khiến chúng ta bực bội, khốn khổ nhất ở điểm nó rất khó ngăn ngừa, vì những kẻ khủng bố có sẵn một danh sách những phương thức và mục tiêu dài gần như vô tận. Đánh bom trên một chuyến tàu hoả. Cho một chiếc máy bay đâm vào một tòa nhà chọc trời. Gửi vi khuẩn bệnh than qua đường bưu điện. Sau một cuộc tấn công như vụ 11/9 ở Mỹ hay 7/7 ở London, những nguồn lực khổng lồ đã được huy động để bảo vệ những mục tiêu quý giá nhất, nhưng để thực hiện một nhiệm vụ như vậy thì thật chẳng khác nào Dã Tràng xe cát biển Đông. Thay vì dựng lên những bức tường che chắn bất kỳ mục tiêu nào mà một tên khủng bố có thể nhắm đến, điều bạn thực sự muốn làm là xác định đâu là kẻ khủng bố trước khi chúng ra tay và tống chúng vào tù.

Tin tốt là không có nhiều phần tử khủng bố cho lắm. Đây là một kết luận tự nhiên nếu bạn xét đến sự dễ dàng tương đối của việc thực hiện một vụ tấn công khủng bố và sự hiếm hoi tương đối của những vụ tấn công như thế. Tính từ ngày 11 tháng Chín gần như các hoạt động khủng bố đã mất dạng trên lãnh thổ nước Mỹ; tại nước Anh, có lẽ dân số cộng đồng khủng bố nhiều hơn song vẫn khá ít ỏi.

Tin xấu là sự khan hiếm những kẻ khủng bố khiến cho việc tìm ra chúng trước khi chúng gây hại trở nên cực kỳ khó khăn. Theo truyền thống, những nỗ lực chống khủng bố xoay quanh ba hoạt động chính sau: thu thập các tin tức tình báo, đây là nhiệm vụ vừa khó khăn lại vừa nguy hiểm; theo dõi những hoạt động trao đổi tin tức điện tử, việc này giống như cố nhấp từng ngụm nước đang chảy ra ào ào từ một chiếc vòi cứu hỏa vậy; và theo dõi dấu vết lưu chuyển của tiền tệ quốc tế – cứ nghĩ đến hàng nghìn tỷ đô-la xoay vòng vòng trong hệ thống ngân hàng thế giới mỗi ngày, thì làm như thế có khác nào sàng sảy hết cả bãi biển chỉ để tìm một vài hạt cát đặc

biệt đầu. Mười chín kẻ đứng sau vụ khủng bố 11/9 được tài trợ cho toàn bộ hoạt động của mình với số tiền 303.671,62 đô-la, tương đương với chưa đến 16.000 đô-la/người.

Liệu đó có thể là một thủ thuật thứ tư để giúp tìm ra những kẻ khủng bố hay không?

Ian Horsley tin rằng có thể. (Vì một số lý do, đây là bút danh, nhưng tất cả những sự kiện liên quan đến người đàn ông này đều có thật). Ông không làm việc trong bộ máy hành pháp, cũng không làm việc trong chính phủ hay quân đội, tiểu sử và cá tính của ông cũng không cho thấy ông mang trong mình chút khí chất anh hùng nào. Ông cỡ bốn mươi tuổi, lớn lên ở phía Tây miền Trung nước Anh, là con trai của một kỹ sư điện. Ông vẫn sống vui vẻ ở một nơi xa hẻo lánh khỏi nhịp sống hối hả buồn chán của London. Mặc dù là người cực kỳ nhã nhặn lịch thiệp, song ông không phải là mẫu người vui nhộn hay cởi mở chút nào; Horsley, theo cách ông tự miêu tả về mình: “hoàn toàn bình thường và rất dễ bị lãng quên.”

Khi lớn lên, ông nghĩ mình sẽ muốn trở thành một kế toán viên. Nhưng rồi khi rời trường học bố của bạn gái giúp ông kiếm được công việc là một nhân viên ngân hàng. Ông đảm nhiệm nhiều chức vụ khác nhau tại ngân hàng, tiện việc gì làm việc nấy, không có việc nào đặc biệt thú vị hay đem lại thu nhập cao. Có một việc, thuộc mảng lập trình tin học, hóa ra lại hấp dẫn hơn cả vì nó cho ông “kiến thức cơ bản về cơ sở dữ liệu ngầm ẩn đã thiết lập nên nền tảng cho các hoạt động của ngân hàng,” ông nói.

Horsley rất siêng năng. Ông là một quan sát viên tinh tế đối với mọi hành vi của con người và biết phân biệt đúng sai. Cuối cùng ông được đề nghị đảm trách nhiệm vụ tìm tòi và phát hiện những hành động gian lận trong đội ngũ nhân viên của ngân hàng, và sau này ông chuyển sang mảng gian lận của khách hàng, đây là một hiểm họa nguy hại hơn nhiều đối với ngân hàng. Hàng năm các ngân hàng Anh Quốc thất thoát

khoảng 1,5 tỷ bảng vì những vụ lừa lọc như thế. Trong những năm gần đây, tình trạng này được thúc đẩy mạnh mẽ hơn nữa nhờ hai nguồn lực: sự phát triển của các dịch vụ ngân hàng trực tuyến và sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng nhằm mở mang hoạt động kinh doanh.

Có lúc, tiền tệ rẻ mạt và tín dụng dễ dãi đến nỗi bất kỳ người nào có một chiếc ví, dù là người làm công ăn lương hay dân thường hay những người có điểm số tín dụng cao, cũng có thể bước vào một ngân hàng Anh rồi đi ra với chiếc thẻ ghi nợ. (Sự thật là, ngay cả một chiếc ví cũng chẳng còn cần thiết nữa: những kẻ lừa đảo còn sẵn lòng sử dụng thẻ căn cước của người chết hoặc những người không hề có thật nữa kia.) Horsley học được nhiều điều về những tiểu nhóm khách hàng khác nhau. Dân nhập cư Tây Phi có tài rửa séc thần sầu, trong khi đó dân Đông Âu lại là những tay ăn cắp danh tính ma lanh số một. Những kẻ lừa đảo như vậy ra tay cực kỳ dứt khoát và sáng tạo: chúng sẽ lần theo trung tâm liên lạc của một ngân hàng và chờ đợi bên ngoài cho đến khi nhân viên đi ra rồi đút cho họ ít tiền để moi thông tin khách hàng.

Horsley thành lập một nhóm phân tích dữ liệu và lưu trữ tiểu sử, nhóm này viết các chương trình máy tính có thể quét qua cơ sở dữ liệu của ngân hàng và phát hiện những hành vi lừa đảo. Các lập trình viên đều rất giỏi. Song những kẻ lừa đảo cũng giỏi không kém, lại nhanh nữa, chúng thường sáng chế ngay ra những mưu ma chước quỷ mới khi mách cũ đã bị lộ. Sự thay đổi mau lẹ này lại càng mài sắc năng lực tư duy của Horsley. Ngay cả trong giấc ngủ, trí não của ông cũng vẫn không ngừng rà soát qua hàng tỷ tỷ điểm dữ liệu ngân hàng, tìm kiếm những mô thức có thể lật mặt những hành vi gian trá. Các thuật toán của ông càng ngày càng thêm phần chặt chẽ, tinh vi.

Chúng tôi có may mắn được gặp Ian Horsley vào khoảng thời gian này và, gần như ngay lập tức, chúng tôi bắt đầu tự hỏi: nếu các thuật toán của ông có thể sàng lọc những dòng

dữ liệu vô tận của hoạt động ngân hàng cá nhân và thành công trong việc tóm cổ những kẻ lừa đảo, thì liệu kiểu dữ liệu đó có thể được tận dụng để xác định những kẻ xấu khác, như những tên khủng bố tiềm năng hay không?

Linh cảm này được củng cố thêm bởi các dữ liệu thu được từ vụ khủng bố ngày 11 tháng Chín năm 2001. Tiểu sử giao dịch ngân hàng của mười chín tên khủng bố đã hé lộ một số hành vi về cơ bản giúp phân biệt chúng khỏi những khách hàng điển hình của ngân hàng.

- Chúng mở các tài khoản tại Mỹ bằng tiền mặt hoặc những loại hình tương đương tiền, với số tiền trung bình vào khoảng 4.000 đô-la, thường là ở chi nhánh của các ngân hàng lớn, nổi tiếng.

- Chúng thường sử dụng hộp thư bưu điện làm địa chỉ, và địa chỉ được thay đổi thường xuyên.

- Một vài tên trong số này thường xuyên gửi và nhận tiền chuyển khoản tới hoặc từ các nước khác tới, song những giao dịch này thường có quy mô dưới hạn mức bị buộc phải báo cáo theo quy định của ngân hàng.

- Chúng có xu hướng gửi một cục tiền lớn vào tài khoản rồi rút ra từng khoản tiền mặt nhỏ.

- Những hoạt động giao dịch ngân hàng của chúng không phản ánh các khoản chi tiêu thông thường cho đời sống như tiền thuê nhà, phí dịch vụ, tiền mua xe hơi, bảo hiểm, v.v...

- Thời gian nộp tiền và rút tiền vào tài khoản mỗi tháng không có quy luật gì nhất quán điển hình.

- Chúng không sử dụng tài khoản tiết kiệm hay kết tiền gửi an toàn.

- Tỷ lệ tiền mặt được rút ra so với séc được viết thường rất cao.

Rõ ràng việc xây dựng tiểu sử giao dịch ngân hàng của một tên khủng bố đã được lật mặt dựa theo dữ liệu có sẵn dễ dàng hơn nhiều so với việc xây dựng một cơ sở dữ liệu giúp xác định một tên khủng bố trước khi hắn kịp hành động. Thêm nữa, tiểu sử của mười chín kẻ khủng bố nói trên – là những người nước ngoài sống tại Mỹ đã được đào tạo để cướp máy bay – không hẳn sẽ trùng khớp với tiểu sử của, giả dụ, một kẻ đánh bom tự sát người bản địa ở London chẳng hạn.

Ngoài ra, khi dữ liệu đã được sử dụng trong quá khứ để phát hiện ra hành vi sai trái – giống như những giáo viên gian lận và các đô vật sumo thông đồng với nhau mà chúng tôi đã viết trong *Kinh tế học hài hước* – thực tế cho thấy tình trạng gian lận, lừa đảo là tương đối phổ biến trong một nhóm người đã được khoan vùng trước. Song trong trường hợp này, số dân được xét đến là cực lớn (chỉ riêng ngân hàng của Horsley thôi đã có đến vài triệu khách hàng) trong khi số lượng những phần tử khủng bố tiềm tàng lại rất nhỏ.

Tuy nhiên, cứ cho rằng bạn có thể phát triển một thuật toán ngân hàng đạt đến mức chính xác tới 99%. Chúng ta sẽ giả định là nước Anh có 500 tên khủng bố. Thuật toán sẽ xác định chính xác 495 tên trong số này, hay 99%. Song có đến khoảng 50 triệu người trưởng thành tại nước Anh chẳng có liên quan tí gì đến các hoạt động khủng bố cả, và thuật toán cũng rất có thể xác định sai 1% trong số họ, hay 500.000 người. Cuối cùng, thuật toán chính-xác-99% thần kỳ này sẽ cho ra quá nhiều khẳng định sai lầm – một nửa triệu người sẽ có lý do rất chính đáng để bày tỏ thái độ phần nộ vì bị các nhà chức trách săn đuổi do tình nghi họ có dính líu đến hoạt động khủng bố.

Dĩ nhiên, ngay cả các nhà chức trách cũng chẳng thể nào kham nổi khối lượng công việc khổng lồ nói trên.

Đây là một vấn đề phổ biến trong ngành y tế. Một tài liệu đánh giá lại kết quả thử nghiệm phim chụp ung thư cho thấy 50% trong số 68.000 người tham gia nhận được ít nhất một kết quả dương tính sai sau khi trải qua 14 cuộc xét nghiệm. Vì vậy những người sốt sắng ủng hộ cho sự nghiệp chăm sóc y tế có thể hối thúc việc áp dụng phương pháp chụp quét rộng rãi đối với tất cả các chứng bệnh, song sự thực là cả hệ thống y tế sẽ bị ngập trong những kết quả dương tính giả và số người bệnh sẽ nhanh chóng quá tải. Vận động viên bóng chày Mike Lowell, người đã đạt danh hiệu cầu thủ sáng giá nhất của giải bóng chày World Series, cũng đề cập đến vấn đề tương tự khi bàn về một kế hoạch xét nghiệm tất cả các vận động viên bóng chày để phát hiện dấu vết của hormone tăng trưởng. “Nếu xét nghiệm chính xác tới 99%, thì sẽ có 7 kết quả dương tính sai,” Lowell nói. “Nếu người có kết quả dương tính sai là Cal Ripken thì sao? Chẳng phải sẽ bôi một vết đen lên sự nghiệp của anh ấy hay sao?”

Tương tự như vậy, nếu bạn muốn săn đuổi những tên khủng bố, thì chính xác tới 99% thậm chí còn xa mới đạt đến mức đủ tốt nữa kia.

Vào ngày mùng 7 tháng Bảy năm 2005, bốn kẻ đánh bom liều chết theo Đạo Hồi tấn công London, một vụ xảy ra trên một chiếc xe buýt đông khách và ba vụ xảy ra dưới ga tàu điện ngầm. Số người thiệt mạng lên tới năm mươi hai người. “Cá nhân tôi rất sốc trước vụ việc này,” Horsley nhớ lại. “Chúng tôi mới chỉ bắt tay vào xác định những kẻ khủng bố và tôi nghĩ rằng có lẽ, chỉ có lẽ thôi, nếu chúng tôi bắt đầu công việc này từ một hai năm về trước, liệu chúng tôi có khả năng ngăn chặn thảm họa đó không?”

Vụ đánh bom ngày 7 tháng Bảy cũng để lại một vài dữ liệu giao dịch ngân hàng, nhưng không nhiều nhận gì. Tuy nhiên, trong những tháng tiếp đó, một nhóm các nhân vật đáng ngờ đã cung cấp những dữ liệu đầu tiên cho dự án phát hiện khủng bố của chúng ta khi chúng bị cảnh sát Anh tóm cổ. Cứ

cho là không có tên nào trong số này bị chứng minh là có tội; phần lớn những kẻ bị bắt thường không bị quy tội gì hết. Nhưng nếu chúng mang nhiều đặc điểm giống một tên khủng bố đến mức bị bắt giữ, có lẽ các thói quen giao dịch ngân hàng của chúng có thể được tận dụng nhằm xây dựng một thuật toán hữu ích. May sao, hơn một trăm người trong số đối tượng tình nghi nói trên đều là khách hàng tại ngân hàng của Horsley.

Quy trình cần hai bước. Thứ nhất, tập hợp những dữ liệu có sẵn về hơn một trăm đối tượng tình nghi này và tạo ra một thuật toán dựa trên những hình mẫu giúp phân biệt nhóm người này với số đông những người bình thường còn lại. Một khi thuật toán đã được xây dựng hoàn chỉnh, nó có thể được sử dụng để quét qua cơ sở dữ liệu của ngân hàng và xác định những kẻ xấu tiềm năng khác.

Với điều kiện cho trước là nước Anh đang đấu tranh chống lại những phần tử khủng bố theo Đạo Hồi và không còn phải chú tâm mấy về, ví dụ, quân Ireland nữa chẳng hạn, thì những đối tượng tình nghi bị bắt giữ sẽ luôn có tên kiểu Hồi giáo. Hóa ra đây lại là một trong những đặc điểm nhân khẩu học mạnh nhất của thuật toán. Một người không có phần nào trong tên gọi (dù tên chính hay tên họ) là tên kiểu Hồi giáo, thì chỉ có 1 trong 500.000 khả năng người đó là một kẻ khủng bố. Xác suất xuất hiện một người có tên chính hoặc tên họ là tên theo kiểu Hồi giáo là 1 trong 30.000. Tuy nhiên, đối với người có cả tên chính và tên họ là tên theo kiểu Hồi giáo thì xác suất này nhảy vọt lên mức 1 trong 2.000.

Những kẻ có khả năng cao là khủng bố thường là đàn ông đang ở thời kỳ sung mãn, phổ biến nhất là trong độ tuổi từ hai mươi sáu đến ba mươi lăm. Thêm nữa, chúng thường ít nhiều có xu hướng:

- Sở hữu một điện thoại di động
- Là sinh viên

- Thuê, thay vì sở hữu một căn nhà.

Chỉ riêng bản thân những đặc điểm này không thể là cơ sở cho việc bắt giữ được. (Nó khớp với gần như tất cả mọi trợ lý nghiên cứu mà hai người chúng tôi đã từng có, và chúng tôi khá chắc chắn rằng không có ai trong số họ là phần tử khủng bố cả.) Song, khi đặt cạnh các dấu hiệu về tên kiểu Hồi giáo, những đặc điểm rất bình thường nói trên cũng tăng cường sức mạnh cho thuật toán thêm rất nhiều.

Khi những nhân tố có sẵn đã được cho vào, một vài các đặc điểm khác tỏ ra hầu như trung tính, không xác định được kẻ khủng bố dù theo cách này hay cách khác. Những đặc điểm này bao gồm:

- Tình trạng công việc
- Tình trạng hôn nhân
- Sống gần một nhà thờ Hồi giáo

Vì vậy trái với quan niệm thông thường, khả năng một người đàn ông hai mươi sáu tuổi không nghề nghiệp, không gia đình sống ngay cạnh một nhà thờ Hồi giáo là một tên khủng bố không hề cao hơn so với một người đàn ông hai mươi sáu tuổi khác, người đã có một công việc, có vợ và sống cách nhà thờ Hồi giáo đó năm dặm đường.

Còn có một số chỉ báo tiêu cực tương đối rõ ràng khác. Dữ liệu cho thấy một phần tử khủng bố tiềm năng ít nhiều không có xu hướng:

- Có một tài khoản tiết kiệm
- Rút tiền từ máy ATM vào một buổi chiều thứ Sáu
- Mua bảo hiểm nhân thọ

Tiêu chí không-dùng-máy-ATM-vào-ngày-thứ-Sáu có lẽ là kết quả từ thực tế một tín đồ Hồi giáo bắt buộc phải tham dự lễ cầu nguyện ngày thứ Sáu. Đặc điểm liên quan đến bảo

hiểm nhân thọ có phần thú vị hơn cả. Giả sử bạn là một người đàn ông hai mươi sáu tuổi, đã kết hôn và có hai con nhỏ. Mua bảo hiểm nhân thọ có lẽ là một quyết định hợp lý, nhờ vậy gia đình bạn vẫn còn nguồn sống nếu bạn chẳng may chết trẻ. Nhưng các công ty bảo hiểm sẽ không chịu trả một xu nào ra nếu chủ thể ký hợp đồng bảo hiểm chết vì tự sát. Vì vậy một người đàn ông hai mươi sáu tuổi đã có gia đình nếu đã lường trước là sẽ có ngày mình tự sát bằng bom có lẽ sẽ không đại gì phí tiền tốn của để mua bảo hiểm nhân thọ.

Tất cả những chi tiết nói trên gợi ý rằng nếu một “mâm non” khủng bố muốn che giấu hành tung của mình, hẳn nên tới ngân hàng và đổi tên đăng ký trên tài khoản sang một cái tên khác rất không Hồi giáo (lan chẳng hạn). Và mua thêm một bảo hiểm nhân thọ cũng chẳng hại gì. Chính ngân hàng của Horsley cũng cung cấp một số điều khoản bảo hiểm đơn giản chỉ với mức phí có vài bảng Anh một tháng.

Tất cả những tiêu chí nói trên, khi đã được kết hợp lại với nhau, giúp tạo nên một thuật toán khá hiệu quả, có thể tinh lọc toàn bộ cơ sở khách hàng của ngân hàng để chọn ra một nhóm nhỏ những phần tử khủng bố tiềm năng.

Đó là một tấm lưới khá kín kẽ, tuy nhiên vẫn chưa đủ kín. Một nhân tố cuối cùng giúp hoàn chỉnh tấm lưới của chúng ta là một tiêu chí cuối giúp mài sắc thuật toán rõ rệt.

Vì mục tiêu an ninh quốc gia, chúng tôi được yêu cầu không tiết lộ nhân tố đặc biệt này; nên chúng tôi sẽ gọi nó là Biến X.

Biến X có điểm gì đặc biệt đến thế? Thứ nhất, đó là một tiêu chí hành vi, không phải một tiêu chí nhân khẩu. Ước mơ của tất cả mọi cơ quan chống khủng bố trên khắp thế giới là bằng cách nào đó biến thành một chú ruồi đậu trên bức tường trong căn phòng đầy chật những kẻ khủng bố. Theo một cách tinh tế nhưng hiệu quả, Biến X đạt được yêu cầu đó. Không giống như đa phần các tiêu chí khác trong thuật toán,

những tiêu chí chỉ cho ra câu trả lời có hoặc không, Biến X đo lường cường độ của một hoạt động giao dịch ngân hàng cụ thể. Ở cường độ thấp, hoạt động này diễn ra khá phổ biến trong toàn thể dân chúng, song hành vi này lại xuất hiện với cường độ cao khá thường xuyên đối với những đối tượng đã mang các đặc điểm khác của một phần tử khủng bố tiềm năng.

Tiêu chí cuối này đã mang lại cho thuật toán sức mạnh dự báo cực lớn. Khởi đầu với một cơ sở dữ liệu bao gồm hàng triệu khách hàng của ngân hàng, Horsley đã có thể lọc ra một danh sách bao gồm khoảng 30 cá nhân trong diện tình nghi cao. Theo ước tính độc đoán của cá nhân mình, ông cho rằng ít nhất 5 trong số 30 đối tượng nói trên gần như chắc chắn có liên quan đến các hoạt động khủng bố. Năm trong số 30 chưa phải là hoàn hảo – thuật toán có thể vẫn còn bỏ sót rất nhiều phần tử khủng bố và vẫn còn chụp mũ nhầm vài người vô tội – song chắc chắn nó đã đủ để đánh bại tỷ lệ 495 trong số 500.495 người rồi.

Khi chúng tôi viết những dòng này, Horsley đã đưa danh sách 30 đối tượng tình nghi cho cấp trên, những người này sẽ chuyển danh sách lên cho các cơ quan chức năng. Horsley đã hoàn thành phần việc của mình; giờ sẽ đến lượt họ. Do bản chất cố hữu của vấn đề, Horsley có lẽ sẽ không bao giờ biết được chắc chắn liệu ông đã thành công hay chưa. Và bạn, những độc giả, cũng ít có cơ hội được thấy những bằng chứng trực tiếp chứng minh thành công của ông vì nó có thể là vô hình, chỉ tự biểu hiện trong những cuộc tấn công khủng bố chứ không bao giờ có cơ hội trở thành hiện thực.

Song có lẽ bạn sẽ vẫn tự thấy mình ngồi trong một quán rượu nước Anh vào một ngày xa xôi nào đó, chỉ cách một chiếc ghế với một người lạ mặt có vẻ gì đó lạnh lùng, khiêm tốn. Bạn uống một ly với ông ta, rồi ly thứ hai, ly thứ ba. Mồm miệng ông ta liến láu hơn một chút, ông ta nói, có phần bẽn lễn, rằng mình vừa mới được phong tước: giờ ông đã là Sir Ian

Horsley. Ông ta không sẵn lòng trình bày tường tận về những chiến tích giúp ông có được danh hiệu này, nhưng nó liên quan đến chuyện bảo vệ xã hội khỏi những kẻ có thể gây ra rất nhiều thiệt hại ghê gớm. Bạn vốn đã cảm ơn vì những công việc vĩ đại ông đã làm, gọi cho ông một ly rượu nữa, và rồi thêm vài ly nữa. Khi quán đến giờ đóng cửa, hai người các bạn loạng choạng bá vai bá cổ nhau đi ra ngoài. Và rồi, chỉ ngay khi ông ta chuẩn bị tự mình bước đi dọc theo con phố tối om, bạn bỗng nghĩ đến một cử chỉ nhỏ bé để đền đáp lại công lao của ông. Bạn níu ông lại trên vỉa hè, vẫy một chiếc taxi rồi dìu ông lên xe. Bởi vì, hãy nhớ lấy, những người bạn hữu không bao giờ để bạn mình phải đi bộ khi đang say xỉn.

### CHƯƠNG 3. NHỮNG CÂU CHUYỆN KHÓ TIN VỀ SỰ VÔ CẢM VÀ LÒNG VỊ THA

**T**háng ba năm 1964, tầm tối muộn một ngày thứ Năm lạnh lẽo và ẩm ướt, một sự việc khủng khiếp đã xảy ra giữa lòng thành phố New York, sự việc cho thấy loài người là giống vật ích kỷ máu lạnh nhất từng tồn tại trên trái đất này.

Một phụ nữ hai mươi tám tuổi tên là Kitty Genovese lái xe từ chỗ làm về nhà và như mọi khi, cô đậu xe trong bãi đỗ tại ga đường sắt Long Island. Cô sống ở Kew Gardens, Queens, khu vực này cách Manhattan chỉ độ hai mươi phút đi tàu. Đó là một khu vực xinh đẹp, với những nếp nhà gọn gàng tọa lạc giữa những dải đất rợp bóng cây, vài tòa chung cư, và một khu thương mại nhỏ.

Genovese sống phía trên một dãy cửa hàng ở mặt tiền phố Austin. Lối dẫn lên căn hộ của cô ẩn sau mặt hậu dãy nhà. Khi cô ra khỏi xe và khóa cửa; gần như ngay lập tức, một gã đàn ông lao đến chỗ cô vào rút dao đâm vào lưng cô. Genovese hét lên. Vụ hành hung diễn ra ngay trên vỉa hè trước các cửa hàng của phố Austin và bên kia đường là một tòa chung cư cao mười tầng tên Mowbray.

Kẻ thủ ác, tên là Winston Moseley, chạy về xe hấn, một chiếc Corvair màu trắng đậu ở lề đường cách đó chừng sáu chục thước. Hấn cho xe chạy lùi men theo dãy nhà rồi phóng đi mất hút.

Trong khi đó, Genovese loạng choạng bước đi và cố lết ra phía sau tòa nhà nơi mình sống. Nhưng chỉ trong một thời gian ngắn, Moseley quay lại. Hấn hãm hiếp cô và đâm cô mấy nhát nữa, bỏ mặc Genovese nằm đó đến chết. Sau đó hấn

quay lại xe và lái về nhà. Cũng như Genovese, hắn vẫn còn trẻ, hai mươi chín tuổi, và cũng sống ở Queens. Vợ hắn là một y tá; hai vợ chồng đã có hai mặt con. Trên đường lái xe trở về nhà, Moseley nhìn thấy một chiếc xe khác dừng lại ở chốt đèn đỏ, tài xế xe đó đang ngủ gục trên vô lăng. Moseley ra khỏi xe và lịch sự đánh thức anh ta dậy. Hắn không hành hung hay cướp bóc gì. Sáng hôm sau, Moseley vẫn đi làm bình thường.

Chẳng mấy chốc vụ án mạng đã trở thành một sự kiện tai tiếng. Song không phải vì Moseley là một kẻ tâm thần – thoát trông thì hắn là một người đàn ông của gia đình hết sức bình thường, mặc dù không có tiền án tiền sự gì, song sau này người ta khám phá ra rằng hắn đã có tiền sử về những hành vi bạo lực tình dục bệnh hoạn. Và cũng không phải vì Genovese vốn là một người tươi vui hoạt bát, quản lý của quán rượu đồng thời là một người đồng tính nữ, cô đã từng bị bắt vì tội đánh bạc trái phép. Không phải vì Genovese là người da trắng còn Moseley là người da đen.

Sở dĩ vụ án mạng Kitty Genovese trở nên tai tiếng là vì một bài báo đăng tải trên trang nhất tờ *New York Times*. Bài báo mở đầu như sau:

Trong hơn nửa tiếng đồng hồ, 38 công dân đáng kính, nghiêm túc chấp hành luật pháp, thuộc vùng Queens đã bình thản chứng kiến tên sát nhân săn đuổi và đâm một phụ nữ trong ba cuộc tấn công riêng lẻ xảy ra tại Kew Gardens... Không một người nào gọi điện cho cảnh sát trong suốt cuộc hành hung; một nhân chứng chỉ báo lại sau khi người phụ nữ đã chết.

Vụ giết người kéo dài tầm ba mươi phút từ khi bắt đầu tới lúc kết thúc. Một thanh tra cảnh sát cho hay, “Nếu chúng tôi được báo tin ngay từ lúc hắn tấn công lần đầu thì người phụ nữ đã không phải chết.”

Cảnh sát đã thẩm vấn các hàng xóm của Genovese ngay buổi sáng sau vụ giết người, và phóng viên của Times phỏng

vấn lại một vài người trong số đó lần nữa. Khi được hỏi tại sao họ không can thiệp hoặc chí ít cũng báo cho cảnh sát, các đối tượng đưa ra rất nhiều lý do bào chữa

khác nhau:

“Chúng tôi nghĩ chỉ đó là chuyện cãi vã của một cặp tình nhân thôi.”

“Chúng tôi ra cửa sổ để xem chuyện gì đang xảy ra nhưng ánh sáng từ phòng ngủ khiến chúng tôi không tài nào nhìn rõ đường phố bên dưới.”

“Lúc đó tôi mệt quá. Tôi lại lên giường ngủ tiếp.”

Bài báo không dài lắm – chưa đến một ngàn bốn trăm chữ – song nó đã gây ra một hiệu ứng tức thời và bùng nổ. Dường như mọi người đều đồng tình rằng ba mươi tám nhân chứng ở Kew Gardens đại diện cho tình trạng xuống cấp mới trong nền văn minh nhân loại. Các chính trị gia, các chuyên gia về thần học và các cây viết xã luận đồng loạt lên án gay gắt sự vô cảm của nhóm người này. Một số người thậm chí còn kêu gọi đăng tải địa chỉ của những người hàng xóm nói trên để công lý có thể thực thi phận sự của mình.

Vụ việc đã gây rúng động trên toàn đất nước sâu sắc đến mức trong hai mươi năm tiếp theo, nó tạo nguồn cảm hứng cho nhiều nghiên cứu học thuật về sự vô cảm của những kẻ đứng ngoài cuộc hơn cả nạn tàn sát người Do Thái.

Để đánh dấu dịp kỷ niệm mười ba năm vụ giết người, Tổng thống Bill Clinton đã đến thăm Thành phố New York và phát biểu về tội ác đó như sau: “Vụ việc gửi đến một thông điệp rùng mình về những gì đã xảy ra vào khoảng thời gian đó trong lòng một xã hội, nó đánh động rằng mỗi người trong chúng ta không chỉ bị hiểm nguy đe dọa mà về cơ bản còn đơn độc nữa.”

Hơn ba mươi lăm năm sau đó, nổi kinh hoàng lại sống dậy trong cuốn sách *Điểm bùng phát* (*The Tipping Point*, Sách được Alpha Books xuất bản năm 2008), tác phẩm đột phá của Malcolm Gladwell về chủ đề hành vi xã hội, như một ví dụ của “hiệu ứng kẻ ngoài cuộc,” trong đó sự hiện diện của nhiều nhân chứng tại một bi kịch thực chất có thể *ức chế* hành động can thiệp.

Ngày nay, hơn bốn mươi năm sau, câu chuyện Kitty Genovese có mặt trong cả mười cuốn sách giáo khoa bán chạy nhất dành cho sinh viên chuyên ngành tâm lý học xã hội. Một cuốn sách thậm chí còn mô tả các nhân chứng đứng nguyên “ở cửa sổ nhà mình mãi mê dõi theo suốt khoảng thời gian kẻ thủ ác thực hiện hành vi dã man của hắn kéo dài đến ba mươi phút, trong đó hắn quay lại để tấn công ba lần riêng rẽ.”

Tại sao cả ba mươi tám con người có thể đứng đó mà giương mắt nhìn người hàng xóm của mình bị hành hung một cách khủng khiếp đến thế? Phải, các nhà kinh tế học luôn nói rằng chúng ta chỉ chăm chăm lo cho lợi ích cá nhân mình thôi, nhưng chẳng phải sự phô bày bản chất tư lợi này thực tế đã bất chấp mọi logic hay sao? Lẽ nào sự vô cảm của chúng ta lại trầm trọng đến thế?

Vụ sát hại Genovese, xảy ra sau vụ ám sát Tổng thống John F. Kennedy có vài tháng, dường như đã đánh động một khái huyền xã hội. Tình trạng phạm tội đang bùng phát tại nhiều thành phố trên khắp nước Mỹ, và có vẻ như không ai có khả năng ngăn chặn nó.

Trong nhiều thập kỷ, tỷ lệ tội phạm tài sản và bạo lực tại nước Mỹ đã duy trì ở mức ổn định và tương đối thấp. Nhưng tỷ lệ này bắt đầu tăng từ giữa thập kỷ 1950. Đến năm 1960, tỷ lệ tội phạm cao hơn năm 1950 tới 50%; đến năm 1970, tỷ lệ tội phạm đã tăng *gấp bốn lần*.

Tại sao vậy?

Rất khó nói. Có quá nhiều thay đổi đồng thời lan tỏa trong xã hội Mỹ suốt thập kỷ 1960 – một đợt bùng nổ dân số, tâm lý ác cảm với giới chức trách ngày càng gia tăng, sự mở rộng các quyền dân sự, quá trình chuyển biến của văn hóa phổ thông trên diện rộng – đến nỗi tách bạch rành rọt những tác nhân thúc đẩy tình trạng phạm tội trở thành một công việc chẳng dễ dàng gì. Giả dụ hãy tưởng tượng rằng bạn muốn biết liệu tổng nhiều người vào tù hơn có thực sự giảm nhẹ tỷ lệ phạm tội hay không. Câu trả lời này thực ra không rõ ràng như thoát tưởng. Có lẽ nguồn lực dành cho công cuộc đuổi bắt và tổng giam tội phạm có thể được sử dụng hiệu quả hơn. Có lẽ mỗi lần một kẻ xấu bị tóm cổ, sẽ có một tên khác xuất hiện để thế chỗ hắn.

Để trả lời câu hỏi này với một sự chắc chắn có tính khoa học, điều bạn cần làm là tiến hành một thí nghiệm. Giả dụ bạn có thể lựa chọn ngẫu nhiên một nhóm các bang và yêu cầu mỗi bang phóng thích 10.000 tù nhân. Trong cùng thời điểm đó, bạn có thể ngẫu nhiên lựa chọn một nhóm các bang khác và bảo họ tổng giam 10.000 người, những người phạm các tội nhẹ mà lẽ ra không đáng phải vào tù chẳng hạn. Giờ hãy ngồi xuống, chờ vài năm, rồi thống kê tỷ lệ phạm tội ở hai nhóm bang nói trên. Ngon rồi! Bạn vừa mới cho chạy loại thí nghiệm ngẫu nhiên có kiểm soát cho phép bạn xác định mối tương quan giữa các biến.

Thật không may, thống đốc các bang ngẫu nhiên vừa được đề cập đến có thể không dễ dàng chấp nhận thí nghiệm của bạn đâu. Cả những người bị bạn gián tiếp đẩy vào tù và hàng xóm của những kẻ đã được bạn ra tay tháo cũi sổ lồng nữa. Do đó cơ hội để bạn biến thí nghiệm này thành hiện thực chỉ là một số không tròn trĩnh.

Đó là lý do tại sao các nhà thí nghiệm thường phải dựa vào cái gọi là thí nghiệm tự nhiên, đó là một nhóm các điều kiện nhái lại thí nghiệm bạn muốn tiến hành nhưng vì lý do nào đó lại không thể làm được. Trong ví dụ này, điều bạn cần là một

sự thay đổi triệt để về số lượng phạm nhân trong các nhà tù của nhiều bang khác nhau vì những lý do không liên quan gì đến số lượng tội phạm ở những bang này.

Thật đáng mừng là Liên đoàn Quyền Tự do Công dân Mỹ (American Civil Liberties Union – ACLU) đã tử tế ra tay thực hiện một thí nghiệm như thế. Trong những thập niên gần đây, ACLU đã đệ trình nhiều dự luật chống lại hàng chục bang khác nhau để phản đối tình trạng quá tải ở các nhà tù. Thực ra việc lựa chọn các bang không hề ngẫu nhiên chút nào. ACLU kiện những nơi nào có nhà tù đông đúc chật chội nhất và những nơi tổ chức này có khả năng thắng kiện cao nhất. Song xu hướng phạm tội ở các bang bị ACLU thưa kiện có vẻ tương đối giống xu hướng tại các bang khác.

ACLU giành chiến thắng trong hầu hết các vụ, sau đó, bang thua kiện được lệnh phải giảm bớt tình trạng quá tải bằng cách phóng thích một số tù nhân. Trong vòng ba năm sau các phán quyết như vậy của tòa án, số phạm nhân trong nhà tù tại các bang nói trên giảm 15% so với các khu vực còn lại trên toàn quốc.

Nhưng tù nhân được phóng thích kia đã làm gì? Chúng gây ra rất rất nhiều tội ác. Chỉ trong ba năm tính từ ngày ACLU thắng kiện, tỷ lệ tội phạm bạo lực tăng 10% và tội phạm về tài sản tăng 5% ở các bang đang xét.

Vì vậy tuy phải mất công thêm một chút, song sử dụng các phương pháp tiếp cận gián tiếp như những thí nghiệm tự nhiên có thể giúp chúng ta nhìn lại quá trình gia tăng tội phạm chóng mặt trong thập kỷ 1960 và tìm ra một vài cách lý giải.

Một nhân tố chủ chốt chính là hệ thống xét xử tội phạm. Tỷ lệ các vụ bắt giữ trên số vụ phạm tội giảm rõ rệt trong suốt thập kỷ 1960, cả tội phạm bạo lực và tội phạm tài sản. Nhưng không chỉ cảnh sát mới bắt giữ số tội phạm ít hơn trước; mà ngay cả các tòa án cũng ít tổng giam những kẻ đã bị tóm hơn.

Vào năm 1970, một tên tội phạm có thể hy vọng sẽ chỉ phải ngồi sau song sắt một khoảng thời gian ngắn hơn 60% so với một kẻ phạm tội y như thế nhưng lại đen đui sống trước đó chục năm. Nhìn chung, có vẻ như như sự giảm sút về hình phạt trong suốt thập kỷ 1960 phải chịu trách nhiệm đối với tỷ lệ tăng 30% trong số lượng vụ phạm tội.

Đợt bùng nổ dân số xảy ra trước chiến tranh cũng là một nhân tố khác. Giữa năm 1960 và năm 1980, tỷ lệ dân số Mỹ ở tuổi từ mười lăm đến hai mươi tư tăng gần 40%, một mức tăng vọt chưa từng thấy trong độ tuổi có nguy cơ phạm tội cao nhất. Nhưng ngay cả một sự biến đổi về mặt nhân khẩu học mạnh mẽ đến thế cũng chỉ có thể đóng góp 10% vào tổng lượng tăng trong số vụ phạm tội mà thôi.

Vì vậy cộng gộp lại, sự bùng nổ dân số và tỷ lệ kết án tù suy giảm chỉ giải thích được chưa đến một nửa mức gia tăng tội phạm khủng khiếp nói trên. Mặc dù một loạt các giả thiết khác đã được liệt kê ra – bao gồm cả cuộc di dân vĩ đại của người Mỹ gốc Phi từ các vùng nông thôn miền Nam sang các thành phố miền Bắc và sự trở về của các cựu binh bị tổn thương nặng nề sau chiến tranh Việt Nam – tất cả những giả thiết này cộng lại vẫn chưa đủ khả năng giải thích được làn sóng tội ác. Cả nhiều thập kỷ về sau nữa, đa số các nhà tội phạm học vẫn hoang mang chưa tìm ra lời giải đáp.

Câu trả lời có thể đang ở ngay trước mặt chúng ta đây, đúng theo nghĩa đen: chiếc TV. Có lẽ Beaver Cleaver và loạt phim hoàn hảo dành cho gia đình vì cậu không phải chỉ là một nạn nhân của những thời đại đổi thay (Serie phim *Leave It to Beaver* đã bị ngừng phát sóng vào năm 1963, cũng là năm Kennedy bị ám sát). Có lẽ thực ra chính chúng ta mới là *cội rễ* của vấn đề.

Đã từ lâu mọi người thừa nhận rằng các show truyền hình bạo lực dẫn đến hành vi bạo lực; nhưng khẳng định này không được củng cố bằng số liệu. Ở đây chúng tôi lại xin đưa

ra một lập luận hoàn toàn khác. Khẳng định của chúng tôi là trẻ em xem TV quá nhiều khi còn nhỏ, ngay cả những chương trình truyền hình dành cho gia đình vô hại nhất, sẽ dễ dính vào các vụ phạm tội hơn khi chúng lớn lên.

Để kiểm định giả thiết này thật không dễ dàng. Bạn không thể chỉ so sánh một nhóm ngẫu nhiên bao gồm những trẻ em xem TV rất nhiều với một nhóm khác không xem TV nhiều lắm. Những trẻ lúc nào cũng ôm lấy chiếc TV chắc chắn khác biệt với các trẻ khác trên vô số phương diện, chứ không chỉ riêng về thói quen xem TV của chúng.

Một chiến lược khả thi hơn một chút có thể là so sánh các thành phố có TV sớm với những thành phố có TV muộn hơn thế nhiều.

Chúng tôi có viết trước đó rằng truyền hình cáp xuất hiện ở các vùng khác nhau ở Ấn Độ tại các thời điểm khác nhau, một hiệu ứng so le giúp mở ra khả năng đánh giá tác động của TV đối với các phụ nữ sống ở vùng nông thôn Ấn Độ. Đợt ra mắt đầu tiên của TV tại Mỹ thậm chí còn bị ngắt quãng nhiều hơn nữa. Nguyên nhân chủ yếu là do thời gian gián đoạn dài bốn năm, từ năm 1948 đến năm 1952, khi Ủy Ban Truyền Thông Liên Bang ban bố lệnh tạm ngừng cấp phép thành lập các đài truyền hình mới để có thể định hình lại phạm vi phát sóng.

Một số nơi trên nước Mỹ đã bắt đầu nhận được tín hiệu truyền hình từ giữa những năm 1940, trong khi những nơi khác không có lấy một chiếc TV nào cho đến tận một thập kỷ sau đó. Hóa ra, có sự khác biệt một trời một vực trong xu hướng phạm tội giữa các thành phố có TV sớm và các thành phố có TV muộn. Hai nhóm thành phố này có tỷ lệ tội phạm bạo lực tương đương trước khi TV xuất hiện. Nhưng đến năm 1970, tội phạm bạo lực ở những thành phố có TV sớm đã cao gấp hai lần so với những thành phố có TV muộn. Đối với tội phạm về tài sản, những thành phố có TV sớm khởi đầu với tỷ

lệ thấp hơn nhiều vào hồi những năm 1940 so với những thành phố có TV muộn, nhưng về sau tỷ lệ này lại tăng cao hơn.

Dĩ nhiên có thể còn có những điểm khác biệt khác giữa các thành phố có TV sớm và các thành phố có TV muộn. Để khoanh vùng những điểm khác này, chúng ta có thể so sánh giữa các trẻ em sinh ra ở cùng một thành phố trong khoảng từ năm 1950 đến năm 1955 chẳng hạn. Tiếp theo, tại một thành phố có TV vào năm 1954, chúng tôi so sánh một nhóm tuổi không hề có TV trong suốt bốn năm đầu đời với một nhóm tuổi khác có TV trong toàn bộ quãng thời gian này. Do sự xuất hiện của TV ở các khu vực khác nhau có sự ngắt quãng đáng kể, nên khoảng cách giữa các nhóm tuổi lớn lên có TV và không có TV trong những năm đầu đời ở các thành phố rất khác nhau. Thực tế này có thể cho phép chúng ta có nhiều dự báo cụ thể về những thành phố sẽ phải chứng kiến sự gia tăng trong tỷ lệ phạm tội sớm hơn những thành phố khác - cũng như độ tuổi của những kẻ thủ ác.

Vậy sự xuất hiện của TV có gây ra tác động nào rõ rệt lên tỷ lệ phạm tội ở một thành phố nhất định hay không?

Thực ra, câu trả lời dường như là có. Cứ thêm mỗi năm một đứa trẻ được tiếp xúc với TV trong 15 năm đầu đời, chúng tôi nhận thấy tỷ lệ tăng 4% trong số vụ bắt giữ do phạm tội về tài sản ở những năm sau này và tỷ lệ tăng 2% trong số vụ bắt giữ do phạm tội về bạo lực. Theo phân tích của chúng tôi, tác động tổng cộng của TV lên tình hình phạm tội trong thập kỷ 1960 là mức tăng 50% về tội phạm tài sản và 25% về tội phạm bạo lực.

Tại sao TV lại có tác động kinh khủng đến thế?

Dữ liệu của chúng tôi không mang lại giải đáp nào chắc chắn. Tác động này là mạnh nhất đối với trẻ em tiếp xúc với TV quá nhiều từ khi chào đời cho đến khi lên bốn tuổi. Vì hầu hết các trẻ em tầm bốn tuổi thường không xem các show

truyền hình bạo lực, nên khó mà khẳng định rằng nội dung là vấn đề mấu chốt.

Có lẽ các trẻ em xem TV nhiều không bao giờ có đủ thời gian giao tiếp xã hội, hoặc không bao giờ học cách để tự giải trí. Có lẽ TV khiến những trẻ không có gì thêm muốn những thứ mà các trẻ khác có, kể cả khi điều đó đồng nghĩa với hành động trộm cắp. Hoặc có thể chuyện đó chẳng liên quan gì đến bọn trẻ cả; có lẽ Bố và Mẹ đã lơ là chuyện chăm chút con cái khi họ khám phá ra rằng xem TV vui hơn nhiều so với việc dành thời gian thực hiện vai trò những ông bố bà mẹ.

Hoặc có lẽ những chương trình TV giai đoạn đầu đã bằng cách nào đó *khơi gợi* hành vi phạm tội. *Andy Griffith Show*, một show truyền hình đỉnh ra mắt vào năm 1960, có nội dung xoay quanh một vị cảnh sát trưởng tính tình thân thiện không bao giờ mang súng theo bên mình và người phụ tá ngốc nghếch kỳ cục tên là Barney Fife. Liệu có khả năng nào là tất cả những tên tội phạm tiềm năng được xem bộ đôi này qua TV đều đi đến kết luận rằng cảnh sát chẳng có gì đáng sợ cả?

Với tư cách là một xã hội, chúng ta đã dần dần chấp nhận rằng một vài trái táo thối sẽ gây tội ác. Nhưng điều đó vẫn chưa lý giải được tại sao không có người nào trong số các hàng xóm của Kitty Genovese – những người bình thường, những người tốt – bước tới để giúp đỡ cô. Tất cả chúng ta đều đã được chứng kiến những cử chỉ vị tha, dù lớn dù nhỏ, xảy ra gần như mỗi ngày. (Thậm chí ngay bản thân chúng ta có thể là tác giả của vài cử chỉ như thế.) Vậy tại sao không một người nào bộc lộ lòng vị tha trong cái đêm ở Queens hôm ấy?

Một câu hỏi như vậy có thể nằm ngoài địa hạt của môn kinh tế học. Chắc chắn rồi, cạn kiệt thanh khoản và giá dầu và thậm chí là trái phiếu dùng giấy nợ bảo đảm – nhưng các hành vi xã hội như lòng vị tha ư? Đó có thật sự là việc của các nhà kinh tế học không?

Trong hàng trăm năm, câu trả lời đã là không. Nhưng vào vào khoảng thời gian xảy ra vụ sát hại Genovese, một vài nhà kinh tế học nổi loạn đã bắt đầu quan tâm sâu hơn về những vấn đề tương tự. Đi đầu trong nhóm này là Gary Becker, người chúng ta đã gặp trước đó, trong phần giới thiệu của cuốn sách này. Không hài lòng với việc chỉ đo lường những lựa chọn kinh tế của con người, Becker đã cố gắng kết hợp cả những trạng thái tâm lý họ gắn vào các lựa chọn đó.

Một trong những nghiên cứu hấp dẫn nhất của Becker liên quan đến lòng vị tha. Ví dụ, ông lập luận rằng cùng một người hoàn toàn ích kỷ trong kinh doanh có thể trở nên vị tha thái quá với những người anh ta quen biết – mặc dù, vấn đề quan trọng là ở chỗ (suy cho cùng, Becker là một nhà kinh tế học cơ mà) ông dự đoán là lòng vị tha, ngay cả trong phạm vi một gia đình, cũng đều hàm chứa một nhân tố mưu mô. Nhiều năm sau đó, các nhà kinh tế học Doug Bernheim, Andrei Shleifer, và Larry Summers đã diễn giải quan điểm của Becker bằng thực nghiệm. Sử dụng dữ liệu lấy từ một nghiên cứu theo chiều dọc của chính phủ Mỹ, họ chỉ ra rằng một bậc cha mẹ cao tuổi sống trong nhà dưỡng lão có khả năng được các con cái đã trưởng thành thăm hỏi nhiều hơn nếu chúng đang có hy vọng nhận được một khoản thừa kế kha khá.

Nhưng đợi đã, bạn nói xem: có lẽ con cháu của các gia đình giàu có chỉ đơn thuần quan tâm đến các bậc cha già mẹ yếu của mình hơn ư?

Một phỏng đoán hợp lý – như vậy bạn sẽ cho rằng đứa con độc nhất của hai bậc cha mẹ giàu có hẳn là cực kỳ hiếu đễ. Nhưng dữ liệu cho thấy không có một sự gia tăng nào trong số lần thăm viếng nhà dưỡng lão nếu một gia đình giàu có chỉ có một đứa con lớn; cần phải có ít nhất hai đứa. Điều này gợi ý rằng những chuyến thăm nom tăng lên chỉ vì sự cạnh tranh giữa lũ con cái để giành lấy gia sản của bố mẹ. Điều thoát trông ngờ là lòng vị tha tốt đẹp giữa những người trong cùng một nhà có thể chỉ là một loại thuế thừa kế trả trước mà thôi.

Một số chính phủ, dường như quá hiểu nhân tình thế thái, đã tiến xa đến mức quy định trong luật pháp rằng các con cái đã trưởng thành phải thăm nom và hỗ trợ những ông bố bà mẹ đã già yếu của họ. Tại Singapore, luật này được biết đến dưới cái tên Đạo Luật Phụng dưỡng Cha Mẹ. Tuy nhiên, con người vẫn tỏ ra vô cùng vị tha, và không chỉ trong phạm vi gia đình mà thôi đâu. Người Mỹ đặc biệt nổi tiếng với bản tính hào phóng, họ hiến tặng cho các quỹ từ thiện khoảng chừng 300 triệu đô-la mỗi năm, bằng hơn 2% GDP Mỹ. Thử nghĩ lại cơn bão hay vụ động đất vừa qua đã cướp đi vô số sinh mạng và biết bao nhiêu con người nhân ái đã không ngại bỏ ra thời gian và tiền của để chung tay giúp đỡ các nạn nhân.

Nhưng nguyên nhân sâu xa là gì?

Theo truyền thống, các nhà kinh tế học vẫn giả định rằng một con người điển hình đưa ra những quyết định lý trí phù hợp với lợi ích cá nhân của anh ta. Vậy tại sao con người lý trí ấy – vẫn thường được gọi là *con người kinh tế* (homo economicus) – lại chịu mang những đồng tiền mồ hôi nước mắt cho một người nào đó mà anh ta không biết, sống ở một nơi có cái tên mà anh ta thậm chí chẳng phát âm nổi để đổi lại không gì hơn ngoài chút cảm giác ấm áp, thanh thản?

Trên cơ sở công trình của Gary Becker, một thế hệ các nhà kinh tế học mới quyết định đã đến lúc cần tìm hiểu lòng vị tha trên thế giới nói chung. Nhưng bằng cách nào? Làm sao chúng ta có thể biết được một hành động này là vì lòng vị tha hay chỉ đơn thuần là chủ nghĩa cá nhân tích cực? Nếu bạn góp sức giúp dựng lại chuồng gia súc của một người hàng xóm, đó là vì bạn là một người tốt bụng hay vì bạn biết rằng sẽ có ngày chuồng gia súc nhà bạn bị cháy rụi? Khi một vị Mạnh Thường Quân hiến tặng hàng triệu đô-la cho trường tiểu học cũ của mình, đó là vì anh ta quan tâm đến sự nghiệp giáo dục hay chỉ vì tên anh ta sẽ được vinh danh ở sân bóng đá của trường?

Tách bạch những thứ như vậy trong thế giới thực là một công việc vô cùng khó khăn. Quan sát các hành động – hoặc trong vụ Kitty Genovese là không hành động – thì dễ, nhưng hiểu được những ý định ẩn dấu sau những hành động đó lại khó hơn gấp ngàn lần.

Liệu chúng ta có thể sử dụng các thí nghiệm tự nhiên, giống như kịch bản ACLU – trại giam, để đánh giá lòng vị tha được không? Ví dụ, bạn có thể tính đến chuyện nghiên cứu một loạt các vụ thiên tai để xem số tiền từ thiện mỗi vụ mang về là bao nhiêu. Nhưng với quá nhiều biến số như vậy, bạn sẽ khó lòng tách bạch lòng vị tha khỏi những yếu tố khác. Một cơn động đất dữ dội ở Trung Quốc không giống một vụ hạn hán thiêu đốt ở châu Phi, lại càng không giống một cơn bão hung hãn ở New Orleans. Mỗi vụ thiên tai có “sức hấp dẫn” của riêng nó – và, cũng không kém phần quan trọng, các hoạt động hiến tặng chịu ảnh hưởng nặng nề từ các phương tiện thông tin đại chúng. Một nghiên cứu học thuật mới đây đã khám phá ra rằng một vụ thiên tai nhất định thu được tỷ lệ gia tăng lên đến 18% về quy mô viện trợ từ thiện cho mỗi bài báo bảy trăm chữ và 13% cho mỗi 60 giây tin tức phát trên TV. (Nếu ai có ý định quyên tiền cho một vụ thiên tai ở thế giới thứ ba, anh ta nên hy vọng rằng nó xảy ra trong một ngày có ít tin tức giật gân.) Và bản thân những thiên tai như vậy vốn đã rất dị thường – nhất là những vụ âm ỉ, như là cá mập tấn công chằng hạn – có lẽ không liên quan gì lắm đến lòng vị tha bình thường của chúng ta.

Cuối cùng, các nhà kinh tế học nổi loạn trên đây đã tiếp cận theo một cách khác: rất khó đo lường được lòng vị tha trong thế giới thực, vậy tại sao ta không loại trừ tất cả những nhân tố phức tạp vốn có của thế giới thực bằng cách đưa chủ thể này vào phòng thí nghiệm nhỉ?

Dĩ nhiên các thí nghiệm phòng kín là trụ cột của các môn khoa học tự nhiên và đã có lịch sử từ thời Galileo Galilei lặn một quả cầu bằng đồng dọc theo đường gờ thanh gỗ để kiểm

định giả thiết của ông về gia tốc. Galileo tin rằng – và niềm tin đó đã tỏ ra đúng đắn – một sự sáng tạo nhỏ bé như thí nghiệm của ông có thể giúp con người hiểu hơn về những hiện tượng vĩ đại kỳ bí nhất như: các lực của trái đất, trật tự của bầu trời, quy luật vận hành của cuộc sống con người.

Hơn ba thế kỷ sau, nhà vật lý học Richard Feynman đã khẳng định lại tính đúng đắn của niềm tin này. “Phép thử mọi kiến thức là thí nghiệm,” ông nói. “Thí nghiệm là phương pháp duy nhất để đánh giá ‘sự thật’ khoa học.” Dòng điện bạn sử dụng, viên thuốc giảm cholesterol bạn uống, trang giấy hay màn hình hay chiếc loa mà từ đó bạn đang thu nhận chính những câu chữ này – tất cả đều là sản phẩm của vô số hoạt động thí nghiệm.

Tuy nhiên, các nhà kinh tế học lại chưa bao giờ tin nhiệm phòng thí nghiệm như thế. Đa phần các vấn đề mà họ vẫn quan tâm – tác động của việc tăng thuế chẳng hạn, hoặc các nguyên nhân của lạm phát – khó lòng được thâm tòm trong phạm vi phòng thí nghiệm. Nhưng nếu phòng thí nghiệm có thể hé lộ các bí ẩn khoa học của vũ trụ, chắc chắn nó có thể giúp chúng ta lý giải một thứ lành tính như lòng vị tha.

Những thí nghiệm mới này thường được xây dựng dưới dạng một trò chơi, các giáo sư nắm vai trò điều phối còn các sinh viên của họ sẽ tham gia chơi trò chơi. Phương pháp này đã được tâm hồn đẹp John Nash sáng lập ra cùng với các nhà kinh tế học khác, nhóm này đã tiến hành thí nghiệm rộng rãi với Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù, một vấn đề của lý thuyết trò chơi sau này được coi là phép thử kinh điển về sự hợp tác chiến lược. (Nó được phát minh ra để giúp tìm hiểu thế cân bằng về hạt nhân giữa nước Mỹ và Liên bang Xô Viết.)

Đến đầu thập niên 1980, Thế tiến thoái lưỡng nan của người tù đã khơi nguồn cảm hứng cho một trò chơi phòng thí nghiệm tên là Tối hậu thư. Cách vận hành của trò này như sau. Hai người chơi hoàn toàn không biết nhau có một cơ hội

để chia một khoản tiền. Người chơi số 1 (ta hãy gọi cô là Annika) được đưa 20 đô-la và được hướng dẫn sẽ đề nghị đưa bất kỳ khoản tiền nào, từ chẳng mất xu nào đến 20 đô-la, cho Người chơi số 2 (ta gọi là Zelda chẳng hạn). Zelda phải quyết định sẽ chấp nhận hay từ chối đề nghị của Annika. Nhưng nếu cô từ chối, cả hai đều phải ra về tay trắng. Cả hai người chơi đều biết rõ luật chơi trước khi tham gia.

Đối với một nhà kinh tế học, chiến lược đã quá hiển nhiên. Vì ngay một xu cũng giá trị hơn là chẳng có gì, sẽ là hợp lý nếu Zelda chịu chấp nhận một khoản tiền đề nghị chỉ đáng giá có một xu – và do đó, cũng sẽ là hợp lý nếu Annika đề nghị đưa có một xu, và giữ 19 đô-la 99 xu còn lại cho riêng mình.

Nhưng, các nhà kinh tế học đã bị một phen ê mặt, đó không phải là cách người bình thường chơi trò chơi này. Các Zelda thường từ chối những khoản tiền dưới 3 đô-la. Rõ ràng họ cảm thấy ghê tởm một lời đề nghị rẻ mạt đến mức họ sẵn sàng trả giá để được bộc lộ thái độ ghê tởm đó của mình. Ngay cả những đề nghị rẻ mạt cũng không xuất hiện thường xuyên lắm. Tính trung bình, các Annika *đề nghị đưa* các Zelda hơn 6 đô-la. Với quy chế vận hành cho trước của trò chơi, một khoản tiền đề nghị lớn như vậy rõ ràng là nhằm mục đích ngăn chặn khả năng đối tác từ chối. Nhưng kể cả thế đi nữa, mức trung bình 6 đô-la – gần một phần ba tổng số tiền – có vẻ khá hào phóng.

Liệu hành động này có phải là lòng vị tha?

Có thể, nhưng có lẽ là không. Người chơi trò Tối hậu thư chịu trách nhiệm đưa ra lời đề nghị được lợi – là tránh được sự từ chối – thông qua hành động cho đi một cách hào phóng. Trong thế giới thực hiện tương tự cũng xảy ra khá thường xuyên, những hành vi thoát tưởng có vẻ tử tế trong trò Tối hậu thư thực tế lại gắn bó chặt chẽ với những động cơ ích kỷ tiềm tàng.

Tiếp theo, chúng ta sẽ thêm một biến số mới tinh tế vào trò Tối hậu thư, biến số này gọi là Kẻ độc tài. Một lần nữa, một khoản tiền nhỏ lại được chia cho hai người. Song trường hợp này, chỉ có một người có quyền ra quyết định. (Vây mới có cái tên nói trên: “Kẻ độc tài” là người chơi có tiếng nói quyết định.)

Thí nghiệm Kẻ độc tài nguyên gốc được tiến hành như sau. Annika được đưa 20 đô-la và biết mình có thể chia số tiền đó với một cô Zelda nào đó theo một trong hai cách sau: (1) chia thành hai phần bằng nhau, mỗi người được nhận 10 đô-la; hoặc (2) Annika giữ lại 18 đô-la và chỉ đưa Zelda 2 đô-la.

Kẻ độc tài hay chính ở sự đơn giản của nó. Là một trò chơi “ra quyết định một lần” giữa hai chủ thể không hề quen biết, dường như nó đã loại bỏ được tất cả những thành tố phức tạp của lòng vị tha trong thế giới thực. Sự hào phóng không thể được tưởng thưởng, mà lòng ích kỷ cũng không thể bị trừng phạt, vì người chơi thứ hai (người không phải kẻ độc tài) không cách gì trừng phạt được kẻ độc tài nếu anh ta hành động một cách ích kỷ. Trong khi đó, trạng thái ẩn danh giúp loại trừ mọi tình cảm cá nhân mà người đưa tiền có thể có đối với người nhận tiền. Ví dụ, một người Mỹ điển hình sẽ có cảm giác khác đối với những nạn nhân của bão Katrina so với những nạn nhân của một trận động đất ở Trung Quốc hay một đợt hạn hán ở châu Phi. Cô ta cũng sẽ có xu hướng có cảm giác khác đối với một nạn nhân của bão lụt và một nạn nhân của bệnh AIDS.

Do vậy, trò chơi Kẻ độc tài có vẻ như đã đánh trúng tim đen động cơ của lòng vị tha trong mỗi chúng ta. Bạn sẽ chơi như thế nào? Thử tưởng tượng bạn là kẻ độc tài, đứng trước lựa chọn phải cho đi một nửa số tiền 20 đô-la của bạn hoặc chỉ cho đi có 2 đô-la.

Điều kỳ quặc là bạn sẽ... chia đều số tiền. Đó là điều mà ba trong số bốn người chơi đã làm trong những thí nghiệm Kẻ

độc tài đầu tiên. Ngạc nhiên chưa!

Kẻ độc tài và Tối hậu thư cho ra những kết quả hấp dẫn đến mức hai trò chơi này nhanh chóng tạo nên cơn sốt trong cộng đồng nghiên cứu. Chúng được các nhà kinh tế học cũng như các nhà tâm lý học, xã hội học và nhân chủng học thực hiện hàng trăm lần với vô số phiên bản và cách bố trí khác nhau. Trong một nghiên cứu có tính bước ngoặt được xuất bản dưới dạng sách với nhan đề *Những nền tảng cho tính xã hội của con người* (Foundations of Human Sociality), một nhóm các học giả xuất sắc đã đi khắp thế giới để kiểm nghiệm lòng vị tha trong mười lăm xã hội quy mô nhỏ, bao gồm các tộc người săn bắt - hái lượm tại Tanzania, tộc người Ache Indian tại Paraguay, và tộc người Mogol và Kazakh ở miền Tây Mông Cổ.

Kết quả cho thấy, dù thí nghiệm được tiến hành ở đâu, miền Tây Mông Cổ hay Bờ Nam Chicago thì cũng chẳng khác gì: mọi người đều sẵn sàng cho đi. Đến thời điểm đó, trò chơi thường được định dạng sao cho kẻ độc tài có thể cho đi bất kỳ khoản tiền nào (từ 0 đô-la đến 20 đô-la), thay vì bị giới hạn trong hai tùy chọn như ban đầu (2 đô-la hoặc 10 đô-la). Với quy định mới này, mọi người thường cho đi khoản tiền trung bình là 4 đô-la, hay 20% số tiền họ có.

Thông điệp phát đi không thể rõ ràng hơn: thực ra loài người có vẻ bị chi phối bởi lòng vị tha. Kết luận này không chỉ đáng mừng - chí ít, nó dường như ngụ ý rằng các hàng xóm của Kitty Geonovese chỉ là những kẻ kỳ dị đáng khinh - mà nó còn làm lung lay chính nền tảng của kinh tế học truyền thống. “Trong suốt thập kỷ vừa qua”, *Những Nền Tảng cho Tính Xã Hội của Con Người* khẳng định, “nghiên cứu trong kinh tế học thực nghiệm đã bóp méo nghiêm trọng hình ảnh *con người kinh tế* trong các sách giáo khoa.”

Có thể dễ tha thứ cho những người không phải là nhà kinh tế học nếu họ tỏ ra hớn hờ đắc thắng. *Con người kinh tế*, sinh

vật tư lợi, siêu lý trí mà các nhà khoa học u tối đã bám lấy chẳng chẳng từ thuở khai thiên lập địa, đã tiêu đời (nếu nó thực sự đã từng tồn tại). Hoan hô!

Nếu hình mẫu mới này - *Homo altruisticus, con người vị tha?* - là tin xấu cho các nhà kinh tế học truyền thống, thì đó lại có vẻ là tín hiệu đáng mừng đối với hầu như tất cả những người còn lại. Đặc biệt hai lĩnh vực nhân chủng học và khắc phục hậu quả thiên tai có lý do rất chính đáng để ăn mừng. Bất kỳ ai từ một quan chức chính phủ cấp cho cho tới một ông bố bà mẹ nào mong giáo dục ý thức công dân cho con trẻ đều phải tìm nguồn cảm hứng từ những khám phá của trò chơi Kẻ độc tài - vì nếu bản chất con người vốn vị tha, thì xã hội rất có thể dựa vào lòng vị tha của chính nó để giải quyết những vấn đề hóc búa nhất.

Hãy xét ví dụ về cấy ghép bộ phận cơ thể. Ca phẫu thuật ghép thận thành công đầu tiên được thực hiện vào năm 1954. Đối với một người bình thường, sự kiện này giống như một điều kỳ diệu vậy: một người có lẽ đã chết vì hư thận giờ đây lại có thể tiếp tục sống nhờ có bộ phận thay thế được cấy vào bên trong cơ thể mình.

Quả thận mới này từ đâu ra? Nguồn tiện lợi nhất là một xác chết còn mới, nạn nhân của một tai nạn xe hơi chẳng hạn, hoặc những loại tử vong khác mà trong đó bộ phận của tử thi vẫn còn khỏe mạnh lành lặn. Thực tế cái chết của một người này cứu được mạng sống của một người khác càng làm điều thần kỳ thêm phần màu nhiệm.

Nhưng qua thời gian, việc cấy ghép trở thành nạn nhân chính thành công của nó. Nguồn cung tử thi bình thường không thể theo kịp sức cầu đối với các bộ phận cơ thể. Tại Mỹ, tỷ lệ tử vong do tai nạn giao thông có xu hướng giảm dần, đây là tin rất tốt cho các tài xế nhưng lại thật không vui vẻ gì với những bệnh nhân đang từng ngày từng giờ trông chờ một quả thận để cứu mạng sống của mình. (Chí ít là số

người chết do tai nạn mô tô lại tăng, một phần là nhờ đạo luật của các bang cho phép các tài xế mô tô (motorcyclist) – hoặc như các bác sĩ chuyên thực hiện phẫu thuật cấy ghép gọi, là “donorcyclist,” tài xế mô tô kiêm người hiến tặng bộ phận cơ thể – được lái xe mà không buộc phải đội mũ bảo hiểm.) Tại châu Âu, một số nước còn thông qua các luật về “sự cho phép trước”; thay vì đề nghị một người hiến tặng các bộ phận cơ thể của mình trong trường hợp anh ta gặp phải tai nạn, chính phủ lại tự cho mình quyền tận dụng các bộ phận cơ thể của nạn nhân trừ phi chính anh ta hoặc gia đình không đồng ý. Nhưng kể cả thế, số lượng thận sẵn có vẫn chưa bao giờ đủ đáp ứng nhu cầu cấy ghép.

May thay, tử thi không phải là nguồn cung cấp bộ phận cơ thể duy nhất. Chúng ta được sinh ra với hai quả thận nhưng lại chỉ cần một quả để sống – quả thận thứ hai là một sản phẩm tiến hóa tích cực – như vậy cũng có nghĩa là một người sống có thể hiến tặng một quả thận để cứu mạng một người khác mà bản thân vẫn tiếp tục cuộc sống bình thường được. Lại nói về lòng vị tha!

Những câu chuyện xoay quanh một người vợ hoặc chồng hy sinh một quả thận cho người bạn đời của mình, một người anh sẵn sàng nằm lên bàn mổ vì em gái, một phụ nữ trưởng thành đem thân ra cứu cha mẹ già, thậm chí là những quả thận được trao tặng giữa những người bạn lâu năm. Nhưng nếu bạn đang chết dần chết mòn mà chẳng có lấy một người bạn hay người họ hàng nào chịu hiến cho bạn một quả thận thì sao?

Có một quốc gia, Iran, quá lo lắng về tình trạng thiếu hụt thận đến nỗi nước này đã ban hành một chương trình mà rất nhiều quốc gia khác sẽ coi là man rợ. Nó có vẻ giống với thứ ý tưởng mà một nhà kinh tế học nào đó đã nghĩ ra với ám ảnh về niềm tin mãnh liệt dành cho *con người kinh tế*: chính phủ Iran sẽ trả tiền cho mọi người để họ từ bỏ một quả thận,

khoảng 1.200 đô-la, cộng một khoản tiền nữa do người được nhận thận trả thêm.

Trong khi đó, tại Mỹ, trong một phiên họp của quốc hội Mỹ năm 1983, một bác sĩ có đầu óc táo bạo tên là Barry Jacobs đã trình bày kế hoạch trả-tiền-cho-bộ-phận-cơ-thể của mình. Công ty của anh, International Kidney Exchange, Ltds, sẽ đưa công dân thuộc các nước Thế giới thứ ba đến Mỹ, cắt bỏ một quả thận của họ, trả họ một khoản tiền, và đưa họ về nhà. Jacobs đã bị chỉ trích kịch liệt vì dám đưa ra ý tưởng này. Người lên án anh gay gắt nhất là thượng nghị sĩ trẻ tuổi Al Gore của bang Tennessee, ông đã thốt mác không biết những người bán thận này “có sẵn lòng giảm giá cho anh chỉ để đổi lấy một cơ hội được nhìn thấy Tượng Nữ thần Tự Do hay đồi Capitol hay thứ gì đó khác không.”

Quốc hội lập tức thông qua Đạo luật Quốc gia về Cấy ghép Bộ phận Cơ thể Người, trong đó quy định “bất kỳ ai cố tình tìm kiếm, thu nhận, hoặc chuyển giao bất kỳ bộ phận cơ thể người nào đổi lấy khoản bù đắp có giá trị để phục vụ mục đích sử dụng trong hoạt động cấy ghép bộ phận cơ thể cho người” đều là vi phạm pháp luật.

Hẳn nhiên rồi, một đất nước như Iran có thể cho phép người dân mua và bán bộ phận cơ thể người như thể họ là những con gà sống ở ngoài chợ. Nhưng chắc chắn nước Mỹ không có bụng dạ nào cũng như nhu cầu thực hiện một thủ đoạn tuyệt vọng đến thế. Nói cho cùng, một vài người trong số những nhà nghiên cứu học thuật lỗi lạc nhất của đất nước đã chứng minh một cách khoa học rằng bản chất loài người vốn vị tha. Có lẽ lòng vị tha này chỉ là một thứ sản phẩm thừa lại từ quá trình tiến hóa cổ xưa, giống như quả thận thứ hai kia vậy. Nhưng ai mà thèm quan tâm tại sao nó lại tồn tại? Nước Mỹ sẽ đi đầu, khơi nguồn ánh sáng dẫn đường cho các quốc gia khác, tự hào được trông chờ vào lòng vị tha trời sinh của chúng ta để có thể tìm đủ số thận hiến tặng hòng cứu mạng sống của hàng chục ngàn con người mỗi năm.

Trò chơi Tối hậu thư và Kẻ độc tài đã mở đường cho một đợt phát triển bùng nổ trong lĩnh vực kinh tế học thực nghiệm, đến lượt nó lại khơi nguồn cho một tiểu ngành mới gọi là kinh tế học hành vi. Là một sự pha trộn giữa kinh tế học truyền thống và tâm lý học, nó nhắm đến mục tiêu nắm bắt những động cơ mập mờ và thường là rất khó hiểu của con người mà Gary Becker đã nghĩ đến trong suốt bao nhiêu thập kỷ.

Với những thí nghiệm của mình, các nhà kinh tế học hành vi lại tiếp tục bồi nhọ thanh danh của *con người kinh tế*. Càng ngày anh ta càng có vẻ bớt tư lợi hơn – và nếu bạn vẫn còn nghi ngờ kết luận đó, đây, cứ nhìn vào những kết quả thí nghiệm mới nhất về lòng vị tha, sự hợp tác và tính công bằng mà xem.

Một trong những nhà kinh tế học thực nghiệm có nhiều công trình nghiên cứu nhất là John List, người gốc ở vùng Sun Prairie, Wisconsin. Ông trở thành một nhà kinh tế học hoàn toàn tình cờ và về dòng dõi học thức gia đình, ông kém xa so với nhiều nhà kinh tế học đồng trang lứa cũng như các bậc tiền bối khác. Ông sinh ra trong một gia đình làm nghề lái xe tải. “Ông tôi là nông dân, di cư từ Đức sang,” List kể. “Sau đó nhận thấy mấy tài xế xe tải chỉ bằng việc chuyển thóc lúa đến xưởng xay xát kiếm ăn còn khá hơn cả mình, ông tôi quyết định bán tất cả cơ nghiệp đi và tậu một chiếc xe tải.”

Gia đình nhà List toàn những người sáng dạ, cần cù, khỏe mạnh nhưng đối với họ, học hành không phải là ưu tiên số một. Bố của John bắt đầu lái xe tải từ khi mới mười hai, và cả John cũng được định sẵn là sẽ theo nghiệp nhà. Nhưng ông phản kháng bằng cách đi học đại học. Chuyện này xảy ra chỉ vì ông kiếm được một học bổng đại học và chơi golf bán phần tại trường Đại học Wisconsin – Stevens Point. Trong các dịp nghỉ lễ, ông lại giúp bố bốc dỡ các bao thức ăn cho bê hoặc chở một chuyến hàng xuống Chicago cách đó ba tiếng rưỡi xe chạy.

Trong thời gian học chơi golf tại Steven Point, List nhận thấy có một nhóm các giáo sư có thời gian để chơi golf gần như tất cả các buổi chiều. Họ dạy môn kinh tế học. Đó là lúc List quyết định mình cũng sẽ trở thành một giáo sư chuyên ngành kinh tế học. (May là ông cũng thích môn này.)

Ông chọn Đại học Wyoming để học cao học. Đó không phải là trường thuộc nhóm dẫn đầu, song kể cả vậy ông vẫn thấy mình còn quá kém cỏi. Trong ngày đầu tiên, khi các sinh viên đi quanh lớp và giới thiệu về bản thân, List cảm thấy dường như mọi người nhìn mình chòng chọc khi giới thiệu mình tốt nghiệp Stevens Point. Tất cả những người khác đều học những trường như Columbia và Đại học Virginia. Ông đã hạ quyết tâm rằng phải học giỏi hơn hết thầy bọn họ, đó là cơ hội duy nhất. Trong những năm tiếp theo, ông viết nhiều bài báo và vượt qua nhiều kỳ sát hạch hơn bất cứ ai – và, giống như nhiều nhà kinh tế học trẻ tuổi khác, ông bắt đầu dự phần vào các thí nghiệm phòng kín.

Khi thời điểm đăng đơn xin một chân giảng dạy đã đến, List gửi đi tới 150 bộ hồ sơ. Song thư hồi âm, như chúng ta có thể nói, vẫn như bóng chim tắm cá. Cuối cùng ông cũng nhận được một vị trí ở Đại học miền Trung Florida (University of Central Florida – UCF), Orlando, tại đây ông đảm đương một khối lượng giờ dạy khổng lồ và còn làm huấn luyện viên cho các đội trượt nước nam và nữ. Ông đích thực là một nhà kinh tế học lao động chân tay, nếu từng có người như thế thật. Ông vẫn viết hết bài báo này đến bài báo khác và thực hiện vô số thí nghiệm; và những vận động viên trượt nước do chính tay ông huấn luyện thậm chí còn lọt vào các giải thi đấu quốc gia.

Sau vài năm, List được mời tới cộng tác với Vernon Smith, người cha đỡ đầu của các phòng thí nghiệm kinh tế, tại Đại học Arizona. Công việc mới sẽ mang lại cho ông khoản thu nhập 63.000 đô-la, vượt xa mức lương của ông tại UCF. Vì lòng trung thành, List trình bày đề nghị nói trên với chủ nhiệm

khoa mình, với hy vọng chỉ ít UCF sẽ cân nhắc về số tiền Đại học Arizona hứa hẹn cho ông.

Câu trả lời là: “Với 63.000 đô-la, chúng tôi nghĩ rằng mình có thể thay thế anh được.”

Thời gian làm việc tại Arizona của ông rất ngắn ngủi, vì ông đã sớm được Đại học Maryland tuyển dụng. Trong khi giảng dạy tại đây, ông còn tham gia cả Ủy ban cố vấn kinh tế của Tổng thống; List là nhà kinh tế học duy nhất góp mặt trong đoàn đại biểu Mỹ gồm bốn mươi hai người tới Ấn Độ để hỗ trợ quá trình đàm phán Nghị định thư Kyoto.

Đến thời điểm này, ông đã có vị thế vững chắc ở trung tâm ngành kinh tế học thực nghiệm, một chuyên ngành chưa bao giờ thu hút được nhiều sự quan tâm chú ý đến thế. Năm 2002, giải Nobel kinh tế học đã được trao chung cho Vernon Smith và Daniel Kahneman, một nhà tâm lý học, nghiên cứu của ông về quá trình ra quyết định đã đặt nền tảng cho kinh tế học hành vi. Hai nhân vật này và những người khác thuộc cùng thế hệ đó đã xây dựng một khẩu pháo nghiên cứu, thách thức căn bản vị thế hiện tại của kinh tế học cổ điển, và List đang tiến từng bước vững chắc, theo sát con đường họ vạch ra, ông say sưa tiến hành vô số biến thể khác nhau của trò chơi Kẻ độc tài và cả các trò chơi phòng thí nghiệm khác về đề tài hành vi.

Song từ ngày còn học ở Stevens Point, ông đã tiến hành cả những thí nghiệm khá trúc trắc – những nghiên cứu trong đó người tham gia không biết là thí nghiệm đang diễn ra – và khám phá ra rằng những phát hiện trong phòng thí nghiệm không phải lúc nào cũng đúng trong thế giới thực. (Các nhà kinh tế học vẫn nổi tiếng là ưa thích sự tao nhã của lý thuyết, vậy nên mới có câu châm biếm là: *Phải rồi, nó đúng trong thực tế, nhưng nó có đúng trong lý thuyết không?*)

Một vài trong những thí nghiệm thú vị nhất của ông diễn ra trong một chương trình bán thẻ bóng chày tại Virginia. List đã

tham gia những chương trình kiểu như vậy suốt nhiều năm qua. Hồi còn là sinh viên, ông bán thẻ thể thao để kiếm tiền, ông còn chịu khó lái xe lên tận Des Moines, Chicago, hoặc Minneapolis, bất cứ nơi nào bán được thẻ với giá tốt.

Tại Virginia, List đi khắp sàn giao dịch và chọn ngẫu nhiên một số khách hàng và người bán thẻ, rồi đề nghị họ bước vào một căn phòng nằm ở phía sau để tham gia một thí nghiệm kinh tế học. Quy trình như sau. Một khách hàng sẽ tuyên bố anh ta sẵn sàng trả bao nhiêu cho một chiếc thẻ bóng chày, chọn một trong mười lăm mức giá mà List đặt trước. Các mức trả giá này dao động từ mức thấp nhất (4 đô-la) đến mức cao nhất (50 đô-la). Sau đó người bán sẽ đưa cho khách hàng một chiếc thẻ được cho là có giá trị ứng với giá tiền mà người mua đề nghị trả. Mỗi khách hàng và người bán thẻ thực hiện năm giao dịch như thế, mặc dù ở mỗi vòng họ lại làm việc này với một đối tác khác.

Khi khách hàng buộc phải nêu giá tiền mình đề nghị trước – giống như những người đàn ông da trắng viếng thăm gái làng chơi đứng đường tại Chicago vậy – rõ ràng người bán đứng ở vị thế có khả năng gian lận, bằng cách đưa cho khách một chiếc thẻ có giá trị thực thấp hơn mức giá đề nghị. Người bán cũng ở vị trí có lợi hơn để biết giá trị thực của từng chiếc thẻ. Nhưng người mua cũng có một thứ đòn bẩy: nếu họ nghĩ người bán sẽ ăn gian, họ chỉ cần đưa ra giá đề nghị thật thấp trong mỗi lượt giao dịch.

Vậy điều gì đã xảy ra? Tính trung bình, các khách hàng đặt giá đề nghị khá cao và những người bán thẻ đưa lại các thẻ có giá trị tương xứng. Kết quả này cho thấy người mua tin tưởng người bán và niềm tin của người bán đã được tưởng thưởng xứng đáng.

Điều này không làm List ngạc nhiên. Ông chỉ đơn thuần lý giải rằng những kết quả bạn thu được trong một phòng thí nghiệm với những sinh viên đại học có thể được lặp lại bên

ngoài phòng thí nghiệm với những người mua bán thẻ thể thao, chỉ ít là khi những người tham gia biết rõ là một nhà nghiên cứu đang cẩn thận ghi lại từng hành động của họ.

Sau đó ông thực hiện một thí nghiệm khác, ngay bên ngoài sàn giao dịch thật. Một lần nữa, ông chọn các khách hàng ngẫu nhiên. Nhưng lần này ông cho họ đến chỗ những người bán ngay tại quầy, và người bán không hề hay biết họ đang bị theo dõi.

Giao thức rất đơn giản. Một khách hàng sẽ đưa ra cho người bán một trong hai lời đề nghị: “Bán cho tôi chiếc thẻ Frank Thomas đẹp nhất anh có với giá 20 đô-la” hoặc “Bán cho tôi chiếc thẻ Frank Thomas đẹp nhất anh có với giá 65 đô-la.”

Điều gì đã xảy ra?

Không giống như hành vi thận trọng của họ khi ở trong phòng lúc trước, những người bán đều đồng loạt chơi xấu khách hàng, bán cho khách những tấm thẻ có giá trị thấp hơn so với mức giá đề nghị. Kết quả này đúng với cả giá đề nghị 20 đô-la và giá đề nghị 65 đô-la. Trong dữ liệu thu được, List khám phá ra một sự phân chia thú vị: những người bán đến từ vùng khác ăn gian thường xuyên hơn những người bán sống tại địa phương. Điều này hoàn toàn hợp lý. Một người bán sống tại địa phương có lẽ quan tâm đến việc bảo vệ danh tiếng cho mình hơn. Có khi anh ta thậm chí còn lo rằng mình sẽ bị trả thù – ăn một gậy bóng chày chẳng hạn, sau khi một khách hàng về nhà, lên mạng, và phát hiện ra rằng mình đã bị lừa.

Sự gian lận trên sàn giao dịch khiến List tự hỏi liệu rằng tất cả những sự “tin tưởng” và “công bằng” mà ông đã chứng kiến trong căn phòng kia có thể hoàn toàn là dối trá không. Nếu chúng chỉ là sản phẩm từ sự theo dõi sát sao của người tiến hành thí nghiệm thì sao? Và nếu điều đó cũng đúng với lòng vị tha thì sao?

Bất chấp tất cả những bằng chứng thu thập được từ phòng thí nghiệm về lòng vị tha mà những người đồng trang lứa với mình và các bậc tiền bối đã làm, List vẫn rất hoài nghi. Những thí nghiệm của riêng ông trong lĩnh vực này lại chỉ ra một hướng hoàn toàn khác, và ngay cả kinh nghiệm cá nhân của ông cũng vậy. Hồi ông mười chín tuổi, ông đã chở một kiện các sản phẩm giấy đến Chicago. Bạn gái của ông, Jennifer, cũng đi cùng. (Sau này họ kết hôn và có năm đứa con.) Khi họ đến nhà kho, có bốn người ở bãi dỡ hàng, họ đang ngồi trên một chiếc ghế dài. Đó là một ngày giữa mùa hè và trời nóng như đổ lửa. Những người này nói họ đang trong giờ nghỉ.

List hỏi họ giờ nghỉ kéo dài bao lâu.

“Ờ, chúng tôi không biết nữa,” một người nói, “vậy sao anh không tự dỡ hàng luôn đi.”

Theo tập quán thông thường, các công nhân ở nhà kho sẽ dỡ hàng từ trên xe tải xuống, hoặc chí ít cũng giúp tài xế một tay. Nhưng ở đây dường như chuyện đó sẽ không xảy ra.

“Chà, nếu các anh không muốn giúp chúng tôi, cũng không sao cả,” List nói. “Đưa tôi chìa khóa xe nâng hàng đi.”

Mấy gã kia cười hênh hếch và nói rằng chìa khóa mất rồi.

Thế là List, cùng Jennifer, bắt đầu dỡ hàng trên xe tải xuống, từng hộp một. Toàn thân đầm đìa mồ hôi chẳng khác nào chịu khổ hình, họ lao động cật lực trước con mắt chế giễu của bốn gã công nhân. Cuối cùng chỉ còn lại mấy hộp. Đột nhiên một người trong số bốn công nhân tìm thấy chìa khóa xe nâng và lái đến chỗ xe tải của List.

Những sự kiện như thế đã khiến John List thật sự nghi ngờ liệu lòng vị tha có thực đang chảy rần rạt trong huyết quản của loài người như trò chơi Kẻ độc tài và những thí nghiệm phòng kín khác đã khẳng định hay không.

Phải, nghiên cứu đó đã nhận được vô số lời tán dương, bao gồm cả một giải Nobel. Nhưng càng nghĩ về nó, List lại càng thấy thắc mắc hơn, có khi nào những phát hiện đó đơn giản là – ờ, là sai không.

Năm 2005, chủ yếu nhờ những thí nghiệm chuyên ngành của mình, List đã được mời giữ vị trí giáo sư giảng dạy thường xuyên tại Đại học Chicago, có lẽ là chương trình đào tạo kinh tế học có bề dày lịch sử đáng nể nhất trên thế giới. Điều này lẽ ra là không thể. Trong giới hàn lâm có một quy luật gần như không thể lay chuyển được, đó là khi một giáo sư được nhận một công việc thường xuyên, ông ta sẽ làm việc đó ở một trường kém danh tiếng hơn nơi ông ta khởi đầu sự nghiệp giảng dạy, và cũng kém danh tiếng hơn nơi ông ta nhận bằng thạc sĩ. Trong khi đó, John List lại như một con cá hồi bơi ngược dòng thác để đẻ trứng, đến nơi hồ lớn. Ở quê nhà Wisconsin, gia đình ông vẫn không mấy may mắn. “Họ tự hỏi tại sao tôi lại sai lầm đến thế,” ông nói, “tại sao tôi không ở lại Orlando, vùng đất có khí hậu ôn hòa, mà lại mò lên tận Chicago, nơi tình hình tội phạm rối như canh hẹ thế.”

Đến thời điểm này ông đã biết rõ mọi tài liệu liên quan đến các thí nghiệm về lòng vị tha như bất kỳ chuyên gia nào. Và thêm nữa kiến thức về thế giới thực của ông lại có phần sâu rộng hơn một chút. “Điều khó hiểu,” ông viết, “rằng cả tôi cũng như gia đình và bạn bè tôi (hay các gia đình và các bạn bè của họ) đều chưa bao giờ được nhận một phong bì ẩn danh chứa đầy tiền mặt cả. Sao lại có thể có chuyện như thế được, khi có không biết bao nhiêu sinh viên trên khắp thế giới đã bộc lộ xu hướng cho đi của mình trong các thí nghiệm phòng kín bằng cách gửi những món tiền tặng ẩn danh cho những tâm hồn ẩn danh?”

Vì vậy List bắt tay vào xác định một cách dứt khoát liệu có phải lòng vị tha của con người xuất phát từ bản chất vốn có hay không. Vũ khí mà ông lựa chọn là Kẻ độc tài, chính là thứ công cụ đã tạo ra quan điểm phổ biến hiện nay về lòng vị tha.

Nhưng List đã có sẵn vài sự điều chỉnh. Điều này đồng nghĩa với việc tuyển mộ một nhóm sinh viên tình nguyện và tiến hành vài phiên bản khác nhau của thí nghiệm.

Ông bắt đầu với Kẻ độc tài kiểu kinh điển. Người chơi thứ nhất (chúng ta lại gọi là Annika) được cho một số tiền và phải quyết định sẽ không đưa đồng nào, đưa một phần, hoặc thậm chí là toàn bộ số tiền cho một Zelda ẩn danh nào đó. List thấy rằng 70% người trong nhóm Annika đưa một phần tiền cho Zelda, và khoản “hiến tặng” trung bình là tầm 25% tổng số tiền. Kết quả này hoàn toàn phù hợp với những kết quả điển hình của trò Kẻ độc tài, và cũng hoàn toàn thống nhất với lòng vị tha.

Trong phiên bản thứ hai, List cho Annika thêm một lựa chọn khác: cô có thể vẫn đưa cho Zelda bất cứ số tiền là bao nhiêu trong tổng tiền cô có song, nếu thích, thay vì cho, cô có thể lấy đi 1 đô-la của Zelda. Nếu những kẻ độc tài có lòng vị tha, chi tiết biến hóa này sẽ không gây ảnh hưởng gì cả; nó sẽ chỉ tác động đến những người sẽ không cho đi một đồng nào trong trường hợp trước đó. Tất cả những gì List làm là mở rộng “bộ lựa chọn” của kẻ độc tài theo cách không gây ảnh hưởng đến bất kỳ ai chỉ trừ những người chơi bủn xỉn nhất mà thôi.

Nhưng trong phiên bản chỉnh sửa “chiếm-một-đô-la-nếu-bạn-muốn” này, chỉ còn 35% Annika đưa một phần tiền

cho Zelda. Con số này chỉ bằng một nửa số người cho đi tiền của mình trong phiên bản Kẻ độc tài gốc. Trong khi đó, gần 45%, không nhả ra một xu nào, còn 20% còn lại lấy đi 1 đô-la của Zelda.

Này, chuyện gì đã xảy ra với lòng vị tha thế nhỉ?

Nhưng List vẫn không dừng lại ở đó. Trong phiên bản thứ ba, Annika được cho biết rằng Zelda cũng được cho số tiền bằng với số tiền Annika hiện có. Và Annika có thể chiếm đoạt

toàn bộ số tiền mà Zelda có – hoặc, nếu thích, cô ta có thể đưa cho Zelda một phần tiền của mình, tỷ lệ bao nhiêu cũng được.

Điều gì đã xảy ra? Giờ thì chỉ có 10% Annika đưa cho Zelda một phần tiền, trong khi có tới hơn 60% Annika lấy tiền của Zelda. Hơn 40% Annika lấy sạch sành sanh số tiền của Zelda. Dưới sự dẫn dắt của List, một nhóm những con người đầy lòng vị tha trong phút chốc – và tương đối dễ dàng – đã biến thành một toán cướp.

Phiên bản thí nghiệm thứ tư và cũng là phiên bản cuối cùng của List cũng giống hết phiên bản thứ ba – Kẻ độc tài có thể chiếm đoạt toàn bộ số tiền của người chơi còn lại – nhưng với một thay đổi đơn giản. Thay vì được nhận một số tiền để chơi trò chơi như vẫn thường thấy trong các thí nghiệm phòng kín kiểu này, Annika và Zelda trước hết phải làm việc để kiếm số tiền này. (List cần tiền để tiến hành những thí nghiệm khác nữa, và với điều kiện ngân quỹ nghiên cứu hạn hẹp như lúc này, ông đã dùng một mũi tên mà bắn được tới hai con chim.)

Sau khi họ làm việc xong là đến lúc chơi trò chơi. Annika vẫn có quyền lấy đi toàn bộ số tiền của Zelda, giống như việc mà hơn 60% Annika đã làm trong phiên bản trước đó. Nhưng giờ đây, khi cả hai nhóm người chơi đã tự kiếm ra tiền cho mình, chỉ còn 28% Annika lấy đi tiền của Zelda. Tròn hai phần ba tổng số người trong nhóm Annika không đem cho mà cũng chẳng lấy đi một xu nào.

Vậy John List đã làm gì, và điều đó có ý nghĩa như thế nào?

Ông vực dậy quan điểm phổ biến về lòng vị tha bằng cách đưa những nhân tố mới vào một thí nghiệm phòng kín thông minh để khiến nó sát với thế giới thực hơn một chút. Nếu lựa chọn duy nhất của bạn trong phòng thí nghiệm là cho đi một phần tiền, có thể bạn sẽ cho đi. Nhưng trong thế giới thực, đó hiếm khi là lựa chọn duy nhất của bạn. Phiên bản thí nghiệm

cuối cùng của ông, với chi tiết tự kiếm tiền, có lẽ là phiên bản thú vị nhất. Nó cho thấy rằng khi một người tự tay kiếm ra một số tiền và tin rằng một người khác cũng đã làm như thế, cô ta sẽ không cho đi những gì mình đã kiếm được và cũng không lấy đi những gì không thuộc về mình.

Nhưng còn tất cả những nhà kinh tế học hành vi đoạt giải thưởng lớn, những người đã nhận thấy lòng vị tha ở cả thế giới hoang dã thì sao đây?

“Tôi nghĩ rõ ràng là đa phần mọi người đã hiểu sai dữ liệu của họ,” List nói. “Đối với tôi, những thí nghiệm này đưa một phần hiện thực vào các dữ liệu đó. Đó chắc chắn không phải lòng vị tha mà chúng ta vẫn được thấy.”

List đã phải nỗ lực vô cùng nhọc nhằn để đi từ xuất phát điểm là con trai một tài xế xe tải lên vị trí trung tâm của một nhóm học giả ưu tú, những người đã viết lại các quy luật của hành vi kinh tế. Giờ đây, để có thể trung thành với những nguyên tắc khoa học của mình, ông phải phản bội tất cả bọn họ. Khi những phát hiện của ông bắt đầu rò rỉ ra ngoài, ông đột nhiên trở thành, như ông tự gọi, “rõ ràng là kẻ đáng ghét nhất trong giới.”

Chí ít List cũng được an ủi khi biết rằng ông đã suy nghĩ đúng, gần như chắc chắn. Hãy cùng xem xét một số yếu tố khiến cho những câu chuyện phòng thí nghiệm như vậy trở nên không thể tin nổi.

Thứ nhất là khuynh hướng lựa chọn. Thử nghĩ lại bản chất trớ trêu của những tấm thẻ báo cáo bác sĩ. Những bác sĩ chuyên khoa tim giỏi nhất trong vùng có lẽ đã thu hút những bệnh nhân bệnh nặng nhất và tuyệt vọng nhất. Vậy nếu bạn chỉ xét điểm dựa trên tỷ lệ tử vong, vị bác sĩ đó có thể bị xếp loại kém mặc dù có tay nghề xuất sắc.

Tương tự, liệu những người tình nguyện chơi trò Kẻ độc tài có sẵn sàng hợp tác hơn so với mức trung bình không? Rất có

thể là có. Trước John List rất lâu, các học giả đã chỉ rằng các thí nghiệm hành vi diễn ra trong phòng thí nghiệm của trường đại học là “khoa học chỉ của những cô cậu sinh viên năm thứ hai, những người tình nguyện tham gia vào nghiên cứu và cũng là những người giữ đúng lời hẹn với điều tra viên.” Thêm nữa, những người tình nguyện nói trên có xu hướng là “những người làm việc tốt về mặt khoa học,” “về cơ bản họ có... nhu cầu được chấp nhận cao hơn và nhu cầu thể hiện sự độc đoán của mình thấp hơn so với những người không phải là tình nguyện viên.”

Hoặc có lẽ, nếu bạn không phải là một người làm việc tốt, bạn sẽ không tham gia vào loại thí nghiệm này. List quan sát cả vấn đề này trong suốt nghiên cứu dùng thẻ bóng chày của ông. Khi ông tuyển tình nguyện viên cho lượt đầu tiên, trong đó ông đã nói rõ mục đích là để phục vụ một thí nghiệm kinh tế học, ông ghi ghú lại về những người bán từ chối tham gia thí nghiệm. Trong lượt thứ hai, khi List phái các khách hàng đi thử xem những người bán không hay biết gì về cuộc thí nghiệm có lừa họ không, ông phát hiện ra rằng nhìn chung những người bán đã từ chối tham gia thí nghiệm trong lượt thứ nhất là những kẻ ăn gian nhiều nhất.

Một nhân tố khác làm hỏng các thí nghiệm phòng kín chính là hoạt động theo dõi. Khi một nhà khoa học đưa một cục uranium, một con dòi hay một cụm vi khuẩn... vào phòng thí nghiệm, những đối tượng đó sẽ khó thay đổi hành vi của chúng chỉ vì bị một người mặc áo blouse trắng nhìn mình chòng chọc.

Tuy nhiên, đối với con người, sự theo dõi lại có một hiệu ứng cực kỳ mạnh mẽ. Liệu bạn có vượt đèn đỏ không nếu có một chiếc xe cảnh sát đậu ngay lề đường hay có một chiếc camera được gắn trên đèn giao thông? Có lẽ là không. Bạn có rửa tay trong nhà vệ sinh công ty không, nếu sếp của bạn vừa rửa tay trước rồi? Có lẽ là có.

Hành vi của chúng ta có thể bị thay đổi bởi hoạt động theo dõi ở mức độ cực kỳ tinh vi. Tại Đại học New Castle thuộc vùng Tyne, nước Anh, một giáo sư chuyên ngành tâm lý học tên là Melissa Bateson đã bí mật tiến hành một thí nghiệm ngay trong phòng giải lao của khoa mình. Theo thông lệ, các thành viên của khoa trả tiền mua cà phê và các thức uống khác bằng cách thả tiền vào một “chiếc hộp trung thực.” Mỗi tuần, Bateson cho treo một bảng giá mới. Giá cả không bao giờ thay đổi, nhưng bức ảnh nhỏ dán trên danh sách giá thì có. Vào tuần lẻ là ảnh chụp các bông hoa; vào tuần chẵn là tấm ảnh chụp đôi mắt người. Khi có đôi mắt dõi theo, các đồng nghiệp của Bateson bỏ số tiền lớn gấp gần ba lần vào chiếc hộp trung thực. Vì vậy lần tới nếu bạn cười khi thấy một con chim bị chú bù nhìn rơm ngốc nghếch dọa phải bay đi, hãy nhớ rằng những chú bù nhìn rơm cũng có tác động lên con người đấy.

Vậy hoạt động theo dõi có ảnh hưởng như thế nào lên trò Kẻ độc tài? Hãy tưởng tượng bạn là một sinh viên – một sinh viên năm thứ hai chẳng hạn – tình nguyện tham gia trò chơi. Vị giáo sư chịu trách nhiệm điều hành thí nghiệm có thể đứng ở hậu trường, nhưng ông ta chỉ ở đó để ghi lại các lựa chọn mà những người chơi đưa ra. Hãy nhớ rằng món tiền tương đối nhỏ, chỉ vốn vẹn có 20 đô-la. Cũng hãy nhớ rằng bạn được nhận 20 đô-la chỉ để có mặt ở đây, vì vậy bạn không phải lao động để kiếm ra số tiền đó.

Bây giờ bạn được hỏi liệu có muốn đưa một phần tiền mình có cho một sinh viên ẩn danh khác, người không được nhận 20 đô-la hay không. Bạn không thực sự muốn giữ toàn bộ số tiền đó, phải không? Bạn có thể không thích vị giáo sư này; thậm chí còn ghét nữa kia – nhưng chẳng ai muốn hình ảnh của mình trở nên rẻ rúng trong mắt người khác. Có quái gì đâu, bạn bèn quyết định, tôi sẽ cho đi vài đô-la vậy. Nhưng ngay cả một người lạc quan phù phiếm nhất cũng sẽ chẳng gọi đó là lòng vị tha.

Bên cạnh hoạt động theo dõi và khuynh hướng lựa chọn, còn có một nhân tố khác cần xem xét. Hành vi của con người bị ảnh hưởng bởi một tập hợp phức tạp rắc rối kinh khủng bao gồm các động cơ, những quy tắc xã hội, những sở thích sẵn có, và những bài học thu nhận từ kinh nghiệm trong quá khứ – nói tóm lại một từ, là bối cảnh. Chúng ta hành động như chúng ta đã làm bởi vì, với những lựa chọn và động cơ có sẵn trong một hoàn cảnh nhất định, hành động theo cách đó dường như là có ích nhất. Điều này cũng được biết đến với cái tên hành vi lý trí, trung tâm nghiên cứu của kinh tế học.

Không phải là những người tham gia trò Kẻ độc tài không ứng xử theo bối cảnh. Họ có làm thế đấy. Nhưng bối cảnh phòng thí nghiệm, dù muốn hay không, cũng vẫn chỉ mang tính nhân tạo. Như một nhà nghiên cứu hàn lâm đã viết cách đây hơn một thế kỷ, các thí nghiệm phòng kín có sức mạnh biến con người thành “một robot ngu si” có thể sẽ bày tỏ một “thái độ sốt sắng vui vẻ muốn được hỗ trợ điều tra viên bằng mọi cách thông qua việc báo cáo với ông ta chính những thứ ông ta đang khao khát tìm thấy nhất.” Nhà tâm thần học Martin Orne đã cảnh báo rằng các phòng thí nghiệm đã khuyến khích cái được gọi chính xác nhất bằng thuật ngữ sự hợp tác cưỡng ép. Ông viết, “Gần như bất kỳ yêu cầu nào liên quan đến đề tài nghiên cứu được cho là ý muốn của một điều tra viên danh tiếng đều được gắn cụm từ ma thuật ‘Đây là một thí nghiệm.’”

Quan điểm của Orne đã được minh chứng hùng hồn bởi ít nhất hai thí nghiệm phòng kín tai tiếng. Một nghiên cứu năm 1961-1962 được thiết kế nhằm mục đích tìm hiểu tại sao các sĩ quan của Đức Quốc Xã lại chấp hành những mệnh lệnh dã man của cấp trên. Nhà tâm lý học của Đại học Yale tên Stanley Milgram đã bắt các tình nguyện viên làm theo chỉ dẫn của mình và thực hiện một loạt những cú chích sốc điện với mức độ đau đớn ngày càng tăng dần trên chính cơ thể các thành viên phòng thí nghiệm hoàn toàn không được chuẩn bị trước

- chỉ ít các tình nguyện viên nghĩ rằng những cú sốc đó gây ra đau đớn; và toàn bộ cuộc thí nghiệm chỉ là một sự việc đã được bố trí từ trước. Năm 1971, nhà tâm lý học trường Stanford Philip Zimbardo đã tiến hành một thí nghiệm nhà tù, trong đó một số tình nguyện viên đóng vai cai tù và những tình nguyện viên khác đóng vai tù nhân. Các cai tù bắt đầu cư xử tàn bạo đến mức Zimbardo phải lập tức cho đình chỉ thí nghiệm này.

Khi bạn nghĩ đến những gì Zimbardo và Milgram bắt các tình nguyện viên của mình làm, sẽ chẳng có gì khó hiểu tại sao các nhà nghiên cứu nổi tiếng, những người đã điều hành trò Kẻ độc tài, với một mục đích vô hại là chuyển vài đồng đô-la từ tay một sinh viên này sang tay một sinh viên khác, lại có thể “thu được kết quả là hành động cho đi ở mọi cấp độ mà họ mong muốn” (chữ của List).

Khi bạn nhìn vào thế giới qua đôi mắt của một nhà kinh tế học như John List, bạn nhận ra rằng nhiều hành động dường như có vẻ vị tha bỗng không còn vị tha đến thế nữa.

Việc bạn hiến tặng 100\$ cho đài phát thanh địa phương thoát trông có vẻ vị tha, nhưng nếu đổi lại bạn được hưởng một năm nghe đài miễn phí (và nếu may mắn hơn, có thể là cả một chiếc túi vải có logo của đài nữa). Các công dân của nước Mỹ là những người đi đầu về các khoản đóng góp từ thiện tính theo đầu người, nhưng luật thuế của Mỹ cũng là một trong những bộ luật hào phóng nhất trong việc cho phép khấu trừ đối với các khoản đóng góp kiểu này.

Tất cả mọi hành động cho đi, như các nhà kinh tế học vẫn gọi, là lòng vị tha không trong sáng hay lòng vị tha mang lại cảm giác thanh thản. Bạn cho đi không phải chỉ bởi vì bạn muốn giúp đỡ mà vì nó khiến bạn có vẻ tử tế, hay giúp bạn cảm thấy thư thái trong lòng, hay có lẽ là cảm thấy bớt tội lỗi.

Thử xét ví dụ người ăn mày nhé. Gary Becker đã có lần viết rằng đa số những người cho những người ăn mày tiền chỉ vì

“bề ngoài nhếch nhác hay lời cầu khẩn náo nê của những kẻ ăn xin khiến họ cảm thấy không thoải mái hoặc tội lỗi.” Đó chính là lý do tại sao mọi người thường đi qua đường để tránh gặp một người ăn mày chứ hiếm khi chủ động bước tới chỗ anh ta đứng.

Và còn chính sách hiến tặng bộ phận cơ thể người của Mỹ, dựa trên niềm tin sắt đá rằng lòng vị tha sẽ đáp ứng được nhu cầu về bộ phận cơ thể người – nó đã hoạt động ra sao?

Không tốt lắm. Hiện tại ở Mỹ có khoảng 80.000 người nằm trong danh sách chờ một quả thận mới, song chỉ có tầm 16.000 ca cấy ghép được thực hiện trong năm nay. Hồ sơ này cứ kéo rộng mãi ra qua mỗi năm. Hơn 50.000 người trong danh sách nói trên đã chết trong hai mươi năm qua, ít nhất 13.000 người bị đẩy ra khỏi danh sách vì tình trạng sức khỏe của họ đã quá tệ hại, không thể phẫu thuật được nữa.

Nếu lòng vị tha là câu trả lời, thì lượng cầu đối với thận mới đã được đáp ứng bằng một nguồn cung những người hiến tặng sẵn có rồi. Nhưng điều đó đã không xảy ra. Nó đã khiến một số người – trong đó có cả Gary Becker, không có gì đáng ngạc nhiên phải không – phải viện đến giải pháp thành lập một thị trường bộ phận cơ thể người được quản lý trọn vẹn, trong đó người chịu từ bỏ một bộ phận cơ thể mình có thể được bù đắp bằng tiền mặt, bằng học bổng học đại học, một khoản miễn trừ thuế, hoặc một số dạng bồi hoàn khác.

Trong khi đó, hãy nhớ lại rằng Iran đã thiết lập một thị trường tương tự từ cách đây gần ba mươi năm. Mặc dù thị trường này cũng có những khiếm khuyết của nó, song những người cần đến một ca cấy ghép thận tại Iran không phải đưa tên mình vào danh sách chờ nào hết. Nhu cầu đối với thận dành cho hoạt động cấy ghép đã được thỏa mãn. Một người Mỹ bình thường có thể không coi Iran là đất nước nhìn xa trông rộng nhất thế giới, nhưng chắc chắn chúng ta cũng phải thừa nhận rằng đó là đất nước duy nhất đã nhận rõ lòng vị tha

để biết nó là cái gì – và, rất quan trọng, nó không phải là cái gì.

Nếu nghiên cứu của John List đã chứng minh được điều gì, thì đó chính là một câu hỏi kiểu như “Vị tha có phải thiên tính của con người hay không?” là loại câu hỏi sai. Con người không “tốt” cũng chẳng “xấu.” Con người là con người, và họ đáp lại các động cơ. Họ có thể bị chi phối gần như trong mọi trường hợp – theo hướng tốt hay xấu – chỉ cần bạn tìm được thứ đòn bẩy thích hợp.

Quay trở lại câu chuyện ba mươi tám nhân chứng đã theo dõi vụ sát hại dã man Kitty Genovese. Điểm khó hiểu của vụ này là chỉ cần có một chút xíu lòng vị tha cũng đủ để một người chịu gọi cho cảnh sát từ ngôi nhà an toàn mình đang ở. Đó là lý do câu hỏi – tại sao những con người này có thể hành động ghê tởm đến thế – vẫn còn ám ảnh suốt bao nhiêu năm trời.

Song có lẽ có một câu hỏi hay hơn: họ có hành động ghê tởm đến thế không?

Nền tảng của gần như tất cả mọi tài liệu từng được viết hoặc nói về vụ sát hại Genovese chính là bài báo đầy khiêu khích của tờ New York Times, bài báo này không được đăng tải cho đến tận hai tuần sau khi vụ án xảy ra. Nó được hình thành trong bữa trưa giữa hai người: A. M. Rosenthal, biên tập viên chịu trách nhiệm các sự vụ địa phương của tờ New York Times và Micheal Joseph Murphy, ủy viên cảnh sát thành phố.

Kẻ giết hại Genovese, Winston Moseley, đã bị bắt và đã khai nhận tội ác của hắn. Câu chuyện không phải tin tức gì ghê gớm lắm, nhất là trên tờ Times. Đó chỉ là một vụ giết người bình thường, xảy ra ở tận vùng Queens, nó không phải loại chiếm nhiều giấy mực trong các bộ hồ sơ.

Tuy nhiên, điều kỳ quặc là Mosely còn nhận là thủ phạm của một vụ giết người nữa mặc dù cảnh sát đã bắt giữ một

người đàn ông tình nghi khác.

“Thế còn vụ khai nhận kép ở Queens thì sao?” Rosenthal hỏi Murphy trong bữa ăn trưa. “Chuyện đó nghĩa là sao vậy?”

Thay vì trả lời, Murphy đổi chủ đề.

“Câu chuyện tại Queens kia mới đáng nói,” ông nói, sau đó cho Rosenthal biết rằng có tới ba mươi tám người đã nhìn Kitty Genovese bị giết mà không hề gọi cho cảnh sát.

“Ba mươi tám người?” Rosenthal hỏi.

“Phải, ba mươi tám,” Murphy đáp. “Tôi đã làm nghề này bao nhiêu năm rồi, nhưng vụ này thì đúng là chưa từng thấy bao giờ.”

Sau này, Rosenthal đã viết, ông “dám chắc vị Ủy viên kia đã nói quá lên.” Nếu thế thật, Murphy phải có động cơ chính đáng nào đó chứ. Một câu chuyện về hai người đàn ông bị bắt vì cùng một vụ giết người rõ ràng ẩn chứa nguy cơ làm bẽ mặt cảnh sát. Thêm nữa, với bản chất tàn bạo và kéo dài của vụ sát hại Genovese, có lẽ cảnh sát rất nhạy cảm với chuyện ai là người đáng trách trong vụ án này. Tại sao họ lại không có khả năng ngăn chặn nó?

Mặc dù lòng còn đầy rẫy nghi vấn, song Rosenthal vẫn phái Martin Gansberg, một biên tập viên lâu năm vừa mới trở thành phóng viên, đến Kew Gardens. Bốn ngày sau, một trong những dòng chữ khó phai mờ nhất trong lịch sử báo chí đã xuất hiện trên trang nhất của tờ Times:

Trong hơn nửa tiếng đồng hồ, 38 công dân đáng kính, nghiêm túc chấp hành luật pháp vùng Queens đã nhìn tên sát nhân săn đuổi và đâm một phụ nữ trong ba cuộc tấn công riêng lẻ xảy ra tại Kew Gardens.

Đối với một phóng viên mới vào nghề như Gansberg và một biên tập viên đầy tham vọng như Rosenthal – sau này ông ta đã viết cuốn sách Ba mươi tám nhân chứng (Thirty-Eight

Witnesses) nói về vụ án này và trở thành biên tập viên số một của tờ Times – đó thực sự là một quả bom tấn. Hiếm khi có một bộ đôi làm nghề báo với địa vị thấp kém như thế lại kể được một câu chuyện sẽ hưởng sự quan tâm của công chúng vào một đề tài nóng hổi như sự vô cảm của người dân. Vì vậy hẳn họ có những động cơ rất mạnh để kể ra câu chuyện đó.

Nhưng nó có đúng sự thật không?

Người thích hợp để trả lời câu hỏi này nhất có lẽ là Joseph De May Jr., một luật sư ngành hàng hải sáu mươi tuổi sống tại Kew Gardens. Ông có khuôn mặt cởi mở, mái tóc đen mỏng, đôi mắt nâu lục nhạt, tính tình vui vẻ. Vào một sáng Chủ Nhật hanh hao cách đây không lâu lắm, ông dẫn chúng tôi đi dạo một vòng quanh khu vực.

“Cuộc tấn công đầu tiên xảy ra ở khoảng vị trí này,” ông nói, đoạn dừng lại trên vỉa hè trước một cửa hiệu nhỏ trên phố Austin. “Và Kitty đỗ xe ở kia, trong bãi đỗ xe của nhà ga tàu hỏa,” ông chỉ tay về một khu vực cách đó tầm ba mươi lăm thước.

Khu vực này hầu như không thay đổi kể từ hồi vụ án mạng xảy ra. Các toà nhà, con phố, vỉa hè, và bãi đỗ xe vẫn giữ nguyên như thế. Mowbray, một toà chung cư xây bằng gạch được giữ gìn cẩn thận, vẫn đứng bên kia đường, đối diện với nơi diễn ra vụ tấn công đầu tiên.

De May chuyển đến đây sinh sống vào năm 1974, một thập kỷ sau khi Genovese bị giết. Vụ án mạng không phải thứ ông để tâm đến nhiều lắm. Vài năm trước, De May, một thành viên của hội sử học địa phương, đã xây dựng một trang web để phục vụ cho việc lưu trữ và quảng bá lịch sử Kew Gardens. Sau một thời gian, ông cảm thấy mình nên thêm một phần viết về vụ sát hại Genovese vì đó là lý do duy nhất khiến thế giới bên ngoài biết tới Kew Gardens, nếu quả Kew Gardens có được biết tới thật.

Khi thu thập các tấm ảnh và mẫu tin tức cũ, ông bắt đầu phát hiện ra những điểm không nhất quán với lịch sử chính thức của vụ Genovese. Càng đào sâu tìm hiểu để tái hiện lại vụ án, càng đọc nhiều tài liệu pháp lý và phỏng vấn những người sống vào thời điểm đó, ông càng bị thuyết phục rằng huyền thoại về ba mươi tám nhân chứng vô cảm mang quá nhiều yếu tố hoang đường. Máu nghề nghiệp nổi lên, De May mổ xẻ bài báo của tờ Times thật tỉ mỉ và xác định được tận sáu điểm sai sự thực chỉ trong đoạn đầu tiên.

Huyền thoại đó khẳng định rằng ba mươi tám con người “đứng nguyên ở cửa sổ nhà mình như bị thôi miên” và “nhìn tên sát nhân săn đuổi và đâm một phụ nữ trong ba cuộc tấn công riêng lẻ” nhưng “không một người nào gọi điện cho cảnh sát trong suốt cuộc hành hung.”

Theo De May, câu chuyện thực có vẻ đã diễn tiến như sau.

Cuộc tấn công đầu tiên xảy ra vào khoảng 3:20 sáng, khi đa phần mọi người đã ngủ. Genovese đã kêu cứu khi Moseley đâm vào lưng cô. Tiếng hét của cô đã đánh thức vài người sống ở chung cư Mowbray, khiến họ chạy ra cửa sổ.

Ánh đèn ở vỉa hè không sáng lắm, nên có thể khó mà xác định được chuyện gì đang xảy ra. Như Moseley sau này đã khai, “Lúc đó đã khuya lắm rồi và tôi khá chắc chắn rằng không ai có thể nhìn rõ mọi thứ khi đứng từ cửa sổ.” Thứ mà ai đó có thể sẽ nhìn thấy từ điểm này là một người đàn ông đứng trước một phụ nữ đang nằm xoài trên mặt đất.

Chỉ ít một người sống trong chung cư Mowbray, một người đàn ông, đã thò đầu ra khỏi cửa sổ và quát: “Để cho cô ấy yên!” Hành động này khiến Moseley chạy về xe mình, chiếc xe đang được đỗ cách đó chưa đến một dãy nhà. “Tôi có thể thấy cô ấy đã gượng dậy được và vẫn chưa chết,” Moseley khai. Hắn cho xe chạy lùi dọc con phố để mọi người không thấy biển số xe.

Genovese gắng hết sức mới đứng lên được và chậm chạp lết ra phía sau toà nhà, đến lối vào căn hộ của mình. Nhưng cô không trụ nổi, nên đã ngã vật xuống ở bên trong hiên một ngôi nhà gần đấy.

Tầm mười phút sau cuộc tấn công thứ nhất, Moseley quay lại. Không rõ tại sao hắn lại tìm ra cô trong bóng đêm; có thể là hắn đã lần theo dấu máu. Hắn lại tấn công cô một lần nữa ngay dưới hiên nhà, rồi chuồn mất hút.

Bài báo trên tờ Times, cũng như đa số các bài báo viết về tội phạm khác, nhất là vào thời đó, chủ yếu chỉ dựa vào thông tin cảnh sát cung cấp. Ban đầu cảnh sát nói rằng Moseley tấn công Genovese ba lần riêng rẽ, thế nên tờ báo cho đăng nguyên si như vậy. Nhưng chỉ có hai cuộc tấn công xảy ra. (Cuối cùng cảnh sát cũng lên tiếng đính chính điểm này, giống như trong trò chơi Điện Thoại, tự một lỗi sai rồi cũng sẽ có đời sống riêng của nó.)

Như vậy cuộc tấn công đầu tiên, rất ngắn ngủi, xảy ra giữa đêm khuya trên một vỉa hè tối tăm. Và cuộc tấn công thứ hai xảy ra sau đó một thời gian ngắn, trong một hiên nhà kín, khuất tầm nhìn của bất kỳ ai đã nhìn thấy cuộc tấn công thứ nhất.

Thế thì “ba mươi tám nhân chứng” là những ai?

Con số đó, cũng được cảnh sát cung cấp, rõ ràng là một sự phóng đại thái quá. “Chúng tôi chỉ tìm thấy có chừng sáu người đã nhìn thấy vụ việc khi đó, mà chúng tôi có thể khai thác được,” một trong những công tố viên sau này đã nhớ lại. Trong số này có cả một người hàng xóm, mà theo như De May được biết, đã chứng kiến một phần của vụ tấn công thứ hai, nhưng rõ ràng khi ấy ông ta say quá đến độ không dám gọi cho cảnh sát.

Song tuy nhiên: kể cả trong trường hợp vụ giết người không phải là một cảnh tượng đẫm máu và kéo dài, diễn ra

trong phạm vi tầm nhìn của hàng chục người hàng xóm, tại sao không có ai gọi cho cảnh sát để kêu gọi giúp đỡ?

Ngay cả điểm này của câu chuyện huyền thoại có lẽ cũng sai. Khi trang web của De May đi vào hoạt động, một độc giả tên là Mike Hoffman đã phát hiện ra điều này. Khi Genovese bị giết, anh ta mới chỉ mười lăm tuổi, và hồi đó anh ta sống ở tầng hai chung cư Mowbray.

Hoffman kể lại, anh bị đánh thức bởi một vụ xô xát trên phố. Anh mở cửa sổ phòng ngủ nhưng vẫn không nghe rõ bên kia nói gì. Anh nghĩ có lẽ đó là vụ cãi vã của một cặp tình nhân và, do bực mình hơn là quan tâm, anh “gào lên với họ rằng ‘Có cần ngay đi không thì bảo!’”

Hoffman nói anh nghe thấy người kia hét lên, và khi nhìn ra ngoài cửa sổ, anh thấy một người đàn ông chạy đi. Để nhìn theo người đàn ông, Hoffman chạy sang đứng ở ô cửa sổ còn lại trong phòng mình, nhưng bóng người đã mất hút trong bóng tối. Hoffman quay lại cửa sổ đầu tiên và nhìn thấy một người phụ nữ loạng choạng đứng dậy. “Đó là lúc bố tôi vào phòng và mắng cho tôi một trận vì đánh thức ông dậy.”

Hoffman kể cho bố chuyện vừa xảy ra. “Gã kia vừa đánh một phụ nữ rồi chạy trốn!” Hoffman và bố dõi theo khi người phụ nữ lão đảo bước đi, rồi rẽ sau góc phố. Sau đó cảnh vật lại chìm vào im lặng. “Bố tôi gọi cho cảnh sát để phòng khi cô ấy bị thương nặng và cần được chăm sóc y tế,” Hoffman nói. “Hồi ấy, làm gì đã có 911. Chúng tôi phải quay số tổng đài và chờ được nối máy với cảnh sát. Phải mất đến vài phút sau chúng tôi mới nói chuyện được với cảnh sát và bố tôi kể cho họ nghe những gì chúng tôi đã nhìn và nghe thấy, và rằng cô ấy đã đi được rồi nhưng trông có vẻ bị choáng. Đến lúc đó chúng tôi không thể nhìn thấy hay nghe thấy gì khác nữa và hai bố con lại lên giường ngủ tiếp.”

Phải đến sáng gia đình Hoffman mới biết chuyện gì đã xảy ra. “Chúng tôi bị các thanh tra thẩm vấn, được cho biết rằng

cô ấy đã đi vòng qua phía sau toà nhà ở bên kia đường, và gã đàn ông đó đã quay lại để giết cô ấy,” Hoffman kể. “Tôi còn nhớ bố tôi đã nói với họ rằng nếu họ đến ngay khi chúng tôi báo, có thể giờ này cô ấy vẫn còn sống.”

Hoffman tin rằng cảnh sát đã phản ứng chậm chạp vì tình hình mà bố anh mô tả lúc đó không giống một vụ giết người đang trong quá trình diễn tiến mà chỉ là chuyện xô xát cá nhân thôi – vì chính bề ngoài của nó cho thấy như vậy. Kẻ tấn công đã biến mất và nạn nhân đã đi được, dù còn loạng choạng, trên chính đôi chân của mình. Với một cuộc gọi có tầm ưu tiên thấp đến thế, Hoffman nói, “cảnh sát không chịu bỏ chiếc bánh rán đang ăn dở xuống nhanh như khi nhận được cuộc gọi báo một vụ án mạng đâu.”

Cảnh sát thừa nhận rằng đã có người gọi đến sau cuộc tấn công thứ hai, dưới hiên nhà, và họ đã ập đến ngay sau đó. Song Hoffman tin rằng phản ứng của họ dựa trên cuộc gọi đầu tiên của bố cậu. Hay, có thể đã có hơn một cuộc gọi: Joseph De May đã được nghe một số người khác cũng sống trong khu chung cư này khẳng định rằng họ đã báo cảnh sát sau cuộc tấn công thứ nhất.

Khó mà khẳng định được ký ức của Hoffman về những sự kiện đó đáng tin đến mức nào. (Anh ta đã viết và ký vào tờ khai có tuyên thệ về những lời tường thuật của mình.) Cũng khó mà khẳng định được tài liệu lịch sử có xét lại của De May là hoàn toàn chính xác. (Nói về tính xác thực của bản thân, ông đã chỉ ra rằng vào đêm hôm ấy, “rất nhiều nhân chứng khi nghe thấy tiếng kêu đã phản ứng rất quyết liệt”, và có lẽ đã có nhiều hành động khác nhằm giúp đỡ nạn nhân; ông cũng không dám nhận mình là nguồn dữ liệu không hề sai sót về mọi khía cạnh liên quan đến vụ Genovese.)

De May và Hoffman đều có động cơ để giải oan cho cả khu phố khỏi sự kỳ thị mà vụ sát hại Genovese đã tạo ra. Tuy vậy, De May đã cố gắng hết sức để không trở thành một kẻ bao

biện, và Hoffman có vẻ là một nhân chứng khá tốt – giờ đây ông đã gần sáu mươi tuổi và đang sống ở Florida, ông đã có hai chục năm làm nghề cảnh sát ở Thành phố New York và thăng đến cấp bậc trung úy khi về hưu.

Giờ hãy xem xét những động cơ có thể tính đến, thì câu chuyện nào khó tin hơn: Phiên bản De May – Hoffman về loạt sự kiện đó hay quan điểm phổ biến cho rằng cả một nhóm những người hàng xóm đã đứng xung quanh và giương mắt nhìn, từ chối ra tay giúp đỡ, khi một gã đàn ông giết chết một phụ nữ?

Trước khi bạn trả lời, hãy cùng xem hoàn cảnh Winston Moseley bị bắt giữ đã. Vụ việc xảy ra chỉ vài ngày sau vụ sát hại Genovese. Vào khoảng ba giờ chiều tại Corona, một khu vực khác cũng thuộc Queens, Moseley bị bắt gặp khi đang bê một chiếc ti vi ra khỏi ngôi nhà thuộc sở hữu của gia đình Bannister và chất lên xe mình.

Một người hàng xóm tiến lại gần và hỏi hấn đang làm gì. Moseley nói hấn đang giúp gia đình Bannister chuyển nhà. Người hàng xóm này quay về nhà và gọi điện cho một người hàng xóm khác để hỏi xem có thật gia đình Bannister đang chuyển nhà không.

“Không hề,” người hàng xóm thứ hai đáp. Anh ta gọi ngay cho cảnh sát trong khi người hàng xóm thứ hai trở lại ngôi nhà của gia đình Bannister và tháo bộ phận phốt điện trên xe của Moseley ra.

Khi Moseley quay lại xe và phát hiện ra xe không khởi động được, hấn cố chạy trốn nhưng đã sớm bị một cảnh sát tóm được. Trong cuộc thẩm vấn, hấn ta cúi đầu thừa nhận đã giết Kitty Genovese mấy đêm trước.

Điều này có nghĩa là một gã đàn ông đã trở nên nổi tiếng vì giết một phụ nữ mà những người hàng xóm không thể làm gì

để can thiệp lại bị bắt giữ chính nhờ... sự can thiệp của một người hàng xóm.

## CHƯƠNG 4. GIẢI PHÁP ĐÃ CÓ - RẼ TIỀN VÀ ĐƠN GIẢN

**T**hói thường con người rất khoái than thở, và đề tài được yêu thích đặc biệt là cuộc sống hiện đại sao mà tồi tệ, chán nản đến thế, chẳng bù với ngày xưa.

Thực ra trong phần lớn các trường hợp, quan điểm này cực kỳ sai lầm. Bạn cứ thử nghĩ đến bất kỳ một phương diện nào xem - phúc lợi, tội phạm, thu nhập, giáo dục, giao thông, an toàn lao động, sức khỏe - thế kỷ XXI thực sự “dễ thở” hơn đối với loài người nếu đem so với các thế kỷ trước đó.

Xét riêng chuyện sinh nở. Tại các nước công nghiệp, tỷ lệ thai phụ tử vong trong quá trình sinh nở là 9 phụ nữ trên 100.000 ca sinh nở. Chỉ mới một trăm năm trước, tỷ lệ này cao gấp *năm mươi lần*.

Một trong những hiểm họa đáng sợ nhất từ việc sinh đẻ là chứng bệnh được gọi là sốt hậu sản, bệnh này có thể gây tử vong đối với cả bà mẹ và trẻ em. Trong suốt thập kỷ 1840, dịch sốt hậu sản lan tràn khắp những bệnh viện danh tiếng nhất châu Âu - Bệnh viện Phụ sản London, Bệnh viện các bà mẹ Paris, Bệnh viện các bà mẹ Dresden. Những người phụ nữ hoàn toàn khỏe mạnh được đưa tới viện, cho ra đời những em bé xinh xắn, song chỉ một thời gian ngắn sau đó, họ lên cơn sốt dữ dội và qua đời.

Có lẽ bệnh viện tốt nhất vào thời đó là Allgemeine Krankenhaus, hay Bệnh viện Đa khoa, tại thành Vienna. Khoảng giữa năm 1841 và năm 1846, các bác sĩ tại đây đã đỡ đẻ thành công cho hơn 20.000 em bé; “chỉ có” gần 2.000 bà mẹ, tương đương với tỷ lệ 1 bà mẹ/10 ca sinh nở, tử vong.

Năm 1847, tình hình xấu đi trông thấy: 1 bà mẹ/6 ca sinh nở tử vong do sốt hậu sản.

Đó là năm Ignatz Semmelweis, một bác sĩ người gốc Hungary trẻ tuổi, được bổ nhiệm vào vị trí trợ lý giám đốc phòng khám thai sản của Bệnh viện Đa khoa Vienna. Semmelweis vốn là người đa cảm, rất dễ xúc động trước nỗi đau của những người khác, nên việc thân chết tác oai tác quái trong các phòng sinh khiến anh ta gần như phát điên, đến mức điều duy nhất ám ảnh đầu óc anh ngày đêm là phải làm cách nào để chặn đứng tình trạng này.

Không giống như những con người đa cảm khác, Semmelweis có khả năng gạt cảm xúc sang một bên và tập trung toàn bộ trí lực vào những sự kiện thực tế, cả những điều đã biết và chưa biết.

Kết luận sáng suốt đầu tiên anh rút ra được là các bác sĩ thực sự không hiểu nổi đâu là nguyên nhân gây ra chứng sốt hậu sản. Họ có thể nói rằng mình biết, song tỷ lệ tử vong cao ngất ngưỡng lại chứng minh điều ngược lại. Khi lục lại những tác nhân bị tình nghi gây ra cơn sốt, anh ta liệt kê ra được một loạt những phán đoán ngẫu nhiên như sau:

- Sai lầm mắc phải trong giai đoạn đầu của quá trình mang thai, như mặc coóc xê chặt hoặc đồ lót quá bó, cộng với sức nặng của dạ con, gây chèn ép, khiến chất thải bị ứ đọng trong ruột và một phần các chất cặn bã này bị hòa lẫn vào máu.

- Do không khí độc, chướng khí, hoặc ... do sữa tắc, băng huyết, các tác động ngoại cảnh khác, cơ địa hoặc do bệnh tật bẩm sinh.

- Không khí hôi hám trong phòng sinh.

- Sự hiện diện của các bác sĩ nam có lẽ đã “khiến các bà mẹ sắp trải qua sinh nở cảm thấy xấu hổ, dẫn đến các biến động về bệnh lý.”

- “Nhiễm lạnh, sai sót trong quá trình kiêng khem, rời khỏi phòng sinh quá sớm để trở về giường riêng.”

Có một điểm rất đáng lưu tâm là nhìn chung phụ nữ chịu trách nhiệm đối với phần lớn các nguyên nhân nói trên. Có lẽ điều này có liên quan đến một thực tế rằng vào thời này, tất cả các bác sĩ đều là nam giới. Mặc dù y học thế kỷ XIX có vẻ còn rất sơ khai nếu so với ngày nay, song các bác sĩ thời ấy được mọi người tôn sùng ngang với thần thánh vì trí tuệ và quyền lực của họ. Tuy nhiên, chứng sốt hậu sản đã đặt ra một mâu thuẫn rất đáng suy nghĩ: khi phụ nữ sinh con tại nhà với sự giúp sức của các bà đỡ, đây là chuyện khá phổ biến trong những năm đó, thì xác suất phụ nữ tử vong do sốt hậu sản thấp hơn so với trường hợp sinh tại bệnh viện lên tới sáu mươi lần.

Năm	KHU ĐIỀU TRỊ BÁC SĨ ĐẢM NHIỆM			KHU ĐIỀU TRỊ DO BÀ ĐỠ ĐẢM NHIỆM		
	Sinh	Chết	Tỷ lệ	Sinh	Chết	Tỷ lệ
1841	3.036	237	7,7	2.442	86	3,5
1842	3.287	518	15,8	2.659	202	7,5
1843	3.036	247	8,9	2.739	164	5,9
1844	3.157	260	8,2	2.956	68	2,3
1845	3.492	241	6,8	3.241	66	2,0
1846	4.010	459	11,4	3.754	105	2,7
Tổng	20.042	1.989		17.791	691	
Tỷ lệ trung bình			9,92			3,38

Tại sao việc sinh nở tại một bệnh viện hiện đại với đội ngũ y bác sĩ được đào tạo bài bản lại thành ra nguy hiểm hơn so với chuyện phải nằm trên một tấm đệm lổnh ở nhà cùng một bà đỡ nhà quê chứ?

Để giải quyết khúc mắc này, Semmelweis tìm đến các số liệu. Sau khi thu thập các con số thống kê tỷ lệ tử vong tại bệnh viện nơi mình làm việc, anh phát hiện ra một mô thức kỳ dị. Bệnh viện có hai khu riêng biệt, một khu do các bác sĩ nam và thực tập sinh trông nom, khu kia nằm dưới quyền quản lý

của các bà đỡ và thực tập sinh. Tỷ lệ tử vong giữa hai khu nói trên chênh lệch thật đáng kinh ngạc:

Vì lẽ gì mà tỷ lệ tử vong tại khu do các bác sĩ nam chịu trách nhiệm lại cao gấp ba lần?

Ban đầu Semmelweis cho rằng có thể các nữ bệnh nhân nhập viện tại khu của các bác sĩ nam ốm yếu hơn, bị bệnh nặng hơn hoặc mắc các thương tổn khác chẳng hạn.

Không, không thể có chuyện đó được. Các bệnh nhân được xếp lần lượt vào các khu điều trị theo từng chu kỳ hai tư giờ, tùy theo ngày họ nhập viện là ngày nào trong tuần. Do bản chất tự nhiên của thai nghén, một bà mẹ mang thai chỉ tới bệnh viện khi đã đến ngày sinh nở, chứ không chọn ngày lành tháng tốt mới đi. Phương pháp sắp xếp này tất nhiên không hoàn toàn nghiêm ngặt như các phép thử ngẫu nhiên có kiểm soát, song trong khuôn khổ mục đích nghiên cứu của Semmelweis, nó cho thấy rằng sự chênh lệch trong tỷ lệ tử vong giữa hai khu của bệnh viện không phải là kết quả của sự khác biệt về số lượng bệnh nhân.

Nếu vậy thì một trong những phán đoán ngẫu nhiên được liệt kê trên đây là đúng: có phải chính sự hiện diện của nam giới trong một sự kiện nhạy cảm của phụ nữ bằng cách nào đó đã gây ra cái chết cho các sản phụ không?

Semmelweis kết luận rằng ngay cả cách giải thích này cũng không chắc chắn. Sau khi kiểm tra tỷ lệ tử vong của *trẻ sơ sinh* tại hai khu điều trị, anh phát hiện ra rằng tỷ lệ này tại khu điều trị của các bác sĩ cũng cao hơn nhiều so với khu điều trị của các bà đỡ: 7,6% so với 3,7%. Không có sự khác biệt nào giữa tỷ lệ tử vong của trẻ nam và trẻ nữ. Như Semmelweis đã để ý thấy, khó có thể xảy ra trường hợp các em bé sơ sinh “bị tổn thương bởi được đỡ đẻ dưới tay các bác sĩ nam.” Do đó, sẽ là không hợp lý nếu nghi ngờ rằng sự hiện diện của các bác sĩ nam là nguyên nhân dẫn đến cái chết của những bà mẹ.

Còn có một giả thiết khác rằng các bệnh nhân được xếp vào khu điều trị của các bác sĩ đã biết trước về tỷ lệ tử vong cao tại đây, nên “sợ quá mà phát bệnh.” Semmelweis cũng không tin tưởng cách giải thích này: “Chúng ta có thể giả định rằng rất nhiều binh lính phải tham gia những trận chiến đẫm máu hẳn sẽ rất sợ chết. Ấy vậy mà có người nào trong số đó mắc các bệnh giống như sốt hậu sản đâu.”

Không, phải có nhân tố nào đó rất đặc biệt xuất hiện trong khu điều trị của bác sĩ là thủ phạm gây ra những cơn sốt.

Semmelweis lại liệt kê những thực tế mới:

- Ngay cả những phụ nữ nghèo nhất phải sinh con ngoài đường sau đó mới đến bệnh viện cũng không bị sốt.
- Những phụ nữ đã phải vật lộn với cơn đau đẻ đến hơn hai tư tiếng thì “hầu hết đều trở nên ốm yếu.”
- Các bác sĩ không bị lây bệnh từ bệnh nhân nữ hay trẻ sơ sinh, nên gần như chắc chắn là bệnh này không có tính lây nhiễm.

Tuy vậy, anh vẫn rất bối rối. “Tất cả vẫn nằm trong vòng nghi vấn; tất cả dường như đều không thể giải thích nổi; tất cả đều đáng ngờ,” anh viết. “Chỉ có số ca tử vong cao khủng khiếp là một thực tế không thể chối cãi.”

Cuối cùng câu trả lời lại tìm đến với anh khi một bi kịch khác xảy ra. Một giáo sư lớn tuổi mà Semmelweis rất mực kính trọng đột ngột qua đời do một sự cố không may. Ông đang hướng dẫn một sinh viên thực hiện các thao tác khám nghiệm tử thi thì con dao trong tay sinh viên này trượt đi và cắt vào ngón tay của vị giáo sư. Semmelweis quan sát thấy những chứng bệnh ông mắc phải trước khi mất – viêm màng phổi kép, viêm màng ngoài tim, viêm màng bụng và viêm màng não – “giống hệt bệnh trạng của hàng trăm bà mẹ đã chết trước đó.”

Ca tử vong của vị giáo sư còn ẩn chứa một số điểm bí ẩn. Semmelweis nhận thấy ông mất do “máu bị nhiễm độc từ các phần tử li ti có trên các xác chết.” Trong máu của những bệnh nhân nữ bị tử vong có chứa các phần tử như vậy không?

Hẳn nhiên!

Trong vài năm trở lại đây, Bệnh viện Đa khoa Vienna và một số bệnh viện thực hành hàng đầu khác đã đóng góp rất nhiều vào công cuộc tìm hiểu sâu hơn về giải phẫu học. Công cụ giảng dạy tốt nhất của bộ môn này chính là khám nghiệm tử thi. Còn cách nào có thể giúp sinh viên y khoa hiểu được đặc điểm của các căn bệnh hiệu quả hơn là để chính tay họ được chạm vào những bộ phận đã bị hư hại, hay phân tích máu, nước tiểu và mật để tìm ra dấu vết bệnh tật? Tại Bệnh viện Đa khoa Vienna, bất cứ bệnh nhân nào bị tử vong – không ngoại trừ cả các phụ nữ chết do sốt hậu sản – đều được đưa đến phòng khám nghiệm tử thi.

Song các bác sĩ và sinh viên thường rời bàn mổ tử thi rồi tới thẳng khu hộ sinh ngay, trong những trường hợp tử tế nhất, họ cũng chỉ rửa tay qua loa gọi là. Mặc dù phải sau một hoặc hai thập kỷ nữa, cộng đồng y khoa mới chịu chấp nhận học thuyết vi trùng – học thuyết này chứng minh rằng rất nhiều bệnh tật do các tổ chức sinh vật sống siêu nhỏ gây ra, chứ không phải do hồn ma động vật hay không khí hôi hám hay coóc xê chặt – Semmelweis vẫn lập tức hiểu ra vấn đề. Chính các bác sĩ là những người phải chịu trách nhiệm về bệnh sốt hậu sản, họ đã mang những “phần tử trên tử thi” từ các xác chết và truyền lên các phụ nữ mang thai.

Điều này lý giải tại sao tỷ lệ tử vong tại khu hộ sinh của các bác sĩ lại cao ngất ngưỡng so với khu hộ sinh của các bà đỡ. Nó cũng làm sáng tỏ thực tế là các phụ nữ được đưa vào khu hộ sinh của các bác sĩ gặp tỷ lệ tử vong cao hơn hẳn so với các phụ nữ sinh tại nhà hoặc thậm chí là ngoài đường, và tại sao những phụ nữ cửa tử cung mở chậm lại dễ bị sốt hơn:

càng ở lâu trong trạng thái đó, tử cung của họ lại càng thường xuyên bị các bác sĩ và sinh viên thăm khám, trong khi tay họ vẫn còn vấy bẩn từ ca mổ tử thi thực hiện trước đó.

Sau này Semmelweis đã xót xa mà rằng, “Không có ai trong chúng ta biết rằng chính mình đã gây ra bao nhiêu cái chết.”

Nhờ có anh, cuối cùng dịch bệnh cũng được ngăn chặn. Anh yêu cầu tất cả các bác sĩ và sinh viên phải khử trùng tay bằng nước chlorine sau mỗi lần mổ tử thi. Tỷ lệ tử vong tại khu hộ sinh của các bác sĩ giảm xuống trông thấy, chỉ còn chưa đến 1%. Trong mười hai tháng sau đó, sự can thiệp kịp thời của Semmelweis đã cứu sống sinh mạng cho 300 bà mẹ và 250 em bé – đó là chỉ tính riêng một khu hộ sinh trong một bệnh viện.

Như chúng tôi đã viết trước đó, quy luật về những hậu quả không lường trước được là quy luật có sức mạnh ghê gớm nhất từng tồn tại. Ví dụ, các chính phủ thường ban hành các luật định nhằm che chở những đối tượng mong manh nhất, song ngược với mục đích tốt đẹp đó, nó lại gây tổn thương cho họ.

Thử xét trường hợp người dân Mỹ với Đạo luật về Người tàn tật (Disabilities Act – ADA), mục tiêu của đạo luật này là bảo vệ các công nhân tàn tật khỏi tình trạng phân biệt đối xử. Một ý định cao đẹp, phải không? Chắc chắn rồi – song các số liệu lại đưa ra minh chứng hùng hồn cho thấy kết quả rùng rợn là những người Mỹ bị tàn tật có ít công ăn việc làm hơn. Tại sao? Sau khi ADA được phê chuẩn, các chủ lao động lo ngại rằng họ không thể kỷ luật hay sa thải những công nhân làm việc kém nhưng lại bị tàn tật, vậy nên tốt nhất là không thuê những người như vậy ngay từ đầu.

Tương tự, Đạo luật các giống loài bị đe dọa (Endangered Species Act) cũng thúc đẩy những động cơ trái ngược. Các chủ đất sợ rằng đất đai của họ là nơi trú ngụ lý tưởng cho một loài động vật đang bị đe dọa, hoặc thậm chí là một loài động

vật đang là ứng cử viên tiềm năng cho danh hiệu này, họ vội vã chặt bớt cây đi để khu vực thuộc sở hữu của mình kém hấp dẫn hơn. Những nạn nhân mới nhất của hành vi tai quái này là cú lùn nâu và chim gõ kiến mào đỏ. Một số nhà kinh tế học môi trường cho rằng “Đạo luật các giống loài bị đe dọa thực chất đang đe dọa, thay vì bảo vệ các giống loài.”

Đôi lúc các chính trị gia cũng cố gắng tư duy như các nhà kinh tế học và sử dụng giá cả để khuyến khích một hành vi tốt. Trong những năm gần đây, rất nhiều chính phủ đã bắt đầu thiết lập các ngưỡng phí thu gom rác khác nhau dựa trên cơ sở khối lượng rác thải ra. Nếu mọi người phải trả tiền cho mỗi túi rác mình xả thêm ra thì rõ ràng họ sẽ muốn cắt giảm bớt lượng rác thải.

Song cách tính phí mới này vô hình trung lại khuyến khích người dân lèn thật nhiều rác vào một túi (một cái mẹo mà nhân viên thu gom rác trên khắp thế giới gọi là “Dậm chân kiểu Seattle”) hoặc vứt rác vào rừng (đây là hiện tượng phổ biến ở Charlottesville, bang Virginia). Ở Đức, những công dân muốn tránh đóng thuế rác thường đem tổng hết cơm thừa canh cặn vào bồn cầu rồi xả nước, kết quả là dưới các cống rãnh xuất hiện cơ man là chuột. Một loại thuế rác mới tại Ireland đã làm tình trạng đống rác ở sân sau tăng chóng mặt – hành động này không những rất có hại cho môi trường mà còn gây ảnh hưởng không nhỏ đến sức khỏe cộng đồng: Bệnh viện St. James tại Dublin ghi nhận số lượng bệnh nhân bị bỏng được nhập viện cao gấp ba lần, hầu hết đều gặp nạn khi đang đốt rác.

Những đạo luật với ý định ban đầu hoàn toàn tốt đẹp đã gây ra tác dụng ngược như vậy trong suốt bao nhiêu thiên niên kỷ qua. Trong Kinh thánh có ghi lại một đạo luật Do Thái buộc các chủ nợ phải xóa mọi khoản nợ sau năm Xaba, nói cách khác là sau bảy năm. Đối với các con nợ mà nói, niềm vui được xóa nợ thật không có gì sánh bằng, vì những hình phạt

dành cho kẻ bị vỡ nợ vô cùng thảm khốc: chủ nợ có thể bắt con cái của họ phải làm nô lệ cho mình suốt đời.

Tuy nhiên, thử đặt mình vào địa vị chủ nợ xem, bạn sẽ nhìn nhận chương trình xóa nợ nói trên theo một cách khác hẳn. Tại sao bạn phải cho một gã đàn đé vay tiền nếu y có thể đàng hoàng xé tờ văn tự nợ sau Bảy Năm cơ chứ?

Vì vậy các chủ nợ đã nghĩ ra cách lách luật rất tài tình: họ cho con nợ vay tiền trong những năm ngay sau Năm Xaba và tăng cường siết nợ vào Năm Thứ Năm và Năm Thứ Sáu. Kết quả là những con người mà pháp luật muốn che chở lại phải chịu bao khổ sở vì tình trạng thắt chặt tín dụng theo chu kỳ.

Song trong lịch sử của những hậu quả không lường trước nổi, khó có trường hợp nào lại tai hại bằng những bi kịch mà Ignatz Semmelweis đã khám phá ra: các bác sĩ y khoa, trong quá trình tìm tòi những kiến thức giúp cứu người, đã thực hiện hàng ngàn hàng vạn ca phẫu thuật tử thi, song hành động này lại dẫn đến sự thiệt mạng của hàng ngàn hàng vạn bệnh nhân khác.

Dĩ nhiên, chúng ta đều rất vui mừng được thấy rằng những phân tích sáng suốt của Semmelweis từ các số liệu sẵn có đã giúp tìm ra giải pháp chấm dứt nỗi đau này. Nhưng một vấn đề lớn hơn, và là vấn đề mấu chốt mà chương này muốn chỉ ra, là ở chỗ giải pháp của Semmelweis – nhỏ vài giọt thuốc sát trùng vào nước rửa tay của các bác sĩ – quá đơn giản và rẻ tiền. Trong một thế giới giàu có, những giải pháp đơn giản đôi khi vẫn bị mọi người coi khinh; chúng tôi có mặt ở đây là để bảo vệ chúng.

Còn có một ví dụ khác rất hùng hồn, và cũng không kém phần chua xót, bắt nguồn từ lĩnh vực sinh đẻ: chiếc kẹp forceps. Trong quá trình sinh nở, có những trường hợp em bé ra đầng chân hoặc đầng mông trước, với những ca thế này, trẻ rất dễ bị kẹt trong tử cung, gây nguy hiểm cho tính mạng của cả mẹ lẫn con. Chiếc kẹp forceps, là một loại kẹp kim loại

có cấu tạo khá đơn giản, cho phép bác sĩ hoặc bà đỡ có thể xoay em bé trong tử cung rồi khéo léo kéo nó ra đằng đầu.

Tuy đặc dụng là thế, song kẹp forceps lại không cứu được nhiều sinh mạng như người ta mong đợi. Người ta cho rằng chiếc kẹp này được phát minh từ đầu thế kỷ XVII do một bác sĩ sản khoa London tên là Peter Chamberlen. Chiếc kẹp forceps hữu ích đến mức Chamberlen quyết định giữ bí mật về nó, và chỉ truyền lại cho các con trai và cháu trai chọn nối nghiệp ông mà thôi. Phải đến giữa thế kỷ XVIII thì kẹp forceps mới được sử dụng rộng rãi.

Cái giá của hành động giấu diếm thành tựu công nghệ này là gì? Theo bác sĩ phẫu thuật đồng thời là tác giả Atul Gawande thì, “hàng triệu sinh mạng đã bị mất đi.”

Điểm đáng kinh ngạc nhất ở các giải pháp đơn giản và rẻ tiền là chúng thường giải quyết được những vấn đề thoát trông có vẻ “miễn dịch” đối với bất kỳ giải pháp nào. Và gần như lúc nào cũng vậy, sẽ có một Semmelweis hay một nhóm các Semmelweis xuất hiện và cứu nguy cho tất cả mọi người. Lịch sử đã ghi lại vô vàn những ví dụ như thế.

Vào đầu Công Nguyên, chỉ cách đây hơn hai ngàn năm, trên trái đất có khoảng 200 triệu người. Đến năm 1000, con số đó mới chỉ lên tới 300 triệu. Thậm chí đến năm 1750, chỉ có vỏn vẹn 800 triệu người. Nạn đói là nỗi lo thường trực, và các chuyên gia tài chính thậm chí còn tuyên bố rằng hành tinh này không thể nào cung cấp thêm nguồn lực cho tăng trưởng nữa. Dân số tại Anh bị giảm dần – theo một nhà sử học thì “căn bản là do nông nghiệp không thể gánh nổi áp lực phải nuôi sống thêm những nhân khẩu mới.”

Đến thời Cách mạng Nông nghiệp. Một loạt các sáng kiến cải cách, không có sáng kiến nào quá phức tạp – chỉ là những cây trồng có năng suất cao hơn, công cụ tốt hơn, và sử dụng nguồn vốn hiệu quả hơn – đã thay đổi nghề nông hoàn toàn, kết quả là thay đổi cả trái đất. Đến cuối thế kỷ XVIII, tại Mỹ,

“Cứ 20 công nhân thì chỉ cần 19 người làm việc cũng có thể tạo ra lượng lương thực thực phẩm nuôi sống được tất cả dân cư của đất nước và còn dư ra một phần cho xuất khẩu,” nhà kinh tế học Milton Friedman đã viết như vậy. Hai trăm năm sau, chỉ cần cứ một người trong 20 công nhân Mỹ làm việc cũng đủ để nuôi sống dân số lớn hơn gấp nhiều lần trong khi vẫn giúp nước Mỹ trở thành “nước xuất khẩu lương thực lớn nhất thế giới.”

Cách mạng Nông nghiệp giúp giải phóng hàng triệu nhân công để chuyển sang tiếp sức cho Cách mạng Công nghiệp. Đến năm 1850, dân số toàn thế giới đã tăng lên 1,3 tỷ người; năm 1900, 1,7 tỷ người; năm 1950, 2,6 tỷ người. Và từ đó, cục diện thế giới thực sự biến đổi. Trong 50 năm tiếp theo, dân số tăng hơn gấp đôi, vượt ngưỡng 6 tỷ người. Nếu bạn phải chọn một viên đạn bạc để tạo ra sự tăng trưởng thần kỳ này, thì đó hẳn sẽ là một viên đạn bằng ammonium nitrate, một loại phân bón rẻ mạt và hiệu quả đến bất ngờ. Có lẽ cũng không quá lời khi nói rằng chính ammonium nitrate đã nuôi sống cả thế giới. Nếu loại hợp chất này đột nhiên biến mất, thì theo như nhà kinh tế học nông nghiệp Will Masters, “thực đơn của hầu hết mọi người sẽ chỉ có ngũ cốc và rau củ, còn thịt trứng sữa và hoa quả sẽ chỉ xuất hiện trong những dịp hết sức đặc biệt hoặc trong bữa ăn của nhà giàu.”

Hoặc thử xét trường hợp loài cá voi. Bị săn bắt từ thời cổ xưa, đến thế kỷ XIX cá voi đã trở thành một thứ động cơ kinh tế giúp biến nước Mỹ thành một cường quốc. Mỗi inch vuông trên cơ thể của loài vật này đều có thể được làm thành thứ gì đó, vì vậy mỗi con cá voi chẳng khác nào một cửa hàng bách hóa cho một đất nước đang tăng trưởng chóng mặt: cung cấp nguyên liệu sản xuất sơn và véc ni; vải và da; nển và xà phòng, quần áo và tất nhiên cả thức ăn nữa (lưỡi cá voi là một món tuyệt ngon). Cá voi còn được phái yếu đặc biệt yêu quý, không yêu làm sao được, khi nó hiến thân mình để làm ra những là coóc xê, cổ áo, ô, nước hoa, lược chải tóc, và thuốc

nhuộm vải màu đỏ. (Sản phẩm cuối cùng chúng tôi vừa đề cập đến được chiết xuất từ phân cá voi.) Song quý nhất là dầu cá voi, một loại dầu nhờn có thể dùng cho vô số các loại máy móc khác nhau nhưng quan trọng nhất là làm dầu đốt đèn. Eric Jay Dolin, tác giả cuốn Thủy quái (Leviathan) đã tuyên bố, “Dầu cá voi Mỹ đã thắp sáng cả thế giới.”

Trong 900 tàu đánh bắt cá voi trên toàn thế giới, hoạt động trên cả bốn đại dương, 735 tàu là của Mỹ. Trong khoảng giữa năm 1835 và 1872, thủy thủ trên những con tàu này đã tiêu diệt gần ba trăm ngàn con cá voi, tức là trung bình hơn bảy ngàn bảy trăm con một năm. Có năm được mùa lớn, tổng tiền lời kiếm được từ dầu và sừng tằm (“răng” của cá voi, song không thực sự là răng, có nhiệm vụ “lọc” nước ra, để lại sinh vật phù du trong miệng cá) vượt con số 10 triệu đô-la, tính theo thời giá hiện nay là tương đương với 200 triệu đô-la. Đánh bắt cá voi là công việc nguy hiểm và khó khăn song nó vẫn là ngành công nghiệp có quy mô lớn thứ năm tại Mỹ, tạo công ăn việc làm cho khoảng bảy mươi ngàn người.

Và thế là một nguồn tài nguyên tưởng chừng như không thể cạn kiệt bỗng đột ngột cạn kể bờ vực cạn kiệt; mặc dù khi nhìn về quá khứ, chúng ta hoàn toàn có thể thấy được đó là hệ quả tất yếu. Cá thì ít, thuyền săn lại quá nhiều. Những con thuyền từng có thời chỉ mất một năm rong ruổi ngoài biển khơi là đã đổ đầy được tất cả bồn chứa của mình bằng dầu cá voi, thì nay phải mất tới bốn năm trời. Giá dầu cũng theo đó mà tăng vọt lên, khiến nền kinh tế nước sở tại một phen khốn đốn. Ngày nay, một ngành công nghiệp như vậy có thể được đánh giá là “quá lớn để có thể bị sụp đổ,” song sự thật là ngành công nghiệp săn bắt cá voi đã sụp đổ, tuy nhiên, dư chấn của nó trên toàn nước Mỹ lại không thấy gì làm ghê gớm lắm.

Đó là khi một công nhân ngành đường sắt đã về hưu tên Edwin L. Drake, trong lúc sử dụng động cơ hơi nước để chạy máy khoan đào qua tầng đá sét và đá nền dày hơn hai mươi

mét, thì chạm trúng mạch dầu ở Titusville, Pennsylvania. Tương lai phun trào lên láng trên mặt đất. Tại sao phải liều đánh đổi mạng sống của mình để đi khắp thế giới đuổi theo loài thủy quái hung dữ, rồi lại phải bắt giữ, cắt xẻ chúng, trong khi nguồn năng lượng dồi dào nhường ấy đang nằm đợi sẵn dưới lòng đất, chờ ngày được bơm lên?

Dầu không chỉ là một giải pháp rẻ tiền và đơn giản, thêm vào đó, giống như cá voi, nó có vô vàn công dụng. Nó có thể được dùng làm dầu đốt đèn, chất bôi trơn, nhiên liệu cho xe cộ và sưởi ấm tại gia; từ dầu người ta còn chế ra chất dẻo và cả tất nylon. Ngành công nghiệp dầu mới cũng đem lại nguồn việc làm dồi dào cho những nhân công ngành công nghiệp đánh bắt cá voi đang rơi vào cảnh thất nghiệp và thêm một lợi ích khác nữa, nó đóng vai trò như một Đạo luật các giống loài bị đe dọa đầu tiên, giúp cứu loài cá voi khỏi viễn cảnh tuyệt chủng đang gần kề.

Đến đầu thế kỷ XX, đa số các bệnh lây nhiễm – thủy đậu, lao, bạch hầu, và nhiều bệnh khác nữa – đều đã có thuốc chữa. Song riêng bệnh bại liệt vẫn ngoan cố không chịu khuất phục.

Khó mà phát minh ra được căn bệnh nào đáng sợ hơn. Theo lời David M. Oshinsky, tác giả cuốn sách đoạt giải Pulitzer *Bệnh bại liệt* (Polio), thì “Đó là một bệnh ở trẻ em; không có cách phòng ngừa; không có thuốc chữa; bất kỳ trẻ nào, ở bất kỳ đâu đều có nguy cơ mắc bệnh này. Và điều này có nghĩa là tất cả các bậc cha mẹ hoàn toàn bất lực.”

Bệnh bại liệt cũng là một bí ẩn lớn, bệnh này thường hoành hành vào mùa hè, và vẫn chưa ai biết đâu là nguyên nhân. (Trong một nghiên cứu dựa trên phương pháp suy luận nhờ tương quan và thuyết nhân quả kinh điển, vài nhà khoa học đã nghi ngờ chính kem lạnh – món ăn được tiêu thụ mạnh trong mùa hè – đã gây ra bệnh bại liệt.) Đầu tiên người ta hướng sự nghi vấn vào các trẻ em nghèo nhập cư vào Mỹ, nhất là các bé

tra, song bệnh bại liệt cũng không chữa cả các bé gái, cũng như trẻ em sống ở những vùng ngoại ô giàu có nhất. Ngay bản thân Franklin Delano Roosevelt, người sống cách xa các khu các khu ổ chuột của người nhập cư và đã ở độ tuổi ba mươi chín, chẳng còn bé bỏng gì, cũng bị nhiễm căn bệnh này.

Mỗi lần dịch bùng phát lại kéo theo một đợt kiểm dịch cùng những cơn hoảng loạn mới. Các ông bố bà mẹ giữ rịt lấy con cái không cho tiếp xúc với bạn bè, không cho lai vãng đến các bể bơi, công viên và thư viện. Năm 1916, trận dịch bại liệt tồi tệ nhất trong lịch sử tính đến thời điểm đó tấn công vào thành phố New York. Trong số 8.900 ca bại liệt được báo cáo, thì có đến 2.400 người chết, đa số là trẻ em dưới năm tuổi. Song căn bệnh hung hãn vẫn chưa dừng ở đó. Năm 1952 được coi là năm kinh hoàng nhất cho đến nay, với 57.000 ca được báo cáo trên toàn quốc, trong đó 3.000 ca tử vong và 21.000 ca để lại thương tật vĩnh viễn.

Sống sót sau một ca bại liệt nguy kịch thật ra chỉ may mắn hơn chuyện bị mất mạng một chút xíu mà thôi. Một số nạn nhân bị liệt cả hai chân và phải rùng rã chịu đựng những cơn đau nhức. Những người bị liệt cơ hô hấp trên thực tế đều phải sống trong một “lá phổi sắt,” một chiếc thùng cực lớn giúp làm thay nhiệm vụ cho các cơ lồng ngực đã mất khả năng vận động. Số nạn nhân sống sót của bệnh bại liệt ngày càng nhiều hơn, chi phí chăm sóc y tế cho những người này cũng theo đó mà tăng vùn vụt. Oshinsky đã viết, “Ở thời điểm khi có chưa đến 10% số gia đình trên toàn quốc có bảo hiểm sức khỏe, dù là thuộc dạng nào, thì chi phí cho việc chăm sóc một bệnh nhân bại liệt (khoảng 900 đô-la/năm) thực ra đã vượt quá mức lương trung bình tính theo năm (875 đô-la).”

Nước Mỹ khi đó là cường quốc số một trên thế giới, kẻ chiến thắng trong cả hai thế chiến, đất nước sở hữu một tương lai vô cùng xán lạn. Song không ít người lo ngại rằng chỉ riêng căn bệnh này cũng có thể tiêu tốn một khoản tiền

khổng lồ phục vụ công tác chăm sóc y tế trong tương lai và khiến nước này rơi vào cảnh nguy khốn.

Và rồi một loại vắc xin được bào chế – thực ra là một loạt các loại vắc xin – và bệnh bại liệt từ nay hết tác oai tác quái.

Nếu gọi loại vắc xin này là một giải pháp “đơn giản” thì quả đã quá coi nhẹ những nỗ lực không mệt mỏi của biết bao con người nhằm chặn đứng bệnh bại liệt: các nhà nghiên cứu y khoa (trong đó nổi bật nhất là Jonas Salk và Albert Sabin); những người tình nguyện đứng ra gây quỹ (tổ chức March of Dimes, dưới ngòi bút của Oshinsky, chính là “đội quân từ thiện lớn nhất mà đất nước này đã từng biết đến”); thậm chí còn phải kể đến biết bao nhiêu động vật đã hy sinh vì nghĩa lớn (hàng ngàn con khỉ đã được nhập khẩu vào Mỹ để phục vụ các cuộc thí nghiệm vắc xin).

Song ở một mặt khác, không có một giải pháp y tế nào lại đơn giản hơn một liều vắc xin. Thử xem xét hai phương pháp chính chúng ta vẫn vận dụng để ngăn ngừa bệnh tật. Phương pháp thứ nhất là phát minh ra một quy trình hoặc công nghệ giúp giải quyết vấn đề ngay khi nó vừa phát sinh (ví như phẫu thuật tim chẳng hạn); cách này thường vô cùng đắt đỏ. Thứ hai là phát minh ra một loại thuốc để chặn đứng vấn đề trước khi nó xảy ra; trong dài hạn, cách này thường lại rất rẻ tiền. Các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực chăm sóc y tế đã ước tính rằng nếu vắc xin phòng bệnh bại liệt không được phát minh ra, thì ngày nay nước Mỹ đã đang phải chăm sóc ít nhất 250.000 bệnh nhân bị thương tật lâu dài với chi phí hàng năm bét ra phải là 30 triệu đô-la. Và đó là chưa tính đến “những chi phí vô hình như đau đớn, chết chóc và hoảng loạn.”

Bệnh bại liệt là một ví dụ hùng hồn, song còn vô vàn những giải pháp y tế khác cũng đơn giản và rẻ tiền không kém. Những loại thuốc chữa u loét mới đã giúp giảm tỷ lệ phẫu thuật 60% và tiết kiệm cho các bệnh nhân khoảng 800 triệu đô-la/năm. Chỉ trong hai mươi lăm năm đầu tiên kể từ

ngày nguyên tố hóa học liti bắt đầu được áp dụng để điều trị chứng hưng – trầm cảm (hay rối loạn lưỡng cực), phương pháp này giúp tiết kiệm gần 150 tỷ đô-la viện phí. Ngay cả một hành động đơn giản như thêm flour vào hệ thống nước cũng làm giảm 10 tỷ đô-la tiền chữa các bệnh răng miệng mỗi năm.

Như chúng tôi đã ghi chú trước đó, số ca tử vong do các bệnh về tim mạch đã giảm đáng kể trong vài thập kỷ vừa qua. Chắc chắn thành tựu này là nhờ vào những phương pháp điều trị đắt đỏ như cấy ghép, tạo hình tĩnh mạch, và đặt stent động mạch, phải không?

Thực ra là không; những quy trình phức tạp nói trên chỉ đóng góp một phần rất nhỏ trong việc cải thiện tình hình bệnh tim mạch. Phần nửa số ca bệnh được giảm bớt là kết quả của những hoạt động cắt giảm các nguy cơ gây bệnh như lượng cholesterol cao và huyết áp cao, cả hai loại bệnh này đều có thể được điều trị bằng những loại thuốc tương đối rẻ tiền. Và phần còn lại là công lao của những phương pháp điều trị rất rất không đắt tiền như thuốc aspirin, heparin, các chất ức chế men chuyển angiotensin, và chất ngăn chặn beta.

Đến đầu thập kỷ 1950, việc đi lại bằng xe ô tô đã trở nên cực kỳ phổ biến tại Mỹ, với khoảng 40 triệu chiếc xe lưu thông trên đường. Song tại hội nghị thường niên lần thứ ba mươi năm của Hiệp hội các đại lý ô tô toàn quốc, tổ chức tháng Một năm 1952, một phó chủ tịch của công ty sản xuất lốp xe BFGoodrich đã khuyến cáo rằng thời kỳ kinh doanh thuận lợi có nguy cơ chấm dứt: “Nếu tỷ lệ tử vong tiếp tục gia tăng, sẽ gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến ngành sản xuất ô tô, vì nhiều người sẽ thôi không lái xe nữa.”

Vào năm 1950, có gần 40.000 người Mỹ chết trong các tai nạn giao thông. Con số này cũng xấp xỉ số người chết ngày nay, song so sánh kiểu đó thì quá ư khập khiễng, vì thời nay mọi người đi ô tô nhiều hơn hẳn, quãng đường đi cũng xa

hơn. Tỷ lệ người chết trên mỗi dặm đường đi vào năm 1950 cao hơn ngày nay gấp năm lần.

Vậy tại sao lại làm người chết thế? Các đối tượng tình nghi thì vô số – xe lỗi, đường sá được thiết kế quá tệ, tài xế lái ẩu – song người ta vẫn chưa hiểu mấy về những cơ chế của các vụ đâm xe. Mà bản thân ngành công nghiệp ô tô cũng không nhiệt tình nghiên cứu về vấn đề này lắm.

Thế rồi Robert Strange McNamara xuất hiện. Ngày nay người ta chủ yếu nhớ đến ông với tư cách là vị bộ trưởng quốc phòng cực kỳ tàn nhẫn thời Chiến tranh Việt Nam. Một nguyên do khiến McNamara có tính cách như vậy là vì ông ta có xu hướng đưa ra các quyết sách dựa trên những phân tích thống kê thay vì cảm tính hoặc những cân nhắc về mặt chính trị. Nói cách khác, ông hành xử như một nhà kinh tế học.

Đây cũng chẳng phải chuyện tình cờ. Đơn giản vì ông đã theo học ngành kinh tế học ở Berkeley và sau đó vào Trường Kinh doanh Harvard, tại đây ông trở thành một giáo sư kế toán trẻ. McNamara xung phong vào quân ngũ khi Thế chiến thứ hai bùng nổ, và nhờ có những kỹ năng phân tích nhuần nhuyễn, ông được phân vào làm việc tại Văn phòng kiểm soát thống kê thuộc Lực lượng phòng không.

Nhóm của ông sử dụng các dữ liệu như một loại vũ khí phục vụ cuộc chiến. Họ nhận thấy tỷ lệ không hoàn thành nhiệm vụ của các máy bay ném bom Mỹ cất cánh từ Anh sang oanh tạc nước Đức hàng ngày cao một cách bất thường, xấp xỉ 20%. Các phi công viện ra nhiều nguyên nhân khác nhau dẫn đến thất bại của mình: hệ thống điện trục trặc, sóng radio bị nhiễu, hoặc do ốm bệnh. Tuy nhiên, sau khi phân tích cặn kẽ các dữ liệu có sẵn, McNamara đi đến kết luận rằng những lý do nói trên toàn “vớ vẩn” hết. Nguồn cơn thực sự, theo lời ông, chính là nỗi sợ hãi. “Rất rất nhiều người trong bọn họ sẽ bỏ mạng, họ biết rõ điều đó, và họ tự thấy có quá nhiều lý do để không bay đến mục tiêu đã định.”

McNamara báo cáo kết quả thu được lên chỉ huy Curtis LeMay, một nhân vật nổi tiếng cứng rắn. Ông ta đáp lại bằng cách tự mình lái chiếc máy bay dẫn đầu đội thực hiện nhiệm vụ ném bom và thể sẽ lôi tất cả những phi công nào dám thối lui ra toà án binh. Kết quả là, như McNamara thuật lại, tỷ lệ ném bom hỏng “giảm đột ngột chỉ sau một đêm.”

Sau chiến tranh, Ford Motor Company đã đề nghị McNamara và những nhân viên khác cùng làm việc trong đơn vị của ông áp dụng ma thuật thống kê của mình vào ngành công nghiệp ô tô. McNamara muốn quay lại Harvard, song cả ông và vợ đều đang phải oằn mình gánh những hóa đơn y tế khổng lồ – thủ phạm lại chính là bệnh bại liệt.

Vì vậy ông đã nhận công việc này. Ông thăng tiến rất

nhANH MẶC dù bản thân không phải là một “chuyên gia xe cộ” theo mọi khía cạnh truyền thống của từ này. “Thay vào đó,” như một nhà sử học đã viết, “ông bị cuốn hút bởi những khái niệm mới mẻ như an toàn, tiết kiệm nhiên liệu, và tính năng cơ bản.”

McNamara đặc biệt quan tâm đến những ca tử vong và thương tật do tai nạn ô tô. Ông phỏng vấn tất cả các chuyên gia xe cộ về nguyên nhân gây ra tai nạn. Song ông được biết dữ liệu về vấn đề này rất khan hiếm.

Khi ấy có một số nhà nghiên cứu hàng không tại Cornell đang cố gắng ngăn ngừa các trường hợp tai nạn máy bay, vì vậy McNamara tiện thể đặt họ nghiên cứu luôn các vụ va chạm ô tô. Họ thí nghiệm bằng cách bọc sọ người trong những loại vật liệu khác nhau và thả rơi từ trên các cầu thang tại ký túc xá Cornell xuống đất. Kết quả cho thấy con người không chịu nổi các nguyên liệu cứng được dùng để chế tạo nội thất xe. “Trong một vụ va chạm, tài xế thường bị đập vào vô lăng,” McNamara cho biết. “Còn người ngồi ghế hành khách bên cạnh thường bị thương do đập vào kính chắn gió hoặc mặt táp lô hoặc bảng điều khiển.” McNamara đưa đề xuất rằng

những mẫu xe mới của Ford nên có vô lăng an toàn hơn và mặt bảng điều khiển được bọc vật liệu mềm.

Song ông nhận ra, giải pháp tối ưu lại cũng chính là giải pháp đơn giản nhất. Thay vì lo lắng không biết đầu của hành khách sẽ đập vào đâu khi xảy ra tai nạn, chẳng phải tốt hơn hết là giữ cho người đó không bị bật khỏi chỗ ngồi hay sao? McNamara biết rằng trên máy bay vẫn có dây đai an toàn; tại sao không áp dụng cho ô tô nhỉ?

“Tôi đã tính toán số ca tử vong chúng tôi đã ngăn chặn được mỗi năm, con số này rất lớn. Và để có được thành quả đó, chi phí bỏ ra hầu như không đáng kể, việc đeo dây đai cũng không gây bất tiện gì hết,” ông cho biết.

McNamara yêu cầu trang bị đai an toàn cho tất cả các loại xe mà Ford sản xuất. “Tôi bay xuống Texas để tham quan một xưởng lắp ráp,” ông nhớ lại. “Giám đốc xưởng đón tôi ở sân bay. Khi tôi cài khóa đai an toàn, ông ta quay sang nói, ‘Sao thế, anh sợ tôi lái kém chứ gì?’”

Thật ra thái độ của vị giám đốc này phản ánh một tâm lý hết sức phổ biến đối với dây đai an toàn. Các sếp của McNamara coi chúng là thứ “bất tiện, tốn kém và ngớ ngẩn,” ông nói. Dù vậy, họ vẫn làm theo yêu cầu của ông và cho lắp đai an toàn vào các mẫu xe mới của Ford.

Tất nhiên McNamara đã đúng: dây đai an toàn cuối cùng sẽ cứu sống vô số mạng người. Song từ mấu chốt ở đây lại là “cuối cùng.”

Con người khôn ngoan trí tuệ ấy đã vấp phải một trong những nguyên lý tối thượng và phiền toái nhất của bản chất con người: thay đổi hành vi là chuyện vô cùng khó khăn. Một kỹ sư hoặc nhà kinh tế học hoặc chính trị gia hoặc bậc cha mẹ thông minh nhất đều có khả năng nghĩ ra một giải pháp hiệu quả, rẻ tiền để tháo gỡ một vấn đề nào đó, song nếu giải pháp đó buộc con người phải thay đổi hành vi của mình, nó có thể

không khả thi. Mỗi ngày, có đến hàng tỷ người trên toàn thế giới thực hiện những hành vi mà họ biết rõ mười mươi là không tốt cho bản thân mình – hút thuốc, đánh bạc, đi xe máy mà không đội mũ bảo hiểm.

Tại sao vậy? Bởi vì họ muốn thế! Vì khi làm những việc đó, họ được nếm trải cảm giác khoan khoái, hoặc hưng phấn, hoặc chỉ đơn giản là được thư giãn chút ít sau bao nhiêu mệt nhọc của cuộc sống thường nhật. Và dù bạn có viện ra được những lý lẽ xác đáng danh thếp nhất đi nữa, thì bắt họ thay đổi hành vi của mình cũng chẳng phải dễ dàng.

Và chiếc dây đai an toàn cũng gặp phải vấn đề tương tự. Quốc hội bắt đầu xây dựng các tiêu chuẩn an toàn từ giữa thập niên 1960, song đến mười lăm năm sau đó, tỷ lệ sử dụng dây đai an toàn vẫn thấp đến nực cười: chỉ 11%. Qua thời gian, con số này cũng rậm rịch nhích lên được chút ít, nhờ nhiều tác động khác nhau: mối đe dọa từ thẻ phạt giao thông; các chiến dịch nâng cao ý thức của người dân được tổ chức rầm rộ; tiếng bíp bíp khó chịu và đèn trên mặt táp lô liên tục nhấp nháy khi khóa đai an toàn chưa được cài; và cuối cùng là việc xã hội đã chịu thừa nhận rằng đeo dây đai an toàn không phải là hành động xúc phạm năng lực lái xe của ai hết. Tỷ lệ sử dụng dây đai an toàn tăng lên 21% vào giữa thập kỷ 1980, 49% vào năm 1990, 61% vào giữa thập kỷ 1990, và đến nay con số này là trên 80%.

Đó là một nguyên nhân chủ chốt dẫn đến sự sụt giảm đáng kể trong tỷ lệ thương vong tính trên mỗi dặm đường xe đi ở nước Mỹ. Dây đai an toàn làm giảm nguy cơ tử vong tới 70%; tính từ năm 1975, vật dụng này đã cứu mạng khoảng 250.000 người. Số người chết do tai nạn giao thông vẫn lên đến hơn 40.000 người/năm, song nếu so sánh tương đối thì lái xe thời nay không còn là việc nguy hiểm như ngày xưa nữa. Sở dĩ số người chết vẫn cao như vậy là do người Mỹ càng ngày càng dành thời gian đi trên xe nhiều hơn, mỗi năm họ băng qua chặng đường dài tới 3 nghìn tỷ dặm! Như vậy tính ra là cứ

750 triệu dặm xe đi thì mới có một người thiệt mạng, hoặc giải thích theo cách khác, nếu bạn lái xe liên tục 24 giờ/ngày ở vận tốc 30 dặm/giờ, bạn chỉ có thể chết vì tai nạn ô tô sau khi đã lái miết 285 năm ròng rã. Nếu so sánh với tỷ lệ tử vong ở rất nhiều quốc gia khác của châu Phi, châu Á và Trung Đông, những nơi việc sử dụng dây đai an toàn ít phổ biến hơn, thì lái xe ở Mỹ thật ra cũng chẳng nguy hiểm hơn việc ngồi khểnh trên ghế nhà bạn là bao.

Và dây đai an toàn, với giá chỉ có 25 đô-la một lần lắp đặt, là một trong những thiết bị cứu mạng rẻ tiền mà hiệu quả nhất từng được con người chế tạo ra. Tính riêng một năm, chi phí lắp đặt dây đai an toàn cho tất cả xe cộ nước Mỹ chỉ tốn chừng 500 triệu đô-la, nhưng với mỗi mạng sống được cứu, nó cũng giúp làm lợi một khoản tiền tương đương 30.000 đô-la. Thử so với một thiết bị an toàn khác phức tạp hơn nhiều là túi khí xem? Với chi phí lắp đặt hàng năm lên đến hơn 4 tỷ đô-la, mỗi mạng người được cứu đã tiêu tốn 1,8 triệu đô-la tiền trang bị túi khí.

Robert McNamara, người vừa qua đời ở tuổi chín mươi ba, đã bộc bạch với chúng tôi trước khi chết không lâu rằng ông vẫn mong muốn tăng tỷ lệ sử dụng dây đai an toàn lên 100%. “Nhiều phụ nữ không thường xuyên sử dụng đai vai vì các loại đai này hơi bất tiện, chúng chưa được thiết kế cho phù hợp với phần ngực,” ông nói. “Tôi trộm nghĩ rằng, chúng ta có thể thiết kế ra những chiếc đai an toàn thoải mái hơn và như vậy sẽ giúp tăng tỷ lệ sử dụng.”

Có thể ông nói đúng về phụ nữ và dây đai an toàn, có thể không. Song chắc chắn có một nhóm người khác đang phải sử dụng những chiếc dây đai được thiết kế rất không phù hợp với mình: đó là trẻ em.

Đôi khi có địa vị thấp kém là một điều thiệt thòi rất lớn. Khi một gia đình bốn người cùng ngồi vào ô tô, trẻ con thường được xếp xuống ngồi ở ghế sau còn bố mẹ ngồi ở ghế lái và

ghế hành khách phía trước. Bọn trẻ may mắn hơn nhiều so với mức chúng có thể tưởng tượng được: trong trường hợp xảy ra va chạm, ghế sau thường an toàn hơn hẳn ghế trước. Thật không may là nếu chỉ có bố hoặc mẹ lái xe đưa các con đi, nếu để cả mấy đứa cùng ngồi ở ghế sau thì chẳng có vấn đề gì, nhưng nếu một đứa phải chịu ngồi ghế sau còn đứa kia được chễm chệ trên ghế trước cạnh ghế lái thì có vẻ tội cho nó quá.

Ngày nay dây đai an toàn cũng được lắp ở cả ghế sau. Song loại dây đai này lại được thiết kế để phù hợp với người trưởng thành chứ không phải trẻ con. Nếu bạn cố thắt đai an toàn cho bé cứng mới lên ba tuổi của bạn, đai bụng sẽ bị lỏng còn đai vai sẽ chèn lên cổ hoặc mũi hoặc lông mày của bé thay vì vắt chéo qua vai.

May thay, chúng ta sống trong một thế giới biết trân trọng và che chở trẻ em, và người ta đã tìm ra một giải pháp: ghế an toàn dành riêng cho trẻ, thường được biết đến với cái tên ghế ngồi trong xe. Ra mắt lần đầu vào thập niên 1960, nó được những bậc cha mẹ lo xa nhất nồng nhiệt chào đón. Nhờ có sự ủng hộ của các bác sĩ, các chuyên gia về an toàn giao thông, và – ngạc nhiên chưa! – cả các nhà sản xuất ghế ngồi trong xe, thiết bị này dần được sử dụng rộng rãi hơn, cuối cùng ngay cả chính phủ cũng vào cuộc. Trong khoảng thời gian giữa năm 1978 và năm 1985, tất cả các bang ở Mỹ đều quy định rõ cho trẻ em đi trên xe ô tô là bắt buộc phải, trừ phi trẻ được ngồi vào một chiếc ghế an toàn đạt các tiêu chuẩn kiểm định về va chạm của Liên bang.

Thời ấy các tai nạn ô tô là nguyên nhân gây tử vong hàng đầu cho trẻ em Mỹ, và đến nay vẫn vậy, song tỷ lệ trẻ em thiệt mạng đã giảm đáng kể. Phần lớn là nhờ công lao của chiếc ghế an toàn.

Tất nhiên, sự an toàn cũng chẳng phải “của cho không biếu không”. Mỗi năm người Mỹ chi hơn 300 triệu đô-la để mua 4

triệu ghế an toàn. Chỉ riêng một đứa trẻ về cơ bản sẽ dùng ba chiếc ghế khác nhau tùy từng thời điểm: một chiếc ghế an toàn phía sau cho trẻ sơ sinh; một chiếc ghế an toàn phía trước cho trẻ bắt đầu tập đi; và một chiếc ghế nâng cho trẻ lớn. Thêm vào đó, nếu đứa trẻ đó có một hay hai anh chị em, thì có lẽ bố mẹ nó sẽ phải mua một chiếc xe SUV hoặc xe tải nhẹ để có thể chứa hết tất cả số ghế an toàn.

Giải pháp ghế an toàn cũng chẳng đơn giản như đa số người vẫn mong muốn. Bất cứ chiếc ghế an toàn thuộc loại nào cũng bao gồm một mớ những dây rợ, đai khóa, và yên cương, là sản phẩm của một trong số hơn chục nhà sản xuất khác nhau, và phải được neo chặt lại bằng chính dây đai an toàn đã lắp sẵn trên xe – hình dạng của mỗi loại ghế an toàn lại thiên biến vạn hóa tùy thuộc hãng nào sản xuất ra nó, mà ngay bản thân chiếc ghế sau xe cũng vậy. Thêm nữa, các dây đai an toàn nói trên được thiết kế sao cho có thể giữ chặt một người trưởng thành, chứ không phải để giữ một vật thể bằng nhựa vô tri, nhỏ bé. Theo Ban quản lý an toàn giao thông đường cao tốc quốc gia (National Highway Traffic Safety Administration – NHTSA), hơn 80% ghế an toàn đều bị lắp đặt sai quy cách. Đó là lý do tại sao rất nhiều bậc cha mẹ phải vất vả tìm đến tận đồn cảnh sát khu vực hoặc trạm chữa cháy để nhờ trợ giúp vì gặp rắc rối với loại ghế này. Và đó cũng là lý do tại sao NHTSA cho tổ chức Chương trình đào tạo chuẩn hóa về an toàn hành khách trẻ em toàn quốc kéo dài bốn ngày trong đó các nhân viên có nghiệp vụ an toàn công cộng bài bản, sử dụng giáo trình là quyển sách hướng dẫn dày tới 345 trang để dạy cho mọi người phương pháp lắp đặt ghế an toàn đúng quy cách.

Song ai thèm quan tâm rằng ghế an toàn không rẻ tiền và đơn giản? Không phải bất kỳ giải pháp nào cũng dễ chịu như chúng ta mong muốn. Chẳng lẽ lại không đáng cho một viên chức cảnh sát hy sinh bốn ngày làm việc để học cách sử dụng thành thạo một thiết bị an toàn giá trị đến thế hay sao? Điều

quan trọng là ghế an toàn rất hiệu quả, rằng nó giúp bảo vệ sinh mạng trẻ em. Và theo số liệu của NHTSA, quả thật nó đã làm giảm nguy cơ tử vong cho trẻ em ở độ tuổi từ một đến bốn tới 54%, một con số đáng nể!

Các bậc cha mẹ hiếu kỳ hẳn sẽ đặt câu hỏi: Giảm 54% so với cái gì?

Câu trả lời có thể dễ dàng được tìm thấy trên chính trang web của NHTSA. Cơ quan này vẫn duy trì một bộ dữ liệu chính phủ được gọi là Hệ thống báo cáo phân tích tử vong (Fatality Analysis Reporting System – FARS), đây là tài liệu tổng hợp từ các báo cáo của cảnh sát về tất cả các vụ đụng xe gây chết người tại Mỹ tính từ năm 1975. Nó ghi lại tất cả những biến số mà người ta có thể nghĩ tới – chủng loại và số lượng xe có liên quan đến vụ việc, tốc độ, thời điểm đụng xe, các hành khách ngồi ở vị trí nào trên xe – thậm chí còn có cả thông tin về hình thức đảm bảo an toàn được sử dụng khi đó, nếu có.

Nó cho thấy hóa ra một đứa trẻ ngồi trong ghế an toàn sẽ đối mặt với nguy cơ tử vong thấp hơn 54% so với một đứa trẻ đi trên xe mà hoàn toàn không có một phương tiện bảo vệ nào – không ghế an toàn, không đeo dây đai, không gì cả. Kết quả này quả rất hợp lý. Một vụ đụng xe là một biến cố dữ dội, rất nhiều điều khủng khiếp có thể xảy đến với một khối da thịt và cơ xương khi nó di chuyển với tốc độ cực nhanh bên trong một vật thể to nặng làm bằng kim loại bị dừng lại đột ngột.

Song giải pháp mới phức tạp và tốn kém (ghế an toàn) ưu việt hơn giải pháp cũ đơn giản và rẻ tiền (dây đai an toàn) ở điểm nào, mặc dù giải pháp đơn giản không thực sự phù hợp với trẻ em?

Vấn đề ở chỗ dây đai an toàn sẽ không bảo vệ được trẻ em dưới hai tuổi. Những em bé ở tầm tuổi này quá nhỏ, và một chiếc ghế an toàn là phương pháp thực tiễn tối ưu để bảo vệ sinh mạng và sức khỏe của chúng. Vậy còn những trẻ em lớn tuổi hơn thì sao? Luật pháp mỗi bang quy định một khác song

trong phần lớn các trường hợp, ghế an toàn là phương tiện bảo hộ bắt buộc cho tới khi đứa trẻ lên sáu hoặc bảy tuổi. Những trẻ em này được hưởng bao nhiêu lợi ích từ ghế an toàn?

Chỉ cần lướt qua số liệu FARS thô thu thập trong gần ba mươi năm qua cũng sẽ hé lộ cho bạn thấy một kết quả đáng kinh ngạc. Xét riêng trẻ em tầm hai tuổi hoặc lớn hơn, tỷ lệ tử vong của các bé trong những vụ đụng xe có ít nhất một người chết gần như trùng khớp khi so sánh giữa một bên là các em ngồi trong ghế an toàn còn bên kia là các em đeo dây đai an toàn:

Cũng có thể những số liệu thô nói trên đã sai lầm. Có lẽ những em ngồi ghế an toàn đã có mặt trong những vụ đụng xe nghiêm trọng hơn. Hoặc có lẽ cha mẹ các em lái xe trong đêm, hay lái trên những tuyến đường nguy hiểm hơn, hay trên những chiếc xe kém an toàn hơn?

Song ngay cả phân tích toán kinh tế nghiêm ngặt nhất trong cơ sở dữ liệu FARS cũng cho ra kết quả tương tự. Dù là những vụ đụng xe mới đây hay ngày xưa, dù xe lớn hay xe nhỏ, dù trong tai nạn đụng xe đơn hay đụng xe dây chuyền, không có bằng cứ nào chứng minh được rằng ghế an toàn ưu việt hơn dây đai trong việc cứu sinh mạng của trẻ em tầm hai tuổi hoặc lớn hơn. Trong một số trường hợp đụng xe nhất định – ví dụ như đâm xe từ phía sau chẳng hạn – thì hiệu quả bảo vệ của ghế an toàn thậm chí còn kém hơn một chút.

Vậy nên có lẽ vấn đề, như NHTSA đã thừa nhận, là có quá nhiều ghế an toàn không được lắp đặt đúng quy cách. (Bạn có thể cãi rằng một thiết bị an toàn đã có tuổi đời tới bốn mươi năm mà chỉ có 20% số người sử dụng có thể lắp đặt đúng cách có lẽ không phải là một thiết bị an toàn đáng được trọng dụng; nếu so sánh với ghế an toàn, thì các bao cao su mà đàn ông Ấn Độ vẫn dùng thực tế còn hiệu quả hơn.) Có lẽ nào ghế

an toàn đúng là một thiết bị thần kỳ mà chúng ta vẫn chưa học được cách dùng cho đúng hay không?

Để trả lời câu hỏi này, chúng tôi đã tìm tòi các dữ liệu về dụng cụ thử nghiệm để so sánh song song giữa dây đai an toàn và ghế an toàn. Bạn sẽ không nghĩ rằng đó là số liệu khó kiếm. Nói gì thì nói, mỗi chiếc ghế an toàn trước khi được đưa ra thị trường đã phải trải qua những cuộc thử nghiệm va chạm nghiêm ngặt mới nhận được chứng nhận Liên bang. Song hóa ra các nhà nghiên cứu lại hiếm khi, nếu như không muốn nói là chưa bao giờ, tiến hành những thử nghiệm va chạm song song trên các hình nộm có kích cỡ bằng vóc người trẻ em. Do đó chúng tôi quyết định tự mình làm việc này.

Ý tưởng khá đơn giản: chúng tôi đặt làm hai thử nghiệm va chạm, một thử nghiệm với một hình nộm có kích cỡ bằng một trẻ em ba tuổi đặt trong ghế an toàn so với hình nộm tương tự được thắt đai an toàn bụng và vai, còn thử nghiệm kia được thực hiện với một hình nộm trẻ em sáu tuổi đặt trong ghế nâng so với hình nộm cùng loại được thắt đai an toàn bụng và vai. Trong mỗi trường hợp, cuộc thử nghiệm sẽ mô phỏng lại một cuộc va chạm đầu-đối-đầu với tốc độ 30 dặm/giờ.

Chúng tôi đã phải nhọc nhằn không ít trong công cuộc tìm kiếm một phòng thí nghiệm va chạm có thể nhận thực hiện các thử nghiệm nói trên mặc dù chúng tôi sẵn lòng trả tới 3.000 đô-la. (Này này, khoa học không rẻ chút nào đâu nhé.) Sau khi bị gài như tất cả các cơ sở tại Mỹ từ chối, cuối cùng chúng tôi cũng tìm thấy một nơi sẵn lòng nhận tiền của mình. Tuy nhiên, giám đốc cơ sở này không cho phép chúng tôi nêu đích danh mình do lo ngại sẽ bị cắt hợp đồng từ phía các nhà sản xuất ghế an toàn vốn là mảng kinh doanh chính của họ. Song, ông cho biết, ông là một “người ngưỡng mộ khoa học,” và bản thân ông cũng muốn biết kết quả sẽ ra sao.

Sau khi bay đến địa điểm bí mật nói trên, chúng tôi mua vài chiếc ghế an toàn từ một cửa hàng Toys “R” Us và lái xe đến phòng thí nghiệm. Nhưng ngay khi vị kỹ sư trực hôm ấy biết được những điểm kỳ quặc trong thử nghiệm của chúng tôi, anh ta lập tức từ chối tham gia. Đó là một thí nghiệm ngớ ngẩn, anh ta nói: dĩ nhiên ghế an toàn sẽ bảo vệ hiệu quả hơn – và bên cạnh đó, nếu chúng tôi đặt một trong những hình nộm đất tiền của anh ta giữa các dây đai an toàn bụng và cổ, tác động của vụ va chạm rất có thể sẽ xé nát nó ra thành từng mảnh.

Quả là một lối suy nghĩ kỳ khôi khi lo lắng cho sức khỏe của một hình nộm dùng cho thử nghiệm va chạm – chẳng phải chúng được làm ra để bị va đập hay sao? – nhưng khi chúng tôi đồng ý bồi thường thiệt hại nếu hình nộm được thắt đai an toàn bị hư hại, vị kỹ sư kia mới chịu bắt tay vào việc, nhưng vẫn còn hậm hực càu nhàu không ngớt.

Các điều kiện của phòng thí nghiệm đảm bảo rằng các ghế an toàn sẽ phát huy tác dụng tối đa. Những chiếc ghế này được chằng buộc vào ghế sau xe hơi, kiểu ghế băng dài cổ điển nên rất dễ lắp đặt cho khớp, lại được thao tác bởi một kỹ sư thử nghiệm va chạm kinh nghiệm đầy mình, chắc chắn hiểu rõ cách sử dụng ghế an toàn hơn nhiều so với các bậc cha mẹ bình thường.

Những việc lật vật cần làm nhiều khủng khiếp, từ lúc bắt đầu cho tới khi kết thúc. Mỗi hình nộm trẻ em được mặc quần short, áo thun, và đi giày thể thao, kèm thêm một mớ dây nhợ lằng nhằng chằng khắp người để đo lường mức độ tổn thương đầu và ngực.

Đầu tiên chúng tôi thử nghiệm với cặp hình nộm ba tuổi, một được đặt vào ghế an toàn, một được thắt dây đai an toàn bụng và vai. Chiếc xe trượt được đẩy bằng lực khí động học nổ bung với một tiếng rầm chát chúa. Với tốc độ bình thường, bạn không thể nhìn thấy gì nhiều (chỉ trừ một chuyện, hình

nộm được thắt dây đai an toàn vẫn còn nguyên một khối, may cho chúng tôi quá.) Song khi xem lại băng video quay với tốc độ siêu chậm, bạn sẽ thấy đầu, chân và cánh tay của mỗi hình nộm giật mạnh về phía trước, các ngón tay vung vẩy trong không khí, trước khi phần đầu đập về phía sau. Tiếp theo là đến cặp hình nộm sáu tuổi.

Chỉ sau vài phút, chúng tôi đã thu được kết quả: dây đai an toàn dành cho người lớn vượt qua cuộc thử nghiệm với thành tích tương đối khả quan. Dựa trên các số liệu về tác động lên đầu và ngực thì cả các trẻ em ngồi trong ghế an toàn lẫn các trẻ em được thắt dây đai an toàn đều không bị tổn thương trong vụ va chạm nói trên.

Vậy những chiếc dây đai an toàn cổ điển làm việc tốt tới mức nào?

Chúng vượt qua được mọi yêu cầu đặt ra với một chiếc ghế an toàn dành cho trẻ em. Thử nghĩ xem: nếu chúng tôi trình những dữ liệu về các hình nộm được bảo vệ bằng dây đai an toàn lên Chính phủ Liên bang và nói rằng đó là kết quả thử nghiệm chiếc ghế an toàn tốt nhất và mới nhất, sản phẩm “mới toanh” của chúng tôi – thứ gần như giống hệt chiếc dây nylon mà ngài Robert McNamara đã hết sức ca ngợi hồi những năm 1950 – hẳn nó sẽ dễ dàng được cấp phép sản xuất. Nếu một dải dây đai cũng có thể đạt được tiêu chuẩn an toàn của Chính phủ áp dụng cho ghế an toàn, có lẽ không có gì phải bất ngờ khi các nhà sản xuất ghế an toàn lại cố sống cố chết để sản xuất ra một sản phẩm không thể đánh bại được dây đai an toàn. Đáng buồn, có lẽ vậy, nhưng không đáng ngạc nhiên chút nào.

Chắc các bạn cũng hiểu, thái độ thiếu trân trọng chúng tôi dành cho ghế an toàn đã đặt chúng tôi vào nhóm thiểu số. (Nếu chúng tôi không có tới sáu đứa con lít nhít, thì hẳn bây giờ người ta đã gọi chúng tôi là lũ cầm thù trẻ em rồi.) Một lập luận khá thuyết phục để bác lại luận điểm của chúng tôi có

tên gọi là “hội chứng dây đai an toàn.” Một nhóm các nhà nghiên cứu danh tiếng trong lĩnh vực an toàn trẻ em vẫn luôn miệt mài cảnh báo rằng các hình nộm dùng cho thử nghiệm va chạm nhìn chung không được gắn các bộ cảm biến để đo lường tổn thương lên cổ và bụng, để minh họa, họ còn kể ra hàng loạt chuyện kể phòng cấp cứu vô cùng rùng rợn về những thương tật mà dây đai an toàn có thể gây ra trên trẻ em. Các nhà nghiên cứu nói trên thu thập dữ liệu bằng cách phỏng vấn các bậc cha mẹ có con cái từng trải qua tai nạn xe cộ, và kết luận rằng các loại ghế nâng giúp giảm bớt thương tổn nặng hiệu quả hơn 60% so với dây đai an toàn.

Rất nhiều người trong số các nhà nghiên cứu chúng ta vừa nói đến rất quan tâm đến các trẻ em bị thương tổn, và họ chắc chắn đều có ý tốt. Song liệu họ có đúng không?

Có vô số lý do cho thấy việc phỏng vấn các bậc cha mẹ không phải là một phương pháp lý tưởng để thu được những dữ liệu đáng tin cậy. Các ông bố bà mẹ có thể bị hoảng loạn do vụ va chạm và rất có khả năng nhớ nhầm những chi tiết của vụ việc. Thậm chí liệu các bậc cha mẹ được phỏng vấn – thường được các nhà nghiên cứu lấy tên trong cơ sở dữ liệu của một công ty bảo hiểm nào đó – có hoàn toàn thành thật không cũng là một vấn đề cần được xem xét. Nếu con bạn không hề được trang bị một thiết bị bảo vệ nào khi vụ đụng xe xảy ra, rất có thể bạn sẽ cảm thấy mình phải đối mặt với áp lực xã hội vô cùng to lớn (hoặc, nếu bạn nghĩ công ty bảo hiểm sẽ vin vào lý do này để tăng mức phí bảo hiểm của bạn, thì khi ấy bạn còn phải gánh thêm áp lực tài chính nữa), vậy là bạn cứ nói con bạn được bảo hộ. Báo cáo của cảnh sát sẽ chỉ ra ngay chiếc xe đó có ghế an toàn hay không, thế nên sao bạn có thể nói dối được về việc này. Nhưng tất cả các băng ghế sau đều có dây đai an toàn, nên kể cả con bạn không đeo dây đai đi nữa, bạn vẫn có thể nói nó có đeo mà khó ai có thể chứng minh được điều ngược lại.

Liệu có nguồn dữ liệu nào ngoài những cuộc phỏng vấn các ông bố bà mẹ có thể giúp chúng ta trả lời câu hỏi quan trọng này về các thương tổn ở trẻ em hay không?

Dữ liệu của FARS không dùng được cho trường hợp này vì nó chỉ thống kê các tai nạn chết người. Tuy nhiên, chúng tôi cũng đã xác định được ba bộ dữ liệu khác bao quát cả thông tin về tất cả những vụ đụng xe. Một bộ là cơ sở dữ liệu đại diện của quốc gia, hai bộ còn lại là của những bang riêng lẻ, New Jersey và Wisconsin. Cả ba bộ dữ liệu nói trên thống kê tổng cộng hơn 9 triệu vụ đụng xe. Bộ dữ liệu của bang Wisconsin tỏ ra đặc biệt hữu dụng vì nó còn liên kết mỗi vụ va chạm với dữ liệu về tình hình xuất viện, từ đó cho phép chúng ta đánh giá kỹ hơn về mức độ thương tổn.

Vậy quá trình phân tích các dữ liệu này đã hé lộ điều gì?

Về phương diện phòng ngừa thương tổn *ngghiêm trọng*, thêm một lần nữa dây đai bụng và vai làm việc hiệu quả không kém gì ghế an toàn cho trẻ em từ hai đến sáu tuổi. Song đối với những thương tổn nhẹ hơn, ghế an toàn lại lợi hại hơn, nó giúp giảm khả năng thương tổn khoảng 25% so với dây đai.

Đừng vội vứt mấy chiếc ghế an toàn của bạn đi nhé. (Việc làm này là bất hợp pháp trên cả năm mươi bang đấy.) Trẻ em là một thứ hàng hóa vô cùng giá trị, giá trị đến mức kể cả ghế an toàn chỉ đem lại lợi ích tương đối nhỏ bé giúp ngăn ngừa bớt những thương tổn nhẹ, thì đó vẫn là một món đáng để đầu tư tiền của. Còn có một lợi ích khác khó mà đong đếm nổi bằng tiền: sự thanh thản của người làm cha mẹ.

Hoặc, thử nhìn nhận theo một cách khác, có lẽ đó là *chi phí* lớn nhất của ghế an toàn. Chúng khiến các bậc cha mẹ đặt cảm giác an toàn vào nhầm chỗ, khiến họ có niềm tin rằng họ đã làm mọi việc có thể để bảo vệ con cái mình. Tâm lý tự mãn này khiến chúng ta không còn muốn nhọc lòng tìm kiếm một giải pháp tốt hơn, một giải pháp có lẽ còn đơn giản và rẻ tiền hơn, và thậm chí còn có thể cứu nhiều mạng sống hơn nữa.

Thử tưởng tượng bạn phải chọn giữa mớ hỗn độn ngôn ngữ một giải pháp để đảm bảo an toàn cho tất cả mọi trẻ em di chuyển trên xe hơi. Liệu bạn có thực sự nghĩ rằng cách tốt nhất là khởi đầu với một thiết bị được thiết kế tối ưu hóa cho người lớn rồi dùng nó để cố định một loại thiết bị kỳ quặc khác có kích cỡ bằng một đứa trẻ không? Bạn có quy định được rằng thứ thiết bị kỳ quặc kia sẽ được tạo ra bởi hàng chục nhà sản xuất khác nhau, nhưng vẫn phải thích hợp với mọi loại xe cộ dù rằng ghế ngồi trong mỗi loại xe lại được thiết kế theo kiểu riêng không?

Và đây mới là cách tư duy triệt để. Cứ cho rằng một nửa số hành khách ngồi ở ghế sau xe hơi là trẻ em, nếu dây đai an toàn *được thiết kế phù hợp với chúng ngay từ đầu* thì sao? Chẳng phải sẽ tốt hơn nếu chúng ta vận dụng một giải pháp cải tiến – một giải pháp, tình cờ thay, vừa đơn giản lại vừa rẻ tiền – và sửa lại nó chút đỉnh, có thể bằng cách chế tạo ra các loại dây đai điều chỉnh được hoặc là các ghế ngồi phụ có thể gập lại (loại thiết bị này đã xuất hiện song vẫn chưa phổ biến lắm) – thay vì dựa vào một giải pháp đắt đỏ, rắc rối mà lại không thực sự hiệu quả?

Nhưng dường như mọi chuyện lại diễn tiến theo chiều hướng ngược lại. Thay vì cố tìm ra một giải pháp hiệu quả hơn để xử lý vấn đề an toàn cho trẻ đi ô tô, chính quyền các bang trên khắp nước Mỹ lại nâng mức tuổi cho phép trẻ rời khỏi chiếc ghế an toàn lên cao nữa. Liên minh châu Âu thậm chí còn tiến một bước xa hơn khi quy định hầu hết trẻ em phải ngồi trong ghế nâng cho đến khi lên mười hai tuổi.

Lạy thánh Ala, các chính phủ có mấy khi nổi tiếng vì trọng dụng những giải pháp đơn giản và rẻ tiền; họ thường thích đi theo con đường đắt đỏ và rắc rối kia. Bạn hãy lưu ý rằng không có ví dụ nào từng được liệt kê trong chương này là sản phẩm của một quan chức chính phủ cả. Ngay cả vắc xin phòng bệnh bại liệt về cơ bản cũng được phát triển nhờ một nhóm tư nhân, Quỹ bại liệt trẻ em quốc gia (the National Foundation

for Infant Paralysis). Cá nhân tổng thống Roosevelt đã cung cấp nguồn tiền tài trợ ban đầu cho quỹ này – thật thú vị khi ngay cả một tổng thống đương nhiệm cũng chọn khu vực tư để đảm nhận một nhiệm vụ lớn lao như vậy – sau đó quỹ đã tự tìm kiếm những nguồn tài chính khác và thực hiện các thử nghiệm thuốc.

Chính phủ cũng không đặt các dây đai an toàn vào xe ô tô. Robert McNamara cho rằng chúng sẽ đem lại cho Ford lợi thế cạnh tranh. Ông đã sai lầm chết người. Ford đã rất khổ sở khi quảng bá dây đai an toàn, vì nó dường như nhắc nhở các khách hàng rằng lái xe vốn đã là một việc rất không an toàn. Đến nỗi ngài Henry Ford đệ nghị phải than thở với một phóng viên là: “McNamara đang bán được sự an toàn nhưng Chevrolet đang bán được xe.”

Trong khi đó, một vài vấn đề khác dường như vượt ra ngoài tầm với của bất kỳ giải pháp nào, dù đơn giản hay không. Hãy nghĩ đến những sự tàn phá mà Mẹ Thiên nhiên vẫn thường gây ra. Nếu đem so sánh thì những vấn đề như thương vong do tai nạn giao thông hay sốt hậu sản hay thậm chí bại liệt dường như vẫn còn là chuyện tương đối nhẹ nhàng.

Tính từ năm 1900, hơn 1,3 triệu người trên khắp thế giới đã thiệt mạng trong các trận bão (một số nơi gọi là lốc hay gió xoáy nhiệt đới). Tại Mỹ, mất mát về người ít hơn – khoảng 20.000 người chết – song thiệt hại về mặt tài chính thì cao ngất, trung bình hơn 10 tỷ đô-la một năm. Trong khoảng hai năm gần đây, 2004 và 2005, sáu cơn bão, bao gồm cả sát thủ Katrina, đã gây tổn thất tổng cộng 153 tỷ đô-la đối với miền đông nam nước Mỹ.

Tại sao thiệt hại trong thời gian gần đây lại lớn đến vậy? Càng ngày càng có nhiều người chuyển đến sống ở những khu vực thuộc các điểm nóng về bão lốc (dù gì thì sống ở gần biển cũng thích, phải không nào!), và rất nhiều người trong số

đó đã kỳ công xây dựng những khu nghỉ dưỡng vô cùng xa xỉ (điều này khiến thiệt hại về tài sản càng tăng cao chóng mặt). Điều trớ trêu là ở chỗ rất nhiều người trong số các chủ nhà nói trên bị kéo về phía biển vì mức độ thừa thớt của các cơn bão trong những thập kỷ gần đây – và có lẽ bởi cả mức phí bảo hiểm thấp tương ứng nữa.

Từ giữa thập kỷ 1960 cho đến giữa thập kỷ 1990, hoạt động của các cơn bão đã bị suy giảm bởi Dao động đa thập kỷ Thái Bình Dương, một chu kỳ khí hậu tuần hoàn kéo dài sáu mươi đến tám mươi năm, trong suốt những chu kỳ này Thái Bình Dương dần dần nguội đi và rồi lại ấm dần lên. Thay đổi về nhiệt độ không mạnh mẽ lắm, chỉ khoảng một hai độ. Nhưng chỉ cần như thế cũng đủ để giảm nhẹ các cơn bão trong suốt những năm mát mẻ và như chúng ta đã được chứng kiến trong thời gian gần đây, tăng cường sức mạnh của chúng trong những năm ấm áp.

Xét trên một vài phương diện, dường như bão không phải là một vấn đề khó giải quyết lắm. Không như những vấn đề khác – ví dụ như ung thư chẳng hạn – nguyên nhân gây ra bão đã được làm sáng tỏ, địa bàn hoạt động của chúng có thể dự đoán được, và ngay cả thời gian xảy ra các cơn bão cũng đã được biết trước. Các cơn bão Thái Bình Dương thường khởi phát trong khoảng thời gian giữa ngày 15 tháng Tám và ngày 15 tháng Mười Một. Chúng di chuyển theo hướng tây qua “Vành Đai Bão,” dải bờ biển vắt ngang chạy dài từ bờ biển phía tây châu Phi qua biển Caribe và đến tận miền đông nam nước Mỹ. Về cơ bản, chúng là những động cơ nhiệt, các cơn bão lớn được hình thành khi tầng nước cao nhất của đại dương đạt đến một nhiệt độ nhất định (80 độ F, hay 26,67 độ C). Đó là lý do tại sao chúng chỉ bắt đầu khởi phát vào giai đoạn cuối mùa hè, sau khi mặt trời đã có vài tháng để làm nóng đại dương.

Dù rằng dễ dự đoán như vậy, song các cơn bão vẫn tượng trưng cho một cuộc chiến mà trong đó, con người là kẻ thua

trận. Khi một cơn bão đã hình thành, thì thực sự chẳng có phương cách nào để chống lại nó cả. Tất cả những gì bạn có thể làm chỉ là chạy trốn cho nhanh mà thôi.

Tuy nhiên, tại vùng ngoại ô Seattle có một người đàn ông với đầu óc vô cùng thông minh táo bạo tên Nathan, ông cùng một số bạn hữu tin rằng họ đã tìm ra một giải pháp khả thi để đối phó với các cơn bão. Nathan vốn học ngành vật lý, đây là một chi tiết tối quan trọng, vì như vậy có nghĩa là ông hiểu rõ những đặc tính nhiệt của một cơn bão. Một cơn bão không chỉ là một cái máy phát điện; đó là một cái máy phát điện không có nút “tắt.” Một khi khối năng lượng mà nó tích lũy được giải phóng, thì không có cách gì để dập nổi, thêm nữa, nó quá mạnh để có thể bị thổi bay ra biển bằng một chiếc quạt khổng lồ.

Đó là lý do tại sao Nathan và các bạn hữu – đa số những thành viên của nhóm này là các nhà khoa học lập dị ở một chùng mực nào đó – muốn tiêu hao nhiệt năng trước khi nó có cơ hội tích tụ. Nói một cách khác là: ngăn không cho nước ở khu vực Vành Đai Bão ấm lên đủ mức có thể hình thành một cơn bão dữ ngay từ đầu. Đôi khi quân đội vẫn thực hiện chính sách “tiêu thổ,” tức là phá hủy bất cứ thứ gì có giá trị đối với quân địch. Nathan và các bạn mình muốn thử áp dụng một chính sách “biển lạnh” để ngăn không cho kẻ thù phá hủy bất cứ thứ gì có giá trị.

Song có người sẽ muốn đặt câu hỏi, chẳng phải làm như vậy là đùa với Mẹ Thiên nhiên hay sao?

“*Tất nhiên* đấy là đùa với Mẹ Thiên nhiên chứ còn gì nữa!” Nathan cười lớn. “Anh nói cứ như việc đó tội lỗi lắm ấy!”

Quả thật, nếu chúng ta không đùa với Mẹ Thiên nhiên bằng cách sử dụng ammonium nitrate để tăng năng suất vụ mùa thì rất có thể nhiều độc giả của cuốn sách này không có cơ hội tồn tại ngày hôm nay. (Hoặc nếu có thì chắc cũng còn bạn nhiều việc lắm, thời gian đâu mà đọc sách, có thể họ đang

phải đi đào rễ cây, hái dâu đại chẳng hạn.) Ngăn chặn bệnh bại liệt cũng là một kiểu đùa với Mẹ Thiên nhiên. Ngay các hệ thống đê điều đã được xây dựng để kiểm soát tình trạng ngập lụt do bão gây ra cũng thế – song trong một số trường hợp đặc biệt, như trong cơn bão Katrina, các hệ thống này vẫn thất bại.

Giải pháp chống bão mà Nathan đề xuất đơn giản đến độ một hướng đạo sinh cũng có thể nghĩ ra (tất nhiên phải là một người rất thông minh kia). Nó có thể được chế tạo từ những nguyên liệu mua từ cửa hàng Home Depot, hoặc thậm chí là nhặt ở bãi rác.

“Thủ thuật ở đây là điều chỉnh nhiệt độ nước,” Nathan giải thích. “Và điểm thú vị là tầng nước ấm trên bề mặt rất mỏng, thường chỉ dày chưa đến 35 mét. Và ngay bên dưới nó là khối nước lạnh cực lớn. Nếu bạn lặn mình trần ở những khu vực này, bạn có thể cảm nhận được sự khác biệt cực kỳ rõ rệt.”

Tầng nước ấm trên cùng nhẹ hơn lớp nước lạnh ở bên dưới, vì vậy nó vẫn nằm trên bề mặt. “Việc chúng ta cần làm là khắc phục tình trạng đó,” ông kết luận.

Đó là một rắc rối trở trêu – vì toàn bộ lượng nước lạnh nói trên, hàng nghìn tỷ gallon, nằm sát ngay dưới tầng nước ấm trên bề mặt nhưng lại hoàn toàn bất lực, không thể ngăn ngừa những thảm họa tiềm tàng.

Song Nathan đã có một giải pháp. Về cơ bản đó là “một đường ống có vỏ bao ngoài,” Nathan trình bày với một tiếng cười sáng khoái. Đó là một chiếc vòng khổng lồ trôi lơ lửng, đường kính từ mười đến một trăm mét, với một xi lanh dài linh hoạt gắn bên trong ruột. Chiếc vòng này có thể được ghép từ bánh xe tải cũ, được đúc đầy bê tông bọt và buộc lại với nhau bằng dây cáp thép. Chiếc xi lanh trong ruột, cắm sâu xuống lòng biển tới hai trăm mét, có thể được tạo hình từ chất polyethylene, nói đơn giản là nhựa mà ta vẫn dùng làm túi mua hàng.

“Thế là xong!” Nathan reo lên.

Hệ thống này hoạt động ra sao? Hãy tưởng tượng một trong những đường ống có vỏ bao ngoài nói trên – một con sứa nhân tạo khổng lồ, kỳ dị – trôi lơ lửng giữa đại dương. Khi một đợt sóng ấm vỗ lên phần trên, mực nước bên trong vòng dâng lên cho đến khi nó cao hơn cả mặt biển xung quanh. “Khi nước trong một chiếc ống được đẩy lên cao hơn bề mặt như thế,” Nathan giải thích, “ta gọi hiện tượng đó là ‘cột nước thủy lực.’”

Cột nước thủy lực là một lực được tạo ra bởi năng lượng gió đưa vào các con sóng. Lực này sẽ nén nước ấm trên bề mặt xuống phía dưới dọc theo ống xi lanh nhựa dài, và cuối cùng xả ra ở đầu dưới, cách xa tầng bề mặt. Chừng nào sóng vẫn còn vỗ – mà lúc nào sóng chẳng vỗ – lực của cột nước thủy lực sẽ vẫn còn ép nước bề mặt xuống những tầng nước lạnh ở dưới sâu, nhờ đó sẽ giảm đáng kể nhiệt độ nước biển ở tầng trên cùng. Quá trình này không gây ra tác động gì đáng kể, lại không hề ô nhiễm, và chậm rãi: một khối nước ấm cần đến ba tiếng mới được xả ra ở đầu kia của xi lanh nhựa.

Giờ hãy tưởng tượng chúng ta có thể triển khai hệ thống này ở những vùng biển nơi các cơn bão thường hình thành. Nathan đã hình dung ra một “hàng rào” ống nhựa ngăn giữa Cuba và bờ biển Yucata và một loạt đường ống khác đặt ngoài khơi dọc bờ biển miền đông nam nước Mỹ. Các hệ thống này cũng sẽ đem lại lợi ích to lớn đối với khu vực Biển Đông và Biển San hô ngoài khơi Australia. Liệu chúng ta cần bao nhiêu đường ống như thế? Tùy vào kích cỡ của chúng, chỉ cần vài nghìn kết cấu trôi đó cũng đủ khả năng ngăn chặn các cơn bão trong khu vực Caribe và Vịnh Mexico.

Một phiên bản đơn giản “dùng một lần rồi bỏ” của kết cấu này có thể được xây dựng với chi phí chỉ tầm 100 đô-la/cụm kết cấu, mặc dù các chi phí để cấu kéo và neo giữ hệ thống

này ngoài biển sẽ cao hơn thế. Việc chế tạo những phiên bản phức tạp và có độ bền cao hơn cũng rất khả thi, đó sẽ là những đơn vị được điều khiển từ xa để có thể được di dời tới những nơi cần chúng nhất. Một phiên bản “thông minh” thậm chí còn có khả năng điều chỉnh mức độ làm nguội nước bề mặt bằng cách thay đổi khối lượng nước ấm mà nó hút vào.

Kết cấu nổi đắt đỏ nhất mà Nathan từng nghĩ tới có giá 100.000 đô-la. Ngay cả với giá này, việc phân bố 10.000 cụm kết cấu nổi khắp thế giới cũng chỉ tiêu tốn có 1 tỷ đô-la – chỉ bằng 1/10 tổng thiệt hại về tài sản mà các cơn bão gây ra trong một năm tính riêng tại nước Mỹ. Giống như bài học Ignatz Semmelweis đã rút ra từ việc rửa tay cũng như bài học hàng triệu bệnh nhân tim mạch đã rút ra từ các loại thuốc rẻ tiền như aspirin và statin (thuốc giảm lượng cholesterol trong máu), một lượng phòng ngừa có thể đáng giá bằng hàng tấn chữa chạy.

Nathan vẫn chưa chắc chắn liệu kết cấu nổi này có làm việc hiệu quả như mong đợi hay không. Trong nhiều tháng trời, nó đã được chạy thử trên các mô hình ảo do máy tính tạo ra; rồi nó sẽ sớm được mang ra áp dụng trong môi trường nước thật. Nhưng tất cả các kết quả đều cho thấy Nathan và các bạn hữu đã phát minh ra một tay sát bão thực thụ.

Kể cả nếu nó có khả năng loại trừ hoàn toàn các cơn bão nhiệt đới, nhưng đó cũng không phải việc làm sáng suốt, vì các cơn bão là một phần của chu kỳ khí hậu tự nhiên và nó mang đến những cơn mưa mà đất liền rất cần. Giá trị thực sự xuất phát từ việc làm nguội bớt một cơn bão Cấp 5, biến nó thành một cơn bão nhẹ hơn. “Bạn có thể chi phối chu kỳ mưa theo mùa tại các vùng nhiệt đới,” Nathan hào hứng phát biểu, “và giảm nhẹ bản tính thất thường của các cơn mưa ở vùng Sahel, châu Phi, nhờ đó có thể ngăn ngừa tình trạng thiếu đói.”

Kết cấu nổi cũng có thể cải thiện hệ sinh thái biển. Khi lớp nước trên bề mặt bị đun nóng vào mùa hè, lớp nước này khan dần oxy và chất dinh dưỡng, tạo thành một “vùng chết.” Xả bớt nước ấm xuống tầng dưới có thể mang nước lạnh giàu oxy và dinh dưỡng lên trên bề mặt, nhờ đó tạo điều kiện sinh trưởng thuận lợi cho các sinh vật biển. (Bạn cũng có thể thấy hiệu ứng tương tự như thế ở khu vực xung quanh các dàn khoan dầu ngoài khơi.) Kết cấu này cũng có thể giúp đưa một phần carbon dioxide mà mặt biển đã hấp thụ trong những thập niên vừa qua xuống sâu dưới biển.

Tất nhiên, vẫn còn lại câu hỏi rằng các kết cấu nổi sẽ được triển khai như thế nào, và do ai. Mới đây Ban an ninh nội địa Mỹ đã cầu viện các ý tưởng phòng chống bão lũ từ nhiều nhà khoa học, trong đó có cả Nathan và các bạn hữu. Mặc dù những cơ quan như thế thường hiếm khi bị hấp dẫn bởi những giải pháp đơn giản và rẻ tiền – đặc tính này đơn giản là không tồn tại trong DNA của họ – song có lẽ sẽ có một ngoại lệ trong trường hợp này, vì lợi ích tiềm năng là rất lớn mà việc thử nghiệm cũng không gây thiệt hại gì đáng kể.

Các cơn bão nguy hiểm là thế, song chúng vẫn chưa là gì nếu so sánh với một vấn đề khác cũng thuộc phạm trù tự nhiên nhưng còn nghiêm trọng hơn, một vấn đề đang đe dọa tiêu diệt toàn bộ nền văn minh nhân loại: sự ấm lên toàn cầu. Giá mà Nathan cùng các bạn hữu, những con người thông minh sáng tạo và không coi rẻ các giải pháp đơn giản, có thể làm gì đó để ngăn chặn *vấn nạn này*...

## CHƯƠNG 5. NGÀI AL GORE VÀ ĐỈNH NÚI PINATUBO CÓ ĐIỂM GÌ CHUNG?

**T**òan những dòng tí đợc lên đã thấy đau lòng rồi, quả thật là vậy.

“Một số chuyên gia tin rằng nhân loại đang đứng trên ngưỡng cửa của một hình mẫu khí hậu toàn cầu mới cực kì khắc nghiệt, trong khi đó chúng ta lại rất thiếu sự chuẩn bị,” một bài báo đăng trên *New York Times* đã tuyên bố như vậy. Bài báo dẫn lại lập luận của những nhà nghiên cứu cho rằng “sự thay đổi khí hậu này đang đặt ra một mối hiểm họa to lớn đối với con người trên khắp thế giới.”

Một bài báo khác đăng trên tờ *Newsweek*, trích dẫn một báo cáo của Viện Khoa học Quốc gia, cảnh báo rằng thay đổi khí hậu “sẽ buộc chúng ta phải có những điều chỉnh về mặt xã hội và kinh tế trên phạm vi toàn cầu.” Tệ hơn nữa, “các nhà khí hậu học rất bi quan về khả năng các vị lãnh đạo chính trị sẽ thực hiện bất kỳ hành động tích cực nào để bù đắp lại sự thay đổi khí hay thậm chí là giảm nhẹ các tác động của nó.”

Liệu có ai biết suy nghĩ lại không sợ sự ấm lên toàn cầu cơ chứ?

Song đó không phải là điều mà các nhà khoa học nói trên đang bàn đến. Những bài báo này, đợc xuất bản từ giữa thập kỷ 1970, đang dự báo về những tác động của tình trạng *lạnh đi* toàn cầu.

Tiếng chuông cảnh báo đã đợc rung lên vì nền nhiệt trung bình ở Bắc bán cầu đã giảm 0,5 độ F (tức là 0,28 độ C) từ năm 1945 đến năm 1968. Thêm nữa, diện tích tuyết phủ

cũng đã tăng mạnh trong khoảng giữa năm 1964 và 1972, còn lượng ánh nắng mặt trời chiếu xuống nước Mỹ lại giảm 1,3%. Từ *Newsweek* đưa tin rằng sự sụt giảm nhiệt độ, dù rằng khá nhỏ khi tính theo đại lượng tuyệt đối, “đã đưa trái đất đi được 1/6 quãng đường trở lại Kỷ Băng hà.”

Mối lo ngại lớn nhất là sự sụp đổ của hệ thống nông nghiệp. Tại Anh, hiện tượng lạnh đi đã rút ngắn mùa trồng trọt mất hai tuần. “Nạn đói đi liền sau đó sẽ gây ra thảm họa khôn lường,” bài báo trên *Newsweek* cảnh báo thêm. Một số nhà khoa học đã đề xuất nhiều giải pháp làm nóng triệt để như “làm tan mỏm băng ở các địa cực bằng cách phủ muội đen lên đó.”

Dĩ nhiên, đến ngày nay, mối đe dọa lại hoàn toàn trái ngược. Người ta không còn nghĩ trái đất quá lạnh nữa, mà là quá ấm. Và muội đen, thay vì cứu chúng ta, lại bị coi như kẻ thù số một. Chúng ta đã xả những cột khói carbon dài bất tận lên trời xanh, vốn là cặn bã của những loại nhiên liệu hóa thạch chúng ta đã đốt để làm nóng, làm lạnh, nuôi sống, đi lại và làm vui bản thân mình.

Khi làm như vậy, rõ ràng chúng ta đã đưa hành tinh mong manh của mình vào một căn nhà kính, phủ lên bầu trời một tấm vải hóa học có tác dụng giữ lại quá nhiều nhiệt lượng của mặt trời và ngăn nó khỏi thoát ra không gian. Mặc dù giai đoạn “lạnh đi toàn cầu” có tồn tại, song nền nhiệt trung bình toàn cầu trong một trăm năm trở lại đây đã tăng 1,3 độ F (tức 0,74 độ C), và quá trình ấm lên mới chỉ tích lũy trong những năm gần đây.

“Chúng ta đang lạm dụng trái đất tàn tệ,” James Lovelock, nhà khoa học môi trường danh tiếng, đã viết, “đến mức nó sẽ vùng lên và quay về trạng thái nóng bỏng giống như cách đây năm mươi lăm triệu năm, và nếu điều đó trở thành sự thật, hầu hết mọi người trong chúng ta, và cả các con cháu chúng ta nữa, sẽ chết.”

Nhìn chung có một sự đồng thuận giữa các nhà khoa học khí hậu, đó là nhiệt độ thế giới đã tăng và họ ngày càng đồng tình với nhau rằng các hoạt động của con người đóng một vai trò rất quan trọng. Song những cách thức loài người tác động lên khí hậu không phải lúc nào cũng rõ ràng như ta thoát tưởng.

Hầu hết mọi người tin rằng xe hơi, xe tải và máy bay đóng góp một lượng khí nhà kính lớn khủng khiếp. Niềm tin này đã khiến rất nhiều người có đầu óc chín chắn chọn mua một chiếc Prius hoặc một chiếc xe động cơ hybrid khác. Nhưng mỗi lần một chủ xe Prius lái tới tiệm tạp hoá, có thể cô ta đã làm tất cả những lợi ích từ việc cắt giảm khí thải của chiếc xe bị đổ sông đổ biển, chỉ ít là trong trường hợp cô ta đi mua thịt.

Sao lại thế nhỉ? Vì loài bò – cũng như cừu và các động vật nhai lại khác – là những thủ phạm gây ô nhiễm xấu xa bậc nhất. Hơi thở và khí thải của chúng là khí methane có mùi thối, mà theo thước đo thông thường, nó là loại khí gây hiệu ứng nhà kính mạnh hơn khí cacbon đioxit mà xe hơi (thực ra là con người) thải ra gấp *hai mươi lăm lần*. Các loài động vật nhai lại trên toàn thế giới đã tạo ra lượng khí nhà kính nhiều gấp rưỡi toàn bộ hệ thống giao thông vận tải.

Ngay cả phong trào “dùng của nhà trồng được,” trong đó khuyến khích mọi người ăn các thực phẩm được nuôi trồng tại địa phương, cũng không giúp làm nhẹ bớt vấn nạn này. Một công trình mới đây được hai nhà nghiên cứu tại Carnegie Mellon, Christopher Weber và H. Scott Matthews thực hiện lại khám phá ra rằng việc mua các thực phẩm được sản xuất tại địa phương thực chất làm tăng sự phát thải khí nhà kính. Tại sao?

Hơn 80% việc phát thải liên quan đến thực phẩm đều xảy ra trong giai đoạn sản xuất, và các nông trại lớn thường có năng suất cao hơn các nông trại nhỏ. Khâu vận chuyển chỉ chịu

trách nhiệm đối với 11% tổng lượng xả thải liên quan đến thực phẩm, trong đó quá trình đưa hàng hóa từ nơi sản xuất đến cửa hàng bán lẻ chỉ chiếm 4%. Weber và Matthews khuyến nghị cách tốt nhất để giúp cải thiện tình hình là thay đổi khẩu phần ăn của mình một cách tinh vi. “Chuyển lượng calo của chưa đến một ngày mỗi tuần từ thịt đỏ và các sản phẩm sữa sang thịt gà, cá, trứng, hoặc các loại món ăn có nguồn gốc rau xanh khác có thể giúp giảm lượng khí nhà kính nhiều hơn là mua tất cả các thực phẩm nuôi trồng tại địa phương,” họ viết.

Bạn cũng có thể chuyển từ ăn thịt bò sang ăn thịt kangaroo – vì “bom khí” của kangaroo, như định mệnh đã sắp đặt, lại không chứa khí methane. Nhưng cứ thử tưởng tượng sẽ phải cần một chiến dịch quảng bá khủng khiếp đến mức nào mới thuyết phục nổi dân Mỹ chấp nhận bánh kẹp thịt kangaroo. Và thử nghĩ xem các chủ trại chăn nuôi sẽ vận động hành lang quyết liệt thế nào để ép Washington cấm tiêu thụ

thịt kangaroo. May thay, một nhóm các nhà khoa học Australia đang tấn công vấn đề này từ hướng ngược lại, họ đang cố tái tạo các vi khuẩn tiêu hóa trong dạ dày kangaroo để cấy vào bò.

Vì nhiều lý do khác nhau, sự ấm lên toàn cầu thực sự là một vấn đề đặc biệt gai góc.

Thứ nhất, các nhà khoa học khí hậu không thể tiến hành các thí nghiệm được. Về phương diện này, họ giống các nhà kinh tế học hơn là các nhà vật lý học hoặc sinh học, mục tiêu của họ là rút ra các mối tương quan từ những dữ liệu có sẵn, họ không thể, giả dụ, đề xuất thử nghiệm lệnh cấm xe hơi (hoặc bò) trong thời gian mười năm liền được.

Thứ hai, khoa học cực kỳ phức tạp. Tác động của bất kỳ hoạt động đơn lẻ nào của con người – ví dụ, hãy giả sử chúng ta tăng số chuyến bay lên gấp ba lần chẳng hạn – phụ thuộc vào vô vàn yếu tố: những loại khí bị thải ra, tất nhiên, song nó

còn phụ thuộc vào việc các máy bay ảnh hưởng đến những vấn đề như sự đối lưu và sự hình thành mây ra sao nữa.

Để có thể dự đoán được nhiệt độ bề mặt toàn cầu, người ta phải tính đến những yếu tố đó và cả trăm ngàn yếu tố khác, bao gồm sự bốc hơi nước, lượng mưa, và, vâng, lượng xú khí động vật thải ra. Nhưng ngay cả các mô hình khí hậu tinh vi nhất cũng không biểu diễn thành công các biến số như vậy, và rõ ràng dự đoán tương lai khí hậu là một công việc hết sức nhọc nhằn. Để so sánh, những mô hình tính toán rủi ro mà các tổ chức tài chính hiện đại đang sử dụng thoạt trông thì có vẻ đáng tin cậy đấy, nhưng cuộc khủng hoảng hệ thống ngân hàng trong thời gian gần đây lại chứng minh rằng các mô hình đó không phải lúc nào cũng đúng.

Bản chất thiếu chính xác cố hữu của khoa học khí hậu có nghĩa là chúng ta không biết chắc liệu con đường mà mình đang đi sẽ khiến nền nhiệt tăng hai hay mười độ. Chúng ta cũng không biết được rằng tình trạng nhiệt độ gia tăng đột ngột sẽ chỉ làm điều kiện sống khắc nghiệt hơn chút ít hay sẽ đặt dấu chấm hết cho nền văn minh nhân loại như chúng ta vẫn lo ngại.

Chính bóng ma thảm họa ấy, dù xa xôi đến đâu, đã đưa sự ấm lên toàn cầu trở thành ưu tiên số một trong các chính sách công. Nếu chúng ta đã biết chắc rằng tình trạng ấm lên sẽ tiêu tốn những khoản tiền khổng lồ với con số xác định, thì bản chất kinh tế học của vấn đề này chỉ còn thu hẹp lại xuống mức một phân tích lợi ích – chi phí mà thôi. Liệu những lợi ích tương lai từ việc cắt giảm khí thải có lớn hơn chi phí để thực hiện nó không? Hay chúng ta có nên đợi thêm một thời gian nữa mới cắt giảm lượng khí thải – hay thậm chí, cứ gây ô nhiễm tùy thích rồi học cách thích nghi với một thế giới nóng nực hơn?

Nhà kinh tế học Martin Weitzman đã phân tích những mô hình khí hậu tốt nhất hiện có và kết luận rằng trong tương lai

khả năng xảy ra một kịch bản thảm khốc là 5% – trong đó mức tăng nhiệt độ là hơn 10 độ C.

Tất nhiên bản thân phép ước lượng điều không chắc chắn này cũng chứa hàm lượng không chắc chắn rất cao. Vậy chúng ta nên dè chừng khả năng tương đối nhỏ này về một thảm họa toàn cầu đến mức nào cho đúng đây?

Nhà kinh tế học Nicholas Stern, người đã chuẩn bị một bản báo cáo toàn diện về sự ấm lên toàn cầu cho chính phủ Anh, đưa ra đề xuất rằng chúng ta nên bỏ ra 1,5% tổng sản phẩm quốc nội toàn cầu mỗi năm – tương đương với khoản tiền 1,2 nghìn tỷ đô-la theo thời giá hiện nay – để giải quyết vấn đề này.

Song như hầu hết các nhà kinh tế học đã biết, mọi người thường rất không sẵn lòng dành một khoản tiền lớn để ngăn chặn một vấn đề của tương lai, nhất là khi khả năng bộc phát của vấn đề đó lại rất không chắc chắn. Một lý do hợp lý để biện minh cho việc chờ đợi là trong tương lai chúng ta có thể có những lựa chọn khác để giải quyết vấn đề mà lại không đắt đỏ như những lựa chọn trong thời điểm hiện nay.

Mặc dù các nhà kinh tế học đã được đào tạo để giữ được thái độ bình thản khi đến mọi nơi và bình tĩnh bàn luận về những sự đánh đổi trong trường hợp một thảm họa toàn cầu bùng phát, song số còn lại trong chúng ta lại có vẻ dễ bị kích động hơn. Và đa phần mọi người phản ứng với sự không chắc chắn theo nhiều cung bậc cảm xúc khá mãnh liệt – sợ hãi, rủa trách, tê dại – chứ không chịu ngồi yên để lắng nghe lời khuyên nhủ của người khác. Sự không chắc chắn cũng có một thói xấu khác, là khiến chúng ta tưởng tượng ra đủ mọi khả năng tồi tệ nhất có thể xảy ra. (Thử nghĩ đến lần cuối cùng bạn nghe thấy tiếng động ngay ngoài cửa phòng ngủ giữa đêm khuya xem nào.) Đối với tình trạng ấm lên toàn cầu, những khả năng tồi tệ nhất đã ghi rõ rành rành trong Kinh thánh rồi đấy thôi: nước biển dâng, nhiệt độ nóng bỏng như

dưới địa ngục, dịch bệnh hoành hành, cả hành tinh rơi vào cảnh hỗn mang.

Do đó, chúng ta có thể hiểu được tại sao phong trào chấm dứt tình trạng ấm lên toàn cầu lại mang màu sắc tôn giáo. Niềm tin căn cốt là nhân loại đã may mắn được thừa hưởng một khu vườn địa đàng ban sơ, song đã gây ra tội lỗi tà đình khi làm nó ô nhiễm và giờ đây, chúng ta phải sống với nỗi lo sợ rồi một ngày tất cả sẽ bị diệt vong trong một khái huyền thảm khốc. James Lovelock, người có thể được coi như một vị linh mục tối cao của loại tôn giáo này, đã viết bằng những từ ngữ mô phạm trang trọng, xứng đáng được sử dụng trong mọi nghi thức tế lễ: “Chúng ta lạm dụng năng lượng và sinh sôi vô tội vạ, khiến Trái đất quá tải... Đã quá muộn cho phát triển bền vững; cái chúng ta cần là một sự hối lỗi bền vững.”

Một “sự hối lỗi bền vững” nghe cũng na ná như việc mặc một bộ đồ sám hối vậy. Đối với các công dân của những nước phát triển nói riêng, thì điều đó đồng nghĩa với việc tiêu dùng ít hơn, sử dụng ít hơn, lái xe ít hơn – và, nói ra có phần khiếm nhã, là học cách sống sao cho dân số thế giới sụt giảm dần dần.

Nếu trào lưu bảo tồn hiện đại có một vị thần hộ mệnh, thì đó chắc chắn là Al Gore, cựu phó tổng thống và là người mới đây đã đoạt giải Nobel. Bộ phim tài liệu của ông mang tên *Một sự thật phiền phức* (An Inconvenient Truth) đã liệt kê ra hàng triệu hiểm họa của tình trạng tiêu dùng vô độ. Từ đó ông đã sáng lập ra Liên minh Bảo vệ Khí hậu, tổ chức này tự mô tả bản thân mình là “hoạt động thuyết phục trên diện rộng chưa từng có tiền lệ trước đó.” Trọng tâm của nó là một chiến dịch công cộng trị giá 300 triệu đô-la mang tên gọi “Chúng ta,” chiến dịch này kêu gọi người dân Mỹ thay đổi lối sống hoang phí của mình.

Bất kỳ tôn giáo nào cũng có những kẻ dị giáo, và tôn giáo về sự ấm lên toàn cầu cũng không phải là ngoại lệ. Boris

Johnson, một nhà báo được giáo dục theo lối cổ điển, người đã lên đến vị trí thị trưởng của thành phố London, đọc các bài viết của Lovelock và gọi ông ta là “một nhân vật thần quyền” rồi kết luận như sau: “Giống như mọi tôn giáo xuất sắc bậc nhất, nỗi sợ hãi trước thay đổi khí hậu đã thỏa mãn nhu cầu của chúng ta đối với tội lỗi, và sự ghê tởm bản thân, cũng như tâm lý ngàn đời của loài người cho rằng các tiến bộ công nghệ sẽ phải chịu sự trừng phạt của Đấng tối cao. Và nỗi sợ hãi trước thay đổi khí hậu cũng giống một tôn giáo ở chính bản chất cốt yếu của nó, ở chỗ nó được bao bọc trong bầu không khí huyền bí, và bạn không bao giờ có thể biết được những hành động sám hối hoặc chuộc tội của mình đã thành công hay chưa.”

Vì vậy trong khi những tín đồ thực thụ than khóc vì những hành động mạo phạm vườn Địa đàng, thì những kẻ dị giáo lại chỉ ra rằng khu vườn Địa đàng ấy, từ trước khi loài người xuất hiện rất rất lâu, đã từng có thời ngập trong làn khí methane dày đặc hoàn toàn tự nhiên, đến nỗi không một dạng sự sống nào có thể tồn tại ở đó. Trong khi Al Gore kêu gọi toàn dân từ bỏ những chiếc túi mua hàng bằng nhựa, thói quen sử dụng máy điều hòa nhiệt độ và những chuyến du lịch không cần thiết, thì những kẻ theo đòi thuyết bất khả tri bẻ lại rằng hoạt động của con người chỉ tạo ra 2% tổng lượng khí cacbon đioxit thải ra trên toàn cầu, lượng khí còn lại sản sinh từ các quy trình tự nhiên như sự mục rữa của cây cối.

Khi bạn gạt tâm lý tín ngưỡng và sự rắc rối về mặt khoa học sang một bên, bạn sẽ thấy một tình thế tiến thoái lưỡng nan đơn giản đến khó tin nằm ở trung tâm sự ấm lên toàn cầu. Các nhà kinh tế học thường gọi nó là ngoại ứng.

Ngoại ứng là gì? Đó là điều xảy ra khi một người thực hiện một hành động nào đó nhưng một người khác, dù không đồng ý, vẫn phải gánh chịu một phần hoặc toàn bộ chi phí của hành động nói trên. Một ngoại ứng là một phiên bản kinh tế của việc đánh thuế mà không tuyên bố.

Nếu bạn tình cờ sống đúng chiều gió thổi qua một nhà máy sản xuất phân bón, thì mùi amoniac nồng nặc chính là một ngoại ứng. Khi hàng xóm của bạn tổ chức một bữa tiệc linh đình (mà không chịu tuân theo phép lịch sự tối thiểu là mời bạn đến tham dự), thì những âm thanh ầm ĩ phát ra từ bữa tiệc đó là một ngoại ứng. Hút thuốc thụ động là một ngoại ứng, cũng như viên đạn lạc mà một gã buôn ma túy nhắm bắn vào kẻ khác song lại trúng phải một em bé đang chạy trên sân chơi.

Các loại khí nhà kính vẫn bị chúng ta coi là thủ phạm gây ra hiện tượng ấm lên toàn cầu về cơ bản là các ngoại ứng. Khi bạn đốt một đồng lửa trại ở sân sau, bạn không chỉ nướng kẹo dẻo thôi đâu. Bạn còn đang thải ra những loại khí góp một phần cực nhỏ bé làm nóng cả trái đất lên đấy. Mỗi lần bạn ngồi vào sau vô lăng một chiếc xe, hay ăn một chiếc bánh kẹp thịt, hay bay trên một chiếc máy bay, bạn đang sản sinh ra một hoặc một số sản phẩm phụ trội mà không phải trả tiền cho chúng.

Thử tưởng tượng có một anh chàng tên Jack sống trong một ngôi nhà xinh xắn – anh ta tự tay xây nên ngôi nhà này – và rời chỗ làm trở về nhà trong ngày nóng đầu tiên của mùa hè. Tất cả những gì anh ta muốn là nghỉ ngơi và làm cơ thể nguội bớt. Vậy là anh ta vặn nút điều hòa nhiệt độ xuống mức thấp nhất. Có lẽ anh ta sẽ ngừng lại một giây để nghĩ đến một hoặc hai đô-la anh ta sẽ phải trả thêm cho hóa đơn tiền điện cuối tháng đó, song chi phí này vẫn chưa đủ lớn để khiến anh ta phải chùn bước.

Điều anh ta không nghĩ đến là cột khói đen xì bốc lên từ những cục than được đốt cháy để đun nóng nước, chuyển nước sang dạng hơi tích đầy trong tua bin làm quay máy phát điện, sản sinh ra năng lượng làm mát căn nhà mà Jack đã xây.

Anh ta cũng chẳng nghĩ đến những chi phí môi trường liên quan đến hoạt động khai thác và vận chuyển lượng than nói

trên, hay những hiểm nguy đi kèm. Chỉ tính riêng tại nước Mỹ, trong thế kỷ vừa qua đã có hơn 100.000 thợ mỏ thiệt mạng khi tác nghiệp, ước tính có khoảng 200.000 người khác về sau đã chết vì bệnh nám phổi. Đó chính là các ngoại ứng. May thay, tỷ lệ tử vong tại các mỏ than ở Mỹ đã sụt giảm đáng kể, xuống mức khoảng 36 người chết mỗi năm theo số liệu hiện nay. Nhưng nếu Jack tình cờ sống ở Trung Quốc, hiệu ứng tử vong nội địa sẽ cao hơn nhiều: mỗi năm có ít nhất 3.000 thợ mỏ Trung Quốc chết khi làm việc.

Khó mà trách được Jack vì đã không nghĩ tới các ngoại ứng. Công nghệ hiện đại tinh vi đến mức nó có khả năng che đậy những chi phí liên quan đến hoạt động tiêu dùng của chúng ta. Nguồn điện dùng để chạy máy điều hòa nhiệt độ của Jack thoát trông không có gì bản cả. Những phần “bẩn” kia chỉ hiện ra một cách thần kỳ, như thể từ một câu chuyện cổ tích vậy.

Nếu trên thế giới chỉ có vài chàng Jack, hay thậm chí là vài triệu, thì đã chẳng ai thèm quan tâm làm gì. Nhưng vì dân số toàn cầu đang tiến gần tới con số 7 tỷ, thì tất cả những ngoại ứng nói trên ngày càng chồng chất lên thêm. Vậy ai sẽ là người phải chi trả cho các ngoại ứng đó?

Về nguyên tắc, đây không phải một vấn đề nan giải lắm. Nếu chúng ta biết được chi phí mà toàn nhân loại phải gánh mỗi khi có ai đó sử dụng một thùng xăng, chúng ta có thể áp đặt mức thuế tương đương lên người lái xe. Số thuế này sẽ không nhất thiết khiến anh ta phải huỷ bỏ chuyến đi của mình, và cũng không nên thế. Mục tiêu của thuế là đảm bảo rằng người lái xe phải chịu trách nhiệm đối với toàn bộ chi phí mà hành động của anh ta tạo ra (hoặc, nói theo ngôn ngữ kinh tế học, là *nội hóa ngoại ứng*).

Doanh thu thuế có thể được phân bổ cho tất cả những đối tượng phải gánh chịu những tác động do khí hậu thay đổi – ví dụ như những người sống ở các khu vực trũng ở Bangladesh

chẳng hạn, vì họ sẽ bị ngập lụt trước tiên nếu mực nước biển dâng. Nếu chúng ta chọn được mức thuế chính xác, tổng doanh thu có thể bù đắp đầy đủ cho các nạn nhân của tình trạng thay đổi khí hậu.

Nhưng khi phải *thực sự* giải quyết các ngoại ứng do thay đổi khí hậu bằng thuế, tất cả những gì chúng ta có thể nói là chúc may mắn. Ngoài những trở ngại hiển nhiên – như việc ấn định mức thuế chính xác và tìm người đi thu thuế – thì còn một thực tế khác, đó là khí nhà kính không bị giới hạn trong phạm vi lãnh thổ mỗi quốc gia. Bầu khí quyển trái đất luôn ở trong trạng thái vận động liên tục, với những mô thức cực kỳ phức tạp, vậy là khí thải của anh biến thành của tôi và của tôi biến thành của anh. Thế rồi *toàn cầu* ấm lên.

Giả sử, nếu Australia quyết định lập tức ngừng thải khí carbon, quốc gia tốt bụng này sẽ không được hưởng những lợi ích từ cử chỉ hy sinh đau khổ và tốn kém của mình trừ phi mọi người cùng làm như vậy. Song chẳng có quốc gia nào có quyền chỉ bảo nước khác phải làm gì cả. Trong những năm gần đây, thỉnh thoảng nước Mỹ cũng cố gắng cắt giảm bớt lượng khí thải. Nhưng khi nước này mong Trung Quốc hay Ấn Độ làm việc tương tự, thì khó có thể trách được họ nếu họ nói rằng. *Này, thế nào các anh cũng phải ăn theo cách này hay cách khác thì mới trở thành siêu cường như ngày nay chứ, sao chúng tôi lại không được làm thế?*

Khi mọi người không bị buộc phải trả toàn bộ chi phí của những hành động mình làm, họ sẽ có ít động lực để thay đổi hành vi của mình. Trở lại cái thời những thành phố lớn trên thế giới đầy rẫy phân ngựa; mọi người không chuyển sang dùng xe hơi vì việc làm này tốt cho xã hội; họ làm thế vì đó là lợi ích kinh tế sát sườn của cá nhân họ. Ngày nay, mọi người đang bị bắt phải thay đổi hành vi của mình không phải xuất phát từ lợi ích của riêng họ mà là vì tinh thần quên mình. Điều này có thể khiến tình trạng ấm lên toàn cầu trở thành một vấn đề vô phương cứu chữa trừ phi – và đây cũng thứ mà ngài Al

Gore đang đặt cược vào – mọi người sẵn lòng gạt lợi ích cá nhân sang một bên và làm những việc đúng đắn kể cả trong trường hợp nó gây tổn kém cho bản thân họ. Gore đang cố khơi dậy bản ngã vị tha trong mỗi người chúng ta, những thiên thần thánh thiện căm ghét các ngoại ứng.

Bạn phải luôn ghi nhớ rằng các ngoại ứng không phải lúc nào cũng rõ ràng như thoát tưởng.

Để phòng ngừa tình trạng xe đậu trên phố bị ăn trộm, rất nhiều người đã khóa vô lăng bằng một thiết bị chống trộm giống như gậy khóa Club. Khóa Club rất to và dễ nhìn thấy (ngay cả dưới ánh đèn neon màu hồng). Khi sử dụng một chiếc khóa Club, bạn đang công khai nói với một tên trộm tiềm năng rằng ăn trộm xe của bạn là một trò khó nhằn đấy. Tuy nhiên, tín hiệu ngầm ẩn lại là xe của ông hàng xóm nhà bạn – chiếc xe không có khóa Club – là một mục tiêu ngon ăn hơn nhiều. Vậy là cây khóa Club của bạn đã tạo ra một ngoại ứng tiêu cực đối với các hàng xóm của bạn, những người không dùng khóa Club, dưới dạng rủi ro bị mất trộm xe đối với họ tăng cao hơn. Khóa Club là một bài học hoàn hảo để minh họa cho đề tài lợi ích cá nhân.

Trong khi đó, một thiết bị tên là LoJack, theo nhiều phương diện, lại hoàn toàn trái ngược với khóa Club. Đó là một máy phát tín hiệu vô tuyến nhỏ, không lớn hơn một hộp card là bao, được giấu ở một nơi nào đó bên trong hoặc dưới gầm xe, nên những tên trộm không thể nhìn thấy được. Nhưng nếu chiếc xe bị ăn trộm, cảnh sát có thể kích hoạt máy phát tín hiệu từ xa và lần theo tín hiệu đó để tìm đến chiếc xe.

Không như khóa Club, LoJack không ngăn kẻ trộm khỏi đánh cắp chiếc xe của bạn. Vậy thì sao bạn phải lắp đặt nó cơ chứ?

Lý do thứ nhất, nó giúp bạn tìm lại được chiếc xe, và tìm rất nhanh. Đối với chuyện mất trộm xe ô tô, thì nhanh là nhân tố cực kỳ quan trọng. Một khi xe của bạn đã bị mất tích hơn

một hai ngày, thông thường bạn sẽ không muốn tìm lại nữa, vì rất có thể nó đã bị tháo rời ra rồi. Kể cả bạn không muốn xe của mình được tìm ra, thì công ty bảo hiểm của bạn vẫn muốn. Vì vậy một lý do thứ hai để lắp đặt LoJack là các công ty bảo hiểm sẽ chiết khấu phí bảo hiểm cho bạn. Nhưng có lẽ lý do hay nhất là ở chỗ LoJack thực sự biến việc bị mất trộm xe thành một sự kiện thú vị.

Lần theo một chiếc xe được cài LoJack mang đến cảm giác kích động nhất định, như thể lũ chó săn vừa được thả ra vậy. Cảnh sát bắt tay vào hành động, họ lần theo tín hiệu và thò cổ tên trộm xe trước khi hắn kịp hiểu chuyện gì đang xảy ra. Nếu bạn may mắn, thậm chí hắn còn đổ đầy bình xăng cho bạn nữa kia.

Đa số xe ăn trộm đều bị đưa đến các bãi mổ xe, đó là những nhà máy mini bí mật, tại đây những thiết bị giá trị nhất của chiếc xe bị tháo ra, phần còn lại bị cán vụn. Cảnh sát khó mà lần đến được những cơ sở này – cho tới khi LoJack xuất hiện. Giờ đây họ chỉ việc bám theo tín hiệu vô tuyến và thường là họ tóm được nguyên cả bãi mổ xe luôn.

Tất nhiên chủ các bãi mổ xe cũng chẳng phải tay mơ. Một khi chúng nhận thấy điều gì đang diễn ra, chúng thay đổi ngay quy trình làm việc. Tay trộm xe giờ đây thay vì lái thẳng chiếc xe đến bãi mổ, sẽ để xe ở một bãi đỗ xe nào đó vài ngày. Nếu khi hắn quay trở lại, chiếc xe đã biến mất, hắn sẽ biết chiếc xe đó có lắp LoJack. Nếu không, hắn cho rằng nó đủ an toàn để có thể đưa vào bãi mổ.

Đương nhiên cảnh sát cũng đâu có ngốc nghếch gì. Khi họ tìm thấy chiếc xe bị đánh cắp nằm trong một bãi đỗ, họ có thể sẽ chọn cách không lấy lại xe ngay. Thay vào đó, họ theo dõi chiếc xe cho đến khi tên trộm quay lại và để hắn dẫn mình tới bãi mổ xe.

Vậy LoJack đã khiến cuộc sống của bọn trộm xe khó khăn tới mức nào?

Với mỗi điểm % xe được gắn LoJack tăng thêm trong một thành phố nhất định, số vụ trộm xe trên toàn thành phố giảm tới 20%. Vì một tên trộm không thể xác định được xe nào có LoJack, hắn sẽ không dám liều lĩnh thử vận may với bất kỳ chiếc xe nào. LoJack khá đắt tiền, khoảng 700 đô-la, nghĩa là nó không phổ biến lắm, chỉ có chưa đến 2% tổng lượng xe mới được gắn thiết bị này. Kể cả thế, những chiếc xe nói trên cũng tạo ra một kỳ tích tuyệt vời hiếm có – một ngoại ứng tích cực – dành cho tất cả những lái xe không có đủ tiền mua LoJack, vì nó bảo vệ cả xe của họ nữa.

Đúng vậy: Không phải ngoại ứng nào cũng tiêu cực. Những trường công chất lượng tạo ra các ngoại ứng tích cực vì tất cả chúng ta đều được hưởng lợi từ một xã hội có nhiều người được giáo dục tốt. (Họ cũng làm tăng giá trị các tài sản.) Các nông dân trồng cây ăn quả và những người nuôi ong tạo ra ngoại ứng tích cực cho nhau: cây cối cung cấp phấn hoa cho đàn ong và đàn ong lại thụ phấn cho các cây ăn quả, tất cả đều miễn phí. Đó là lý do tại sao những người nuôi ong và các nông dân trồng cây ăn quả hay dựng trại sản xuất cạnh nhau.

Một trong những ngoại ứng tích cực ít ai ngờ tới nhất lại xuất hiện trong lối một thảm họa tự nhiên.

Vào năm 1991, một ngọn núi xói lở phủ đầy cây cối tại đảo Luzon thuộc Philippine bắt đầu rung chuyển và phun trào bụi tro sulfuric. Hóa ra Đỉnh Pinatubo già cỗi thương yêu của mọi người lại là một ngọn núi lửa đã ngủ yên. Các nông dân và dân cư ở khu vực xung quanh đều lưỡng lự không muốn sơ tán, nhưng các nhà địa chất học, địa chấn học và núi lửa học đã lập tức kéo đến và thuyết phục hầu hết dân cư rời bỏ nhà cửa.

Có cả mặt tốt nữa: vào ngày 15 tháng Sáu, Pinatubo phun trào dữ dội trong suốt chín tiếng. Những vụ nổ mạnh mẽ đến mức đỉnh núi bị sụp vào phía trong, tạo thành cái mà người ta gọi là hõm chảo, một miệng núi lửa khổng lồ có hình chiếc

bát úp, đỉnh mới của ngọn núi giờ thấp hơn đỉnh cũ tới gần 280 mét. Tệ hơn, cùng lúc đó, có một cơn bão lớn quét qua khu vực này. Theo một bản mô tả, từ trên trời đổ xuống “những trận mưa rào và bụi tro cùng vô số cục đá bọt có kích cỡ bằng trái bóng golf.” Khoảng 250 người chết, chủ yếu là do mái nhà sập, và đến những ngày kế tiếp, có thêm nhiều người thiệt mạng do lở đất. Tuy nhiên, nhờ có lời cảnh báo trước của các nhà khoa học, thiệt hại về người tương đối nhỏ.

Sự kiện Pinatubo là vụ phun trào núi lửa mạnh nhất trong gần một trăm năm. Chỉ trong vòng hai tiếng tính từ vụ nổ chính, bụi tro sulfuric đã bốc lên độ cao hai mươi hai dặm. Đến khi quá trình phun trào hoàn toàn chấm dứt, Pinatubo đã thải hơn 20 triệu tấn dioxit lưu huỳnh vào tầng bình lưu. Hiện tượng này có tác động như thế nào đến môi trường?

Hóa ra khói mù dioxit lưu huỳnh ở tầng bình lưu đóng vai trò như một lớp màn chắn ánh nắng, giúp giảm lượng bức xạ mặt trời chiếu xuống trái đất. Trong hai năm tiếp theo, khi màn khói tan dần, trái đất nguội đi trung bình 1 độ F, hay 0,5 độ C. Đợt phun trào của một núi lửa thực tế đã đảo ngược, dù chỉ là tạm thời, kết quả của toàn bộ quá trình làm ấm trái đất tích lũy trong cả một trăm năm trước.

Pinatubo còn tạo ra một số ngoại ứng tích cực khác. Các khu rừng trên khắp thế giới sinh trưởng mạnh hơn vì cây cối ưa thích kiểu ánh sáng bị phân tán chút ít. Và tất cả lượng dioxit lưu huỳnh lơ lửng trên tầng bình lưu đã tạo ra những tia sáng mặt trời đẹp nhất mà con người từng được thấy.

Tất nhiên chính sự lạnh đi toàn cầu mới thu hút được sự chú ý của các nhà khoa học. Một bài báo trên tờ Science đã kết luận rằng một vụ phun trào có quy mô bằng vụ Pinatubo xảy ra vài năm một lần sẽ “bù lại phần lớn quá trình làm nóng trái đất con người có thể gây ra trong cả thế kỷ tới.”

Ngay cả James Lovelock cũng phải thừa nhận điểm này: “Chúng ta có thể được cứu vớt,” ông viết, “nhờ một sự kiện

không mong đợi như một loạt các vụ phun trào núi lửa đủ mạnh để ngăn chặn ánh nắng mặt trời và nhờ đó làm nguội Trái đất. Nhưng chỉ có những kẻ thua cuộc mới đem đặt cược cuộc sống của mình vào những sự kiện kỳ quặc tồi tệ đến thế.”

Đúng, có lẽ chỉ có một kẻ thua cuộc, hay chí ít là một tên ngốc, mới tin rằng mình có thể thuyết phục một ngọn núi lửa phun những thứ xú khí của nó lên bầu trời trong những thời điểm thích hợp. Nhưng nếu có vài người ngu ngốc lại nghĩ Pinatubo có thể gợi ý một kế hoạch giúp ngăn chặn sự ấm lên toàn cầu thì sao? Loại người ngu ngốc giống như những kẻ đã từng tin rằng phụ nữ không phải mất mạng trong sinh nở, rằng nạn đói trên toàn thế giới không phải là do trời định ấy? Khi họ đào sâu vào địa hạt này, liệu họ có nghĩ ra cách để thiết lập những giải pháp đơn giản và rẻ tiền hay không?

Và nếu điều này là khả thi, thì chúng ta có thể tìm thấy những tên ngốc như vậy ở đâu?

Trong một khu vực lộn xộn tại Bellevue, Washington, một khu ngoại ô của Seattle, có một nhóm các tòa nhà đặc biệt khó tả. Một công ty điều hòa không khí và sưởi ấm, một xưởng đóng thuyền, một cửa hàng chế tác gạch lát bằng đá cẩm thạch, và một tòa nhà khác trước đây từng là xưởng sửa chữa xe mô tô Harley-Davidson. Tòa nhà cuối cùng là một kết cấu không cửa sổ, không hề có nét gì hấp dẫn, rộng khoảng một ngàn tám trăm mét vuông. Người ta chỉ biết được đó không phải nhà bỏ hoang nhờ một mảnh giấy dán lên cửa kính. Trên giấy ghi mấy chữ “Intellectual Ventures (IV)”.

Bên trong tòa nhà là một trong những phòng thí nghiệm kỳ quặc nhất thế giới. Ở đó có các máy tiện, máy tạo khuôn, máy in ba chiều và tất nhiên là rất nhiều máy vi tính cực mạnh, song còn có cả một phòng nghiên cứu côn trùng nữa, tại đây họ nuôi muỗi rồi đặt chúng vào một bể cá rộng và tiêu diệt chúng bằng một tia laser chiếu từ khoảng cách hơn 30 mét.

Thí nghiệm này được thiết kế để ngăn ngừa bệnh sốt rét. Căn bệnh này chỉ được truyền đi nhờ một số loài muỗi cái nhất định, do đó hệ thống định vị của tia laser xác định những con muỗi cái thông qua tần số đập cánh – muỗi cái vỗ cánh chậm hơn muỗi đực vì chúng to và nặng hơn – rồi hạ gục các nang trong chớp mắt.

Intellectual Ventures là một công ty phát minh. Bên cạnh những máy móc kỹ thuật, phòng thí nghiệm còn quy tụ được một đội ngũ những bộ não ưu tú bậc nhất, các nhà khoa học và những người chuyên giải quyết các vấn đề nan giải thuộc mọi tầng lớp, ngành nghề. Họ tưởng tượng ra các quy trình và sản phẩm rồi đăng ký bản quyền, số lượng đăng ký lên đến 500 bản quyền mỗi năm. Công ty này cũng mua lại các bản quyền từ các nhà phát minh ở bên ngoài, từ các nhà phát minh của các công ty thuộc danh sách Fortune 500 cho đến những thiên tài cô độc vẫn âm thầm miệt mài làm việc dưới các tầng hầm. Hiện tại công ty đang nắm quyền kiểm soát với hơn hai mươi ngàn sáng chế, con số này còn lớn hơn tổng lượng sáng chế của cả vài chục công ty trên thế giới cộng lại. Thực tế này đã gây ra nhiều lời phàn nàn rằng IV là một “gã khổng lồ về bằng sáng chế,” rằng nó tích lũy các loại bằng sáng chế để rồi moi tiền từ những công ty khác, thông qua pháp luật nếu cần thiết. Nhưng không có chứng cứ nào rõ ràng có thể minh chứng cho những khẳng định kiểu này. Một đánh giá khác có vẻ thực tế hơn là IV đã tạo ra thị trường lớn đầu tiên cho tài sản trí tuệ.

Đứng đầu nhóm nhà khoa học này là một kẻ ưa giao du đàn đúm tên là Nathan, chính là ngài Nathan chúng ta đã được gặp trước đó, người hy vọng có thể làm suy yếu các cơn bão bằng cách gieo xuống biển những đường ống ghép từ bánh xe tải có vỏ bao ngoài. Phải, kết cấu đó là một sản phẩm sáng tạo của IV. Trong nội bộ công ty, nó được biết đến với cái tên Bồn Rửa Salter vì nó đẩy nước ấm trên mặt biển xuống phía dưới và được phát triển lần đầu bởi Stephen Salter, một

kỹ sư người Anh danh tiếng, ông đã miệt mài nghiên cứu suốt nhiều thập kỷ để tìm ra cách tận dụng sức mạnh của sóng biển.

Giờ đây có lẽ chúng ta đã hiểu rằng Nathan không phải một nhà phát minh nghiệp dư bình thường. Ông là Nathan Myhrvold, nguyên là trưởng bộ phận kỹ thuật tại Microsoft. Ông đã sáng lập IV vào năm 2000 cùng với Edward Jung, một nhà lý sinh học trưởng nhóm kiến trúc sư phần mềm của Microsoft. Myhrvold kiêm nhiệm rất nhiều vai trò ở Microsoft: người dự báo tương lai, chiến lược gia, sáng lập viên của phòng thí nghiệm nghiên cứu của công ty, và là cố vấn của Bill Gates. “Tôi không biết mình có thể tìm thấy ai thông minh hơn Nathan không,” chính Bill Gates đã có lần phát biểu như vậy.

Myhrvold, năm nay tròn năm mươi tuổi, đã thông minh từ rất lâu rồi. Lớn lên ở Seattle, ông tốt nghiệp trường trung học khi mới mười bốn tuổi và đến năm hai mươi ba tuổi đã lận lưng một bằng cử nhân (toán học), hai bằng thạc sĩ (địa vật lý học/vật lý học không gian và kinh tế toán), chủ yếu tại hai trường UCLA và Princeton. Ông đã tới Đại học Cambridge để thực hiện một nghiên cứu về vũ trụ lượng tử với Stephen Hawking.

Myhrvold nhớ lại hồi được xem show truyền hình khoa học viễn tưởng của Anh mang tên *Dr. Who* khi còn nhỏ: “Vị tiến sĩ tự giới thiệu mình với một người khác, anh này liền hỏi, ‘Tiến sĩ ư? Có phải ông là nhà khoa học thuộc lĩnh vực nào đó không?’ Và ông ta đáp, ‘Thưa ngài, tôi là nhà khoa học thuộc mọi lĩnh vực.’ Và hồi đó tôi muốn reo lên, Phải! Phải! Tôi cũng muốn trở thành người như thế: một nhà khoa học thuộc mọi lĩnh vực!”

Ông là người có đầu óc quảng bác đến độ khiến cho một học giả thông kim bác cổ cũng phải run rẩy vì hổ thẹn. Bên cạnh những mối quan tâm về khoa học của mình, ông là một

nghệ sĩ nhiếp ảnh trời sinh, một đầu bếp, một tay leo núi cự phách, và một nhà sưu tập sách hiếm, động cơ tên lửa, các dụng cụ khoa học cổ, và đặc biệt là xương khủng long: ông là đồng lãnh đạo của một dự án khai quật đã đào được số xương của loài T.rex nhiều hơn bất kỳ ai trên thế giới này. Ông cũng – và điểm này không thể nói là không có liên quan gì đến những sở thích của ông được – vô cùng giàu có. Vào năm 1999, khi rời Microsoft, ông đã xuất hiện trong danh sách bốn trăm người Mỹ giàu nhất của tạp chí Forbes.

Đồng thời – và đó là cách Myhrvold *duy trì* sự giàu có của mình – ông nổi tiếng là người tằn tiện. Khi ông dạo qua phòng thí nghiệm của IV và chỉ cho chúng tôi thấy những máy móc và công cụ mình yêu thích, niềm tự hào lớn nhất của ông đều dành cho những món đồ ông mua từ eBay hoặc trong các buổi thanh lý tài sản của các công ty phá sản. Mặc dù Myhrvold thấu hiểu mọi sự tinh vi phức tạp như bất kỳ người nào khác, ông vẫn luôn giữ niềm tin sắt đá rằng các giải pháp nên được thiết kế sao cho đơn giản và rẻ tiền nhất trong khả năng cho phép.

Ông và các đồng nghiệp cũng đang thực hiện các dự án khác như: một động cơ đốt trong tốt hơn; cách để giảm “lực ma sát giữa không khí và vỏ” của máy bay, nhờ đó tăng hiệu năng sử dụng nhiên liệu; và một kiểu nhà máy năng lượng nguyên tử mới có thể cải thiện triệt để tương lai của nền sản xuất điện năng trên toàn thế giới. Mặc dù rất nhiều ý tưởng của họ mới chỉ dừng lại ở cấp độ ý tưởng, song một số ý tưởng đã cứu được một số mạng người. Công ty đã phát minh ra một quy trình, nhờ đó một bác sĩ giải phẫu thần kinh đang phải xử lý một ca bệnh phình mạch có thể gửi cho IV dữ liệu chụp quét não của bệnh nhân đó, dữ liệu này sẽ được đưa vào một máy in ba chiều để sản xuất ra một mô hình những điểm phình mạch bằng nhựa có kích thước lớn như thật. Mô hình đó sẽ lập tức được chuyển tới tay bác sĩ, dựa vào đó, bác sĩ có

thể xây dựng một kế hoạch chi tiết để tấn công chứng phình mạch trước khi bùng nổ bệnh nhân ra.

Phải hội đủ một liều lượng tự kiêu tập thể vừa phải thì một nhóm nhỏ các nhà khoa học và kỹ sư như vậy mới dám nghĩ đến chuyện mình có thể đồng thời xử lý rất nhiều vấn đề thuộc dạng gai góc nhất của cả thế giới. May sao, các nhân vật của chúng ta lại có đủ hàm lượng cần thiết. Họ đã phóng vệ tinh lên mặt trăng, đã giúp sức cho công cuộc bảo vệ nước Mỹ khỏi các cuộc tấn công bằng tên lửa, và, thông qua những tiến bộ vi tính, họ đã thay đổi cung cách thế giới vận hành. (Bill Gates không chỉ là một nhà đầu tư bình thường của IV mà ông còn đầu tư vào một số dự án đặc biệt nữa. Tia laser diệt muỗi là sản phẩm đáp lại nguyện vọng nhân ái của ông muốn diệt trừ tận gốc căn bệnh sốt rét.) Họ cũng thực hiện những nghiên cứu khoa học quyết liệt trong nhiều lĩnh vực, bao gồm cả khoa học khí hậu.

Cho nên việc họ để mắt đến sự ấm lên toàn cầu chỉ còn là vấn đề thời gian. Vào ngày chúng tôi tham quan IV, Myhrvold đã triệu tập khoảng hơn chục đồng nghiệp của mình lại để nói về vấn đề này cũng như một số giải pháp có thể cân nhắc. Họ vây quần quanh một chiếc bàn hội thảo hình ô van dài, Myhrvold ngồi gần một đầu.

Họ đều là những phù thủy tài ba, và không còn nghi ngờ gì nữa, Myhrvold chính là Harry Potter. Trong khoảng mười tiếng tiếp đó, được tiếp sức bằng một lượng soda ăn kiêng lớn khủng khiếp, ông liên tục khuấy động và khuếch đại, ngắt lời và thách thức.

Mọi người có mặt trong căn phòng đều đồng tình rằng trái đất đang ngày càng ấm lên và nhìn chung họ nghi ngờ rằng các hoạt động của con người phải có liên quan ít nhiều đến hiện tượng này. Song họ cũng đồng ý rằng những lời lẽ phô trương về vấn đề ấm lên toàn cầu thường thấy trên các phương tiện thông tin đại chúng và trong chính giới đã bị đơn

giản hóa và thổi phồng quá mức. Myhrvold nói, có quá nhiều bản báo cáo bị áp đặt bởi “những kẻ ra vẻ ta đây thông thái và khẳng định chắc như đinh đóng cột rằng nòi giống của chúng ta rồi sẽ tuyệt diệt.”

Ông có tin không?

“Có lẽ là không.”

Khi cái tên *Một sự thật phiền phức* được nhắc tới, cả bàn họp sôi lên với những tiếng la ó. Cá nhân Myhrvold tin rằng mục đích của bộ phim là “dọa cho mọi người sợ vãi mật ra.” Ông khẳng định rằng mặc dù Al Gore “về lý không hề nói điều,” song một số kịch bản ác mộng mà ông ta mô tả – giả dụ chuyện bang Florida bị nhấn chìm hoàn toàn dưới mực nước biển chẳng hạn – “không có bất cứ cơ sở nào trong thực tế vật lý thuộc bất kỳ khung thời gian thích hợp nào cả. Chưa có mô hình khí hậu nào cho thấy những sự kiện như vậy sẽ xảy ra.”

Song cộng đồng khoa học cũng không hoàn toàn đúng. Vì thế hệ các mô hình dự báo khí hậu thời nay, theo cách nói của Lowell Wood, “vẫn còn vô cùng thô sơ.” Wood, một người to con chắc nịch, là một nhà vật lý học thiên thể lẩm lờn hiếm thấy, năm nay ông đã sáu mươi tuổi và khiến người ta phải liên tưởng tới hình ảnh một Ignatius P. Reilly ôn hòa thông thái. Cách đây rất lâu, ông đã từng là thầy dạy của Myhrvold. (Bản thân Wood là người được nhận sự bảo trợ của nhà vật lý học Edward Teller.) Myhrvold cho rằng Wood là một trong những người thông tuệ nhất trên toàn cõi vũ trụ. Ngoài chuyên ngành của mình, dường như Wood còn có một vốn kiến thức kha khá về gần như tất cả mọi vấn đề: tốc độ tan chảy của lõi băng Greenland (80 kilômét khối mỗi năm); tỷ lệ các nhà máy năng lượng không có giấy phép hoạt động của Trung Quốc được liệt kê trên mạng trong năm vừa qua (khoảng 20%); số lần các tế bào ung thư di căn di chuyển

trong máu trước khi đáp xuống một địa điểm nào đó (“khoảng một triệu lần”).

Wood đã gặt hái được nhiều thành tựu rực rỡ trong khoa học, với tư cách đại diện cho các trường đại học, cho các công ty tư nhân, và cho cả chính phủ Mỹ. Chính Wood là người đầu tiên khai sinh ra ý tưởng về hệ thống tiêu diệt muỗi bằng tia laser của IV – nguyên do, nghe có vẻ hơi quen quen, là vì Wood cũng tham gia nghiên cứu hệ thống phòng vệ tên lửa “Star Wars” (Chiến Tranh Giữa Các Vì Sao) tại Phòng Thí Nghiệm Quốc Gia Lawrence Livermore, song mới đây ông đã thôi không còn làm việc ở đó nữa. (Trước chống vũ khí hạt nhân của Xô Viết giờ chuyển sang chống muỗi gây bệnh sốt rét: quả là một bước tiến vì hòa bình!)

Hôm nay, tại phiên họp thảo luận ý tưởng của IV, Wood mặc một chiếc áo sơ mi màu cầu vồng và thắt cà vạt cùng tông.

“Các mô hình khí hậu thô sơ cả về mặt không gian và thời gian,” ông nói tiếp. “Vì vậy có rất nhiều hiện tượng tự nhiên mà chúng không thể mô hình hóa nổi. Chúng thậm chí còn không thể tái tạo được những cơn bão lớn cấp 7, 8.”

Có một số nguyên nhân dẫn đến tình trạng này, Myhrvold lý giải. Các mô hình hiện nay sử dụng một mạng lưới các ô để tái hiện bản đồ trái đất, và những mắt lưới này quá lớn, không cho phép các nhà khoa học mô hình hóa được tình hình thời tiết thực tế. Để tạo ra những mắt lưới nhỏ hơn và chính xác hơn sẽ cần phần mềm mô hình hóa tốt hơn, đồng nghĩa với cần sức mạnh vi tính lớn hơn. “Chúng tôi đang cố gắng dự báo sự thay đổi khí hậu trong khoảng hai mươi đến ba mươi năm tính từ thời điểm hiện tại,” ông nói, “song cũng phải cần khoảng thời gian dài tương đương thì ngành công nghiệp máy vi tính mới sản xuất ra được những chiếc máy đủ mạnh để chúng tôi có thể làm nổi việc này.”

Tuy vậy, hầu hết các mô hình khí hậu hiện có đều có xu hướng cho ra những dự báo tương tự. Thực tế này sẽ dễ khiến nhiều người nghĩ rằng các nhà khoa học khí hậu đang nắm bắt tình hình tương lai khá rõ.

Không hẳn, Wood nói.

“Tất cả mọi người đều xoay những núm nút mình có” – tức là, điều chỉnh các tham số kiểm soát và hệ số trong mô hình của mình – “để sao cho họ không trở thành kẻ đứng ngoài cuộc, vì một mô hình dự báo một mình một kiểu sẽ gặp rất nhiều khó khăn khi tìm kiếm nguồn tài trợ.” Nói một cách khác, chính hiện thực kinh tế của việc tài trợ cho các nghiên cứu, chứ không phải sự đồng thuận khoa học riêng rẽ và vô tư, đang dẫn dắt các mô hình đến kết quả cuối cùng là gần như trùng khớp với nhau. Như thế không có nghĩa là chúng ta nên bỏ qua các mô hình khí hậu hiện thời, Wood nói thêm – tuy nhiên, khi xem xét vận mệnh của hành tinh này, chúng ta nên cân nhắc đến bản chất hạn chế của chúng.

Khi Wood, Myhrvold và các nhà khoa học khác bàn về một số quan điểm phổ biến xung quanh vấn đề ấm lên toàn cầu, hầu như không một có quan điểm nào tỏ ra đúng đắn hoàn toàn.

Quá nhấn mạnh tầm quan trọng của cacbon đioxit? “Nhầm rồi,” Wood nói.

Tại sao?

“Vì cacbon đioxit không phải là loại khí nhà kính chủ chốt. Loại khí nhà kính chủ chốt chính là hơi nước.” Song các mô hình khí hậu hiện thời “không biết làm cách nào để xử lý hơi nước và nhiều loại mây khác. Đó là một sự thật hiển nhiên nhưng đang bị chối bỏ. Tôi hy vọng chúng ta sẽ thu thập được những số liệu đáng tin cậy về lượng hơi nước trước năm 2020 hoặc tầm thời điểm đó.”

Myhrvold trích dẫn lại một bài báo khá mới, trong đó nhấn mạnh rằng carbon oxide có lẽ không có liên quan nhiều đến quá trình ấm lên xảy ra trong thời gian gần đây. Thay vào đó, tất cả những chất ô nhiễm dạng hạt nặng mà chúng ta thải ra trong những thập kỷ vừa qua dường như đã *làm nguội* bầu khí quyển vì chúng che bớt ánh sáng mặt trời. Đó chính là quá trình lạnh đi toàn cầu đã thu hút sự chú ý của toàn thể giới khoa học hồi thập kỷ 1970. Xu hướng này bắt đầu bị đảo ngược từ khi chúng ta “dọn dẹp” bầu không khí.

“Vì vậy phần lớn quá trình làm ấm chúng ta đã chứng kiến trong một vài thập kỷ vừa qua,” Myhrvold nói, “thực chất có thể là kết quả của *những hoạt động chăm sóc môi trường tích cực.*”

Cách đây không lâu lắm, các học sinh đã được dạy rằng cacbon đioxit là nguồn sống tự nhiên của cây cối, cũng giống như oxy là nguồn sống của con người vậy. Ngày nay, trẻ em sẽ dễ nghiêng theo hướng coi cacbon đioxit là chất độc hơn. Đó là trong vòng một trăm năm qua, lượng cacbon đioxit trong khí quyển đã gia tăng đáng kể từ 280 phần triệu lên 380 phần triệu (ppm – parts per million).

Song theo lời các nhà khoa học của IV thì điều mọi người không biết, đó là mật độ cacbon đioxit trên trái đất cách đây khoảng chừng 80 triệu năm về trước – là thời mà các tổ tiên có vú của chúng ta đang tiến hóa – là ít nhất 1.000 phần triệu. Thực tế, đó cũng là mật độ cacbon đioxit mà bạn thường xuyên hít vào phổi nếu bạn làm việc trong một tòa nhà tiết kiệm năng lượng kiểu mới, vì đó là mức cacbon đioxit được ấn định bởi nhóm kỹ sư chịu trách nhiệm thiết lập bộ tiêu chuẩn về cacbon đioxit cho các hệ thống thông hơi và sưởi ấm.

Như vậy có nghĩa là cacbon đioxit về cơ bản không hề độc hại, và thay đổi trong mật độ cacbon đioxit cũng không nhất thiết phản ánh thay đổi trong hoạt động của con người. Khí

cacbon đioxit tồn tại trong khí quyển cũng không hẳn là tác nhân làm ấm trái đất: bằng chứng lấy từ các chỏm băng cho thấy trong khoảng vài trăm ngàn năm qua, mật độ cacbon đioxit đã tăng lên sau khi nhiệt độ gia tăng, chứ không phải theo chiều ngược lại.

Ngồi bên cạnh Myhrvold là Ken Caldeira, một người ăn nói nhỏ nhẹ với khuôn mặt khá non nớt và mái tóc lộn xoăn. Ông điều hành một phòng thí nghiệm sinh thái tại Stanford cho Học viện Carnegie. Caldeira là một trong những nhà khoa học khí hậu được trọng vọng nhất trên thế giới, nghiên cứu của ông đã được những nhà hoạt động vì môi trường nhiệt tình nhất trích dẫn lại với thái độ hết sức tán thưởng. Ông và một đồng tác giả là người sáng tác ra cụm từ “sự axit hóa đại dương,” đó là quá trình biển hấp thụ quá nhiều cacbon đioxit đến mức san hô và các tổ chức sinh vật ở vùng nước nông bị đe dọa. Ông cũng đóng góp các nghiên cứu cho Ủy ban Liên Chính phủ về thay đổi khí hậu, nhờ đó đã được nhận giải Nobel Hòa bình năm 2007 cùng Al Gore vì đã rung lên tiếng chuông cảnh tỉnh về vấn đề ấm lên toàn cầu. (Phải, Caldeira cũng đã đạt một giải Nobel đấy nhé.)

Nếu bạn gặp Caldeira trong một bữa tiệc, rất có thể bạn sẽ nghĩ ông thuộc một nhóm hoạt động vì môi trường tích cực nào đó. Ở trường đại học, ông học chuyên ngành triết học, nhưng lạ chúa, chính cái tên của ông – đọc chệch từ caldera, hõm chảo, một miệng núi lửa có hình chiếc bát úp – lại hướng ông đến thế giới tự nhiên. Thời trẻ, (nay ông đã năm mươi ba tuổi), ông là một nhà hoạt động vì môi trường cứng rắn và là người ủng hộ hòa bình nhiệt tình.

Caldeira hoàn toàn bị thuyết phục rằng các hoạt động của con người chịu trách nhiệm ít nhiều đối với sự ấm lên toàn cầu. Ông cũng tỏ ra bi quan hơn Myhrvold về tác động của khí hậu tương lai lên nhân loại. Ông tin rằng “loài người vô cùng ngu xuẩn vì cứ tiếp tục xả thải cacbon đioxit” như chúng ta đang làm hiện này.

Tuy nhiên nghiên cứu của ông lại cho thấy cacbon đioxit không phải là kẻ thù chính trong cuộc chiến này. Thứ nhất, với tư cách là một loại khí nhà kính, cacbon đioxit hoạt động không hiệu quả lắm. “Một lượng cacbon đioxit lớn gấp đôi giữ lại chưa đến 2% tổng bức xạ nhiệt mà trái đất thải ra,” ông nói. Thêm nữa, khí cacbon đioxit tồn tại trong khí quyển bị chi phối bởi quy luật lợi tức giảm dần: cứ mỗi gigaton cacbon đioxit thêm vào bầu không khí lại có tác động bức xạ kém hơn so với gigaton trước đó.

Caldeira có đề cập đến một nghiên cứu do ông đảm nhiệm, trong đó xem xét tác động của mật độ cacbon đioxit tăng cao hơn đối với đời sống thực vật. Thực vật lấy nước từ trong đất, song chúng lại lấy thức ăn – chính là cacbon đioxit – từ không khí.

“Cây cối phải trả giá cực đắt cho cacbon đioxit,” Lowell Wood chen vào. “Khi lấy cacbon đioxit từ không khí, một cái cây phải hút vào lượng nước nhiều gấp một trăm lần từ đất so với những thời điểm bình thường, trên cơ sở một-phân-tử-mất-đi đổi lấy một-phân-tử-có-thêm. Đa số các loại cây, đặc biệt trong giai đoạn hoạt động tích cực nhất của mùa sinh trưởng, đều cần rất nhiều nước. Chúng bị mất nước trầm trọng trong quá trình lấy thức ăn cho mình.”

Do vậy mật độ cacbon đioxit tăng lên cũng có nghĩa là cây cối cần ít nước hơn để sinh trưởng. Vậy điều gì xảy ra với năng suất?

Nghiên cứu của Caldeira cho thấy khi tăng gấp đôi lượng cacbon đioxit và giữ nguyên các yếu tố đầu vào khác – nước, chất dinh dưỡng, v.v... – kết quả là cây cối sinh trưởng thêm tới 70%, một lợi ích hiển nhiên đối với năng suất nông nghiệp.

“Đó là lý do tại sao đa số các nhà kính ươm cây thương mại lại thường bơm thêm cacbon đioxit vào,” Myhrvold nói. “Và họ thường duy trì mật độ khí này ở mức 1.400 phần triệu.”

Caldeira cho biết, “hai mươi ngàn năm về trước, mật độ cacbon đioxit thấp hơn, mực nước biển thấp hơn – và cây cối gần như rơi vào trạng thái ngạt thở vì thiếu cacbon đioxit. Mật độ cacbon đioxit ngày nay, mực nước biển ngày nay, hay nền nhiệt ngày nay không có điểm gì đặc biệt cả. Thứ sẽ làm chúng ta tổn hại nhiều nhất là tốc độ thay đổi *chóng mặt*. Về cơ bản, lượng cacbon đioxit tăng thêm có thể là một điều tốt đối với sinh quyển – chỉ có điều nó đang tăng quá nhanh.”

Các nhà khoa học của IV còn dẫn ra vô số ví dụ khác về các quan điểm phổ biến nhưng lại cực kỳ sai lầm liên quan đến hiện tượng ấm lên toàn cầu.

Ví dụ, mực nước biển dâng cao “không phải bị chi phối chủ yếu bởi hiện tượng các sông băng tan chảy,” Wood nói, mặc dù hình ảnh đó là một công cụ đắc dụng đối với các nhà hoạt động vì môi trường. Sự thật kém lâm ly hơn nhiều. “Nguyên nhân cơ bản là do sự ấm lên của nước – theo đúng nghĩa đen, là sự giãn nở nhiệt của nước biển khi nó bị đun nóng lên.”

Mực nước biển đang dâng lên, Wood nói – và đã dâng lên trong suốt gần mười hai ngàn năm, tính từ thời điểm kết thúc kỷ băng hà cuối cùng. Các đại dương ngày nay cao hơn khoảng 129 mét so với hồi đó, nhưng phần lớn quá trình dâng nước xảy ra trong một nghìn năm đầu tiên. Trong thế kỷ qua, các biển chỉ dâng lên thêm chưa tới 20 cm.

Đối với tương lai: thay vì mức nước dâng kinh hoàng lên đến mười mét mà một số người đã dự báo cho thế kỷ tới – tạm biệt, Florida! – Wood chỉ ra rằng tài liệu có căn cứ đích xác nhất viết về đề tài này đã đưa ra con số khoảng 45 cm tính đến năm 2100. Mức dâng này còn thấp hơn nhiều so với mực nước thủy triều dâng lên hai lần một ngày ở hầu hết các vùng duyên hải. Ông kết luận, “Thế nên cũng hơi khó để xác định cuộc khủng hoảng ghê gớm sắp xảy ra trên phương diện nào.”

Khi ấy, Caldeira, với khuôn mặt phẳng phất nét gì đó đau khổ buồn bã, đã nhắc đến một tai họa môi trường mà ít ai ngờ tới nhất: cây cối. Phải, chính là cây cối. Bản thân vốn là người sống rất “xanh” – văn phòng của ông tại Stanford được làm mát bằng máy phun hơi nước thay vì điều hòa nhiệt độ – song nghiên cứu của ông lại phát hiện ra rằng việc trồng cây ở một số địa điểm nhất định thực chất làm cho tình trạng ấm lên thêm trầm trọng vì những chiếc lá tương đối tối màu hấp thụ nhiều ánh nắng mặt trời hơn là các thảm cỏ, sa mạc cát, hay những vùng tuyết phủ trắng.

Còn có một thực tế khác liên quan đến sự ấm lên toàn cầu rất ít được bàn luận: suốt mấy năm qua, khi tiếng trống báo hiệu ngày tận thế ngày càng âm ỉ hơn, thì nền nhiệt trung bình trên toàn cầu trong giai đoạn đó thực tế lại *giảm*.

Trong căn phòng hội thảo tối om, Myhrvold cho chiếu lên màn hình một slide tóm tắt các quan điểm của IV về danh sách một loạt những giải pháp hiện đang được đề xuất nhằm xử lý tình trạng ấm lên toàn cầu. Trên đó ghi mấy dòng chữ sau:

- Quá ít ỏi
- Quá muộn
- Quá lạc quan

*Quá ít ỏi* nghĩa là những nỗ lực bảo tồn thường thấy về cơ bản không tạo ra sự khác biệt nào đáng kể. “Nếu bạn tin rằng có một vấn đề cần giải quyết,” Myhrvold nói, “thì những giải pháp phải đủ mạnh để giải quyết nó. Năng lượng gió và đa phần tất cả các loại năng lượng thay thế khác đều đáng yêu cả, song chúng không đạt được quy mô đủ lớn. Trên phương diện này, các cánh đồng gió thực chất là một đối tượng bao cấp của chính phủ.” Thế còn chiếc Prius được mọi người vô cùng yêu quý cũng như rất nhiều loại xe cộ thải ít khói khác thì sao? “Chúng rất tuyệt,” ông nói, “chỉ trừ việc giao thông vận tải không phải là một khu vực quan trọng lắm.”

Bên cạnh đó, than là một loại nguyên liệu quá ư rẻ mạt, đến mức cố gắng sản xuất ra điện mà không dùng đến than sẽ là một hành động tự sát về mặt kinh tế, nhất là trong trường hợp các nước đang phát triển. Myhrvold lập luận rằng các thỏa thuận hạn chế và trao đổi (*cap and trade*), nhờ đó việc xả thải khí đốt than bị hạn chế bằng quota và chi phí, không giúp cải thiện tình hình là mấy, một phần vì đã...

*Quá muộn.* Chu kỳ bán rã của cacbon đioxit tồn tại trong khí quyển kéo dài khoảng một trăm năm, và một phần của nó vẫn còn ở lại trong bầu không khí hàng ngàn năm nữa. Vậy nên kể cả loài người có ngừng đốt tất cả các loại nhiên liệu hóa thạch ngay lập tức thì lượng cacbon đioxit hiện tại vẫn sẽ lơ lửng trên không sau vài thế hệ nữa. Giả sử nước Mỹ (và có thể là cả châu Âu) có một cuộc lột xác thần kỳ chỉ sau một đêm và trở thành những xã hội không carbon. Rồi ta giả sử tiếp rằng họ thuyết phục được Trung Quốc (và có thể là cả Ấn Độ nữa) phá hủy mọi nhà máy nhiệt điện đốt than và xe tải chạy bằng dầu diesel. Chừng nào cacbon đioxit tồn tại trong bầu khí quyển vẫn còn, thì có làm được như thế đi nữa cũng chẳng mang lại ích lợi gì lắm. Và thêm vào đó, việc mơ tưởng về một xã hội không carbon thật sự là suy nghĩ...

*Quá lạc quan.* “Có rất nhiều thứ mọi người tưởng là tốt hóa ra lại không phải vậy,” Myhrvold nói. Ông dẫn ra một ví dụ, đó là năng lượng mặt trời. “Vấn đề của các tấm pin mặt trời là ở chỗ chúng có màu đen, vì chúng được thiết kế để hấp thụ ánh sáng từ mặt trời. Nhưng chỉ khoảng 12% lượng ánh sáng được chuyển thành điện, phần còn lại bức xạ dưới dạng nhiệt năng – và khiến quá trình ấm lên toàn cầu thêm trầm trọng.”

Mặc dù việc chuyển sang sử dụng năng lượng mặt trời trên diện rộng thoát trông có vẻ hấp dẫn, nhưng thực tế thì lại khá trở trêu. Lượng năng lượng bị tiêu tốn vào công cuộc xây dựng hàng ngàn nhà máy điện mặt trời đủ để thay thế tất cả các nhà máy nhiệt điện đốt than và các loại nhà máy điện khác sẽ tạo ra một “món nợ làm ấm” (từ của Myhrvold) lớn khủng

khiếu trong dài hạn. “Cuối cùng, chúng ta cũng sẽ có một cơ sở hạ tầng sản xuất năng lượng không carbon cực kỳ hoành tráng, nhưng chỉ sau khi đã làm cho tình trạng xả thải và ấm lên toàn cầu thêm trầm trọng qua mỗi năm cho đến ngày kết thúc quá trình xây dựng các nhà máy điện mặt trời, mà quá trình đó có thể kéo dài từ ba mươi tới năm mươi năm rông.”

Nói như vậy không có nghĩa là chúng ta nên bỏ qua vấn đề năng lượng. Đó là lý do tại sao IV, cũng như tất cả các nhà sáng chế trên toàn thế giới, đang cố công nghiên cứu để tìm ra chiếc chén thánh: những dạng năng lượng rẻ hơn và sạch hơn.

Song đứng trên phương diện khí quyển, năng lượng đại diện cho cái mà chúng ta gọi là tình thế tiến thoái lưỡng nan đầu vào. Thế còn tình thế tiến thoái lưỡng nan đầu ra thì sao? Nếu các loại khí nhà kính chúng ta đã thải ra có tạo ra một thảm họa sinh thái thì sao?

Myhrvold không loại trừ khả năng đó. Có thể ông đã nghĩ tới những kịch bản tương tự với các chi tiết khoa học cụ thể hơn cả những kẻ mở miệng ra là nói về ngày tận thế: sự sụp đổ của những phiến băng rộng lớn ở Greenland hoặc Nam Cực; một lượng khí methane khổng lồ sẽ bị thoát ra do sự tan chảy khối băng vĩnh cửu ở các vùng cực; và, theo mô tả của ông, “sự phân rã của hệ thống các dòng hải lưu ấm ở phía bắc Đại Tây Dương sẽ đặt dấu chấm hết cho hải lưu Gulf Stream.”

Vậy điều gì sẽ xảy ra nếu những kẻ luôn nói về ngày tận thế lại nói đúng? Nếu trái đất đang trở nên ấm hơn một cách nguy hiểm thì sao, liệu đó là do cung cách sử dụng nhiên liệu hóa thạch phung phí của chúng ta hay do một chu kỳ khí hậu tự nhiên nào đó? Hẳn chúng ta không muốn có người lại và chỉ bo bo giữ riêng cái thân mình, phải không?

Năm 1980, khi Myhrvold đang là một sinh viên tốt nghiệp tại Princeton, núi St. Helens tại quê nhà ông ở bang Washington lại phun trào. Mặc dù đang ở cách đó gần ba ngàn

dặm, Myhrvold vẫn nhìn thấy một lớp bụi tro mỏng phủ lên bầu cửa sổ phòng mình. “Khó mà không nghĩ tới bụi núi lửa được khi nó đổ xuống như mưa ngay trên phòng ký túc xá của bạn,” ông nói, “mặc dù phải nói thành thật là căn phòng của tôi rất bừa bộn theo nhiều cách khác.”

Ngay cả khi mới chỉ là một cậu bé, Myhrvold đã luôn tò mò trước các hiện tượng địa vật lý – núi lửa, điểm đen trên mặt trời, và những thứ tương tự – và lịch sử tác động của chúng đối với khí hậu. Tiểu Ký Băng hà hấp dẫn đến mức Myhrvold đã thuyết phục cả gia đình đi thăm cực Bắc Newfoundland, nơi người ta đồn rằng Leif Eriksson và các tay cướp biển Viking đã dựng trại cách đây một ngàn năm.

Mối liên hệ giữa các ngọn núi lửa và khí hậu không phải điều gì mới mẻ. Một vị bác học khác, Benjamin Franklin, đã viết ra tác phẩm có lẽ là tài liệu khoa học đầu tiên về đề tài này. Trong cuốn *Những phỏng đoán và tưởng tượng về khí tượng học* (Meteorological Imaginations and Conjectures), xuất bản năm 1784, Franklin thừa nhận rằng những đợt phun trào núi lửa gần đây tại Iceland đã đem đến một mùa đông đặc biệt khắc nghiệt và một mùa hè mát mẻ với “màn sương mờ ngày đêm phủ kín toàn bộ châu Âu và một phần lớn Bắc Mỹ.” Năm 1815, đợt phun trào khủng khiếp của Đỉnh Tambora tại Indonesia đã tạo ra “Một năm không có mùa hè,” một thảm họa toàn cầu đã tiêu diệt mùa màng, gây ra nạn đói và tình trạng cướp bóc lương thực thực phẩm ở khắp nơi, và mang tuyết đến New England từ tháng Sáu.

Như cách nói của Myhrvold thì: “Tất cả những ngọn núi lửa thực sự to xác đều có khả năng tác động lên khí hậu.”

Núi lửa phun là chuyện thường xuyên như cơm bữa, xảy ra trên khắp thế giới, song những ngọn núi lửa thực sự “to xác” thì lại rất hiếm. Nếu không – chà, chắc chúng ta chẳng còn ngồi ở đây để lo về sự ấm lên toàn cầu nữa đâu. Nhà nhân chủng học Stanley Ambrose cho rằng một vụ nổ siêu núi lửa

xảy ra ở Hồ Toba trên đảo Sumatra cách đây khoảng chừng bảy mươi ngàn năm đã che phủ mặt trời hoàn toàn, đến mức nó kéo theo một kỷ băng hà đã gần như đẩy giống người vượn *Homo sapiens* vào cảnh tuyệt diệt.

Nhân tố tạo lên điểm khác biệt cho một ngọn núi lửa to xác không chỉ ở chỗ nó phun ra bao nhiêu khói bụi, mà là khói bụi đó lan đi đâu. Một ngọn núi lửa điển hình phun dioxit lưu huỳnh vào tầng đối lưu, tầng khí quyển gần với bề mặt trái đất nhất. Nó cũng giống như điều các nhà máy nhiệt điện đốt than làm với khí thải của mình. Trong cả hai trường hợp, khí độc lơ lửng trên trời chỉ trong khoảng một tuần rồi rơi xuống đất dưới dạng mưa axit, thường là phủ lên một khu vực có bán kính vài trăm dặm tính từ điểm khởi phát.

Song một ngọn núi lửa lớn bắn dioxit lưu huỳnh lên xa hơn nhiều, tới tận tầng bình lưu. Đó là tầng khí quyển bắt đầu từ khoảng cách bảy dặm trên mặt trái đất, hoặc sáu dặm nếu tính từ các đỉnh cực. Bên trên ngưỡng độ cao đó, có một sự thay đổi ghê gớm ở nhiều hiện tượng khí quyển khác nhau. Dioxit lưu huỳnh không rơi trở lại mặt đất nhanh chóng mà hấp thụ hơi nước ở tầng bình lưu và hình thành nên một đám mây phun lan đi với tốc độ rất nhanh, bao bọc hầu hết địa cầu. Trên tầng bình lưu, dioxit lưu huỳnh có thể lưu lại tới một năm hoặc hơn, do đó sẽ tác động lên khí hậu toàn cầu.

Đó là điều đã xảy ra vào năm 1991 khi Đỉnh núi Pinatubo phun trào tại Philippines. Pinatubo khiến Đỉnh St. Helens cũng phải khóc ròn vì hổ thẹn; nó đẩy dioxit lưu huỳnh vào tầng bình lưu nhiều hơn bất cứ ngọn núi lửa nào tính từ vụ Krakatoa, cách thời điểm đó hơn một thế kỷ. Trong giai đoạn giữa hai vụ phun trào, khoa học đã có những tiến bộ vượt bậc. Một nhóm nhỏ các nhà khoa học đến từ khắp các nước trên thế giới đã tụ họp để thực hiện quan sát tại Pinatubo, họ được trang bị những công nghệ hiện đại để thu lại bất cứ dữ liệu nào có thể đo lường được. Hậu quả khí hậu do Pinatubo gây ra là không thể chối cãi: lượng ozone giảm, ánh nắng mặt trời

bị phân tán nhiều hơn, và, phải, nền nhiệt toàn cầu giảm sút trong thời gian dài.

Nathan Myhrvold khi ấy đang làm việc ở Microsoft, song ông vẫn luôn theo dõi sát sao các tài liệu khoa học về những hiện tượng địa vật lý. Ông ghi chú lại về các tác động khí hậu của Pinatubo và, một năm sau, là về một bản báo cáo dày chín trăm trang từ Viện Khoa học Quốc gia (NAS) với tên gọi Các khuyến nghị chính sách về tình trạng làm ấm nhà kính. Bản báo cáo này bao gồm một chương về geo-engineering (tạm dịch: công nghệ địa kỹ thuật), NAS định nghĩa đây là công việc “sửa chữa môi trường của chúng ta trên quy mô lớn nhằm chống lại hoặc vô hiệu hóa tác động của những thay đổi trong hóa học khí quyển.”

Nói một cách khác: nếu hoạt động của con người đang làm trái đất nóng dần lên, thì liệu trí tuệ của con người có làm nó nguội đi được không?

Từ bao đời nay, con người đã cố gắng khống chế thời tiết. Gần như tất cả mọi loại tôn giáo từng được phát minh ra đều có bài khẩn cầu mưa. Song đến vài thập kỷ gần đây, chính những người theo chủ nghĩa thế tục đã biến nó thành sự thật. Vào cuối những năm 1940, ba nhà khoa học của General Electric tại Schenectady, New York, đã gieo thành công iôt bạc vào các đám mây. Bộ ba này bao gồm một nhà hóa học tên là Bernard Vonnegut; người chịu trách nhiệm mảng quan hệ công chúng của toàn bộ dự án là em trai ông tên Kurt, sau này ông ta đã trở thành một tiểu thuyết gia nổi tiếng trên toàn thế giới - và trong những tác phẩm của mình, ông đã vận dụng nhiều tư liệu phong phú về những sản phẩm khoa học cao siêu ông có cơ hội tiếp xúc hồi còn ở Schenectady.

Bản báo cáo NAS xuất bản năm 1992 đã đem lại tiếng vang không nhỏ cho công nghệ địa kỹ thuật, tính đến thời điểm đó, công nghệ này chủ yếu bị xem như sản phẩm của những kẻ suy nghĩ lập dị và các tổ chức lừa đảo. Tuy nhiên, một số đề

xuất của NAS có vẻ khá kỳ quặc, kể cả nếu đặt trong ngữ cảnh một cuốn tiểu thuyết của Vonnegut. Ví dụ, một “tấm màn bong bóng phức” bao gồm hàng triệu quả bóng có bề mặt được phủ nhôm sẽ được thả lên trời để giúp làm chệch hướng các tia nắng mặt trời. Rồi đến kế hoạch “gương không gian”, trong đó kêu gọi việc thiết lập một hệ thống bao gồm năm mươi nghìn cánh buồm phản quang lơ lửng trên cao bao quanh trái đất.

Báo cáo của NAS cũng đề cập đến khả năng khuếch tán dioxit lưu huỳnh một cách có chủ đích trên tầng bình lưu. Ý tưởng này là sản phẩm của một nhà khoa học khí hậu người Belarus tên Mikhail Budyko. Sau vụ Pinatubo, người ta đã biết chắc rằng dioxit lưu huỳnh tồn tại trên tầng bình lưu làm trái đất lạnh đi. Nhưng chẳng phải sẽ tốt hơn nếu ta không phải trông chờ những ngọn núi lửa làm công việc đó hay sao?

Thật không may, ý tưởng đề xuất đưa dioxit lưu huỳnh lên tầng bình lưu vừa phức tạp, tốn kém, lại thiếu tính thực tế. Ví dụ, bơm đầy khí vào ruột pháo rồi bắn thẳng lên trời chẳng hạn. Hoặc cho một đội máy bay chiến đấu vận hành bằng xăng chứa hàm lượng lưu huỳnh cao bay tới tầng bình lưu và xả khói thải ở đó. “Nghe giống chuyện khoa học viễn tưởng hơn là khoa học,” Myhrvold bình luận. “Chẳng có kế hoạch nào trong số này có tính kinh tế hoặc thực tế cả.”

Vấn đề còn lại là ở chỗ rất nhiều nhà khoa học, nhất là những người thân thiện với thiên nhiên như Ken Caldeira, cảm thấy ý tưởng đó thật đáng ghê tởm. Thải hóa chất vào khí quyển để đảo ngược những thiệt hại gây ra do... thải hóa chất vào khí quyển ư? Quả là một kế hoạch điên rồ, ngớ ngẩn, một sự vi phạm thô bạo mọi giáo lý của môi trường luận. Những người vẫn coi sự ấm lên toàn cầu là một vấn đề tôn giáo hẳn khó lòng tưởng tượng ra một hành động báng bổ kinh khủng hơn.

Song lý do thuyết phục nhất để bác bỏ ý tưởng này, theo Caldeira, đơn giản là vì nó sẽ không hiệu quả.

Đó là kết luận của ông sau khi nghe Lowell Wood thuyết giảng về dioxit lưu huỳnh trên tầng bình lưu trong một hội nghị khí hậu tổ chức năm 1998 tại Aspen. Song vốn là một nhà khoa học tin tưởng dữ liệu thực tế hơn là niềm tin cảm tính - kể cả trong trường hợp này những niềm tin về môi trường vẫn gần với trái tim ông hơn - Caldeira đã cho chạy một mô hình khí hậu để kiểm chứng những khẳng định của Wood. Ông cho biết, "Mục đích là để chấm dứt mọi bàn luận về công nghệ địa kỹ thuật."

Ông đã thất bại. Mặc dù Caldeira ghét cay ghét đắng cái khái niệm này, song mô hình của ông lại củng cố thêm những khẳng định của Wood rằng công nghệ địa kỹ thuật có thể giúp ổn định khí hậu dù hậu quả đi kèm là lượng cacbon dioxit trong khí quyển sẽ tăng vọt, và ông đã viết một bài báo để công khai điều đó. Caldeira, người ít mặn mà nhất với công nghệ địa kỹ thuật, lại thay đổi suy nghĩ và sẵn lòng khám phá sâu hơn ý tưởng này.

Kết quả là, mười năm sau, Caldeira, Wood và Myhrvold - một người từng đấu tranh vì hòa bình, một người từng là kiến trúc sư chế tạo vũ khí, và một người từng là cậu bé hâm mộ cướp biển Viking - đã họp lại cùng nhau tại nơi từng là một xưởng sửa chữa xe mô tô Harley Davison để nghĩ cách ngăn chặn sự ấm lên toàn cầu.

Không chỉ riêng tiềm năng làm lạnh của dioxit lưu huỳnh trên tầng bình lưu khiến Caldeira ngạc nhiên. Ông còn sửng sốt vì lượng chất cần thiết để tạo hiệu ứng này ít đến không ngờ: chỉ khoảng 129 lít mỗi phút, không lớn hơn là bao so với lượng nước phun ra từ một vòi tưới vườn cỡ lớn.

Ấm lên là một hiện tượng vùng cực, điều đó có nghĩa là các vùng nằm ở vĩ độ cao sẽ nhạy cảm với thay đổi khí hậu hơn các vùng gần xích đạo. Theo ước tính của IV, một trăm nghìn

tấn dioxit lưu huỳnh mỗi năm có thể đảo ngược hoàn toàn quá trình ấm lên tại Bắc Cực và làm giảm tình trạng này trên phần lớn Bán cầu Bắc.

Nghe thì có vẻ nhiều nhưng, nói một cách tương đối, đó chỉ là một mẫu móng tay mà thôi. Mỗi năm có chỉ ít 200 triệu tấn sulfur dioxide hòa vào không khí, khoảng 25% là từ các núi lửa, 25% có nguồn gốc từ con người như các loại xe có động cơ và các nhà máy nhiệt điện đốt than, và phần còn lại đến từ các nguồn tự nhiên như bọt nước biển chẳng hạn.

Vậy toàn bộ lượng dioxit lưu huỳnh cần dùng để tạo ra hiệu ứng thay đổi toàn cầu chỉ bằng 1/20 của 1% tổng lượng lưu huỳnh hiện đang được thải ra, đơn giản là chúng ta chỉ phải phân bố lại lượng khí này, đưa nó lên những tầng cao hơn trên bầu trời mà thôi. Làm thế nào bây giờ? Câu trả lời của Myhrvold: “Đòn bẫy!”

Đòn bẫy là công thức bí mật giúp phân biệt vật lý học với, giả dụ như, hóa học chẳng hạn. Thử nghĩ đến Bồn Rửa Salter, thiết bị phòng ngừa bão của IV. Các cơn bão có sức mạnh hủy diệt vì chúng tích lũy nhiệt năng trên mặt biển và chuyển nó thành lực vật lý, một hoạt động căn bản của quá trình kiến tạo đòn bẫy. Bồn Rửa Salter phá vỡ quá trình đó bằng cách lợi dụng sức nước để liên tục đẩy nước ấm xuống các tầng dưới trong suốt mùa bão.

“Một kilogram lưu huỳnh do một chiếc xe tải hay xe buýt hay một nhà máy điện thải vào tầng đối lưu mang lại cho bạn lợi ích kém xa so với khi nó ở trên tầng bình lưu,” Myhrvold cho biết. “Thế nên bạn mới dùng một chiếc đòn bẫy khổng lồ, đó là thứ hay lắm đấy nhé. Chẳng trách tại sao Archimedes lại nói, ‘Hãy cho tôi một điểm tựa, tôi sẽ nâng bổng cả trái đất lên.’”

Vì vậy một khi bạn đã loại trừ được vấn đề đạo đức và cảm giác tội lỗi, thì nhiệm vụ đảo ngược quá trình làm ấm toàn cầu

cô lại chỉ còn là một vấn đề kỹ thuật đơn thuần: làm cách nào để đưa 129 lít lưu huỳnh/phút lên tầng bình lưu?

Câu trả lời: Một chiếc vòi phun thật dài.

Đó là cái tên mà IV đặt cho dự án của mình – một “chiếc vòi phun dẫn lên trời.” Hoặc, khi họ thích dùng từ ngữ nghe đậm tính kỹ thuật hơn, thì là một “tấm khiên tầng bình lưu để ổn định khí hậu.” Nhưng nếu tính đến các tiền bối khoa học của nó và cách thức nó bao bọc quanh trái đất như một lớp vỏ bảo vệ, có lẽ chúng ta nên gọi nó là Tấm Chắn của Budyko mới phải.

Với tất cả những ai yêu quý những giải pháp đơn giản và rẻ tiền, tình hình không khả quan hơn là mấy. Dưới đây là cơ chế vận hành của “vòi phun dẫn lên trời.” Tại một trạm gốc, lưu huỳnh sẽ được đốt cháy thành đioxit lưu huỳnh và hóa lỏng. “Công nghệ để làm việc này vốn đã rất phổ biến,” Wood cho hay, “vì vào đầu thế kỷ XX, đioxit lưu huỳnh là loại khí làm lạnh quan trọng.”

Vòi phun, kéo dài từ trạm gốc lên đến tận tầng bình lưu, phải có độ dài khoảng mười tám dặm nhưng cũng phải cực nhẹ. “đường kính vòi phun chỉ khoảng vài inch thôi, không phải loại đường ống to vật vã đâu,” Myhrvold nói. “Nó chính là một vòi nước chữa cháy chuyên dụng theo đúng nghĩa đen.”

Chiếc vòi này sẽ được neo vào một loạt những quả bóng bơm đầy khí heli thả lơ lửng trên trời, mỗi quả bóng bố trí cách nhau từ 100 đến 300 thước, với đường kính dao động từ 7,5 mét đối với những quả ở gần mặt đất đến 30 mét đối với những quả ở gần đỉnh.

Đioxit lưu huỳnh dạng lỏng sẽ được đẩy ngược lên trời bằng một loạt máy bơm nối vào vòi phun cách đều nhau 100 thước. Những máy bơm này cũng phải tương đối nhẹ, chỉ khoảng 20,5 kg – “còn nhỏ hơn các các máy bơm lắp trong bể bơi nhà tôi,” Myhrvold cho biết. Sử dụng nhiều máy bơm nhỏ

sẽ lợi hơn là đặt một máy bơm “khủng” tại trạm gốc ở nhiều điểm: một máy bơm khổng lồ đặt trên mặt đất sẽ tạo ra áp lực mạnh hơn, do đó sẽ cần một vòi phun nặng hơn nhiều; kể cả trong trường hợp một vài máy bơm nhỏ hổng hóc, thì sứ mệnh cần thực hiện cũng không vì thế mà thất bại; và sử dụng những thiết bị nhỏ đã được chuẩn hóa sẽ giúp giảm chi phí đáng kể.

Tại điểm cuối của vòi phun, một cụm miệng vòi sẽ phun vào tầng bình lưu một làn sương dioxit lưu huỳnh lỏng không màu dày đặc.

Nhờ có các luồng gió bình lưu với tốc độ thường lên đến 100 dặm/giờ, lớp màn sương dioxit lưu huỳnh sẽ bao phủ cả trái đất chỉ sau mười ngày. Đó là thời gian cần thiết để tạo thành Tấm Chăn của Budyko. Do không khí trên tầng bình lưu cuộn xoáy về phía hai đầu cực một cách tự nhiên, và vì các vùng cực dễ bị tổn thương hơn bởi sự ấm lên toàn cầu, nên việc phun sương lưu huỳnh tại các vùng ở vĩ độ cao có vẻ hợp lý hơn – có lẽ chúng ta nên đặt một vòi phun ở Bắc Bán cầu và một vòi phun khác ở Nam Bán cầu.

Trong những chuyến du lịch gần đây, Myhrvold đã tình cờ đi qua một địa điểm lý tưởng có thể phục vụ cho mục đích này. Cùng với Bill Gates và Warren Buffet, ông đã thực hiện một chuyến tham quan kết hợp học tập chớp nhoáng qua nhiều địa điểm sản xuất năng lượng – một nhà máy điện nguyên tử, một cánh đồng gió, v.v... Một trong những điểm đến của họ là Bãi Cát Dầu Athabasca nằm ở Bắc Alberta, Canada.

Người ta có thể tìm thấy hàng triệu thùng dầu từ nơi này, nhưng dầu ở đây vừa nặng, vừa thô, lại bẩn thủi kinh khủng. Thay vì nằm sâu bên dưới vỏ trái đất trong những bể dầu lỏng, dầu lại trộn lẫn với bụi đất trên bề mặt, tạo thành một hỗn hợp đặc như đường mật. Ở Athabasca, bạn không khoan

hút dầu; bạn đào nó lên, xúc những xẻng to đầy đất rồi sau đó tách dầu khỏi các chất cặn bã khác.

Một trong những chất cặn bã dồi dào thừa thãi nhất là lưu huỳnh, giá của nó rẻ mạt đến độ các công ty khai thác dầu chỉ chất đông rồi bỏ đấy. “Có những núi lưu huỳnh vàng rực cao ngất, dễ thường phải cao đến một trăm mét và rộng tới cả ngàn mét ấy!” Myhrvold nói. “Và họ chất nó lên theo hình bậc thang, như một kim tự tháp Mexico vậy. Vì vậy bạn có thể đặt một trạm bơm nhỏ lên đó, và chỉ với một góc của một trong những ngọn núi lưu huỳnh nói trên, bạn đã có thể giải quyết toàn bộ tình trạng ấm lên toàn cầu cho cả Bán Cầu Bắc.”

Thật thú vị khi tưởng tượng điều gì sẽ xảy ra nếu Myhrvold sống cách đây một trăm năm, khi New York và các thành phố khác trên thế giới tràn ngập phân ngựa. Liệu rằng trong khi mọi người ngán ngẩm nhìn những núi phân ngựa ngổ ngang và nghĩ đến một tai họa gần kề, liệu ông có tìm thấy cơ hội nào không nhỉ!

Đổi lại, Tấm Chăn của Budyko là một kế hoạch vô cùng đơn giản. Xét về bản chất phức tạp của khí hậu nói chung và những điều chúng ta còn chưa biết, thì tốt nhất nên bắt đầu một cách từ tốn. Với phương pháp vòi chữa cháy, bạn có thể bơm lên một lượng nhỏ lưu huỳnh trước rồi theo dõi kết quả. Số lượng có thể được thêm bớt dễ dàng – hoặc nếu cần, thì ngưng hẳn. Quy trình này không gây ra tác động vĩnh viễn, và cũng không phải không thể đảo ngược được.

Và nó còn rẻ giạt mình nữa. IV ước tính kế hoạch “Cứu Nam Cực” có thể được xây dựng xong trong hai năm với chi phí khoảng 20 triệu đô-la, chi phí vận hành hàng năm khoảng 10 triệu đô-la. Nếu chỉ làm nguội hai đầu cực không thôi là chưa đủ, thì IV đã phác thảo ra phiên bản “Cứu Trái Đất” với năm trạm gốc đặt trên khắp thế giới thay vì hai, và mỗi điểm sẽ có ba vòi phun. Với hệ thống này, lượng lưu huỳnh được bơm vào tầng bình lưu sẽ nhiều gấp ba đến năm lần. Kể cả

như thế, thì đó mới chỉ bằng chưa đến 1% tổng lượng xả thải lưu huỳnh trên toàn thế giới hiện nay. IV ước tính kế hoạch này có thể đi vào hoạt động sau ba năm, với chi phí ban đầu là 150 triệu đô-la và chi phí vận hành hàng năm là 100 triệu đô-la.

Vậy là Tấm Chăn của Budyko có thể đảo ngược hiệu quả quá trình ấm lên toàn cầu với tổng chi phí là 250 triệu đô-la. So với 1,2 nghìn tỷ đô-la mà Nicholas Stern đề nghị bỏ ra mỗi năm để giải quyết vấn đề này, thì ý tưởng của IV, chà, trên thực tế là gần như miễn phí. Thậm chí nó còn kém số tiền mà tổ chức của ngài Al Gore đang chi trả chỉ để nâng cao ý thức cộng đồng về tình trạng ấm lên toàn cầu tới 50 triệu đô-la, mà cũng giúp ngăn chặn sự ấm lên toàn cầu đấy chứ!

Và đây là chìa khóa để trả lời câu hỏi chúng tôi đặt ra từ đầu chương: *Ngài Al Gore và Đỉnh núi Pinatubo có điểm gì chung?* Câu trả lời là cả ngài Gore và Đỉnh Pinatubo đều gợi ý một cách có thể giúp làm mát trái đất, mặc dù chi phí – hiệu quả của hai phương pháp thì khác nhau một trời một vực.

Song chúng ta cũng không thể bỏ qua những ý kiến phản đối Tấm Chăn của Budyko được, mà quả thật cũng không ít người có tư tưởng này. Thứ nhất, liệu nó có hiệu quả không?

Bằng chứng khoa học nói có. Về cơ bản nó là sự bắt chước vụ phun trào của Núi lửa Pinatubo, một sự kiện mà hiệu ứng làm lạnh của nó đã được nghiên cứu kỹ lưỡng và là một kết quả không thể chối cãi.

Có lẽ lập luận khoa học danh giá nhất ủng hộ cho kế hoạch này là của Paul Crutzen, một nhà khoa học khí quyển người Hà Lan, tâm huyết ông dành cho sự nghiệp hoạt động vì môi trường có lẽ còn sâu sắc hơn cả Caldeira. Crutzen đã đạt giải Nobel năm 1995 cho nghiên cứu của ông về tình trạng cạn kiệt ozone trong bầu khí quyển. Và đến năm 2006, ông lại viết một tiểu luận trên tạp chí Climatic Change để than thở về những nỗ lực “thất bại thảm hại” nhằm giảm bớt lượng

khí thải nhà kính và thừa nhận rằng việc bơm lưu huỳnh vào tầng bình lưu “là lựa chọn duy nhất hiện có để giảm nhanh tình trạng gia tăng nhiệt độ và vô hiệu hóa các tác động khí hậu khác.”

Thái độ vồn vã Crutzen dành cho công nghệ địa kỹ thuật bị coi là một kiểu dị giáo trong cộng đồng khoa học khí hậu, đến nỗi một vài nhà khoa học khác đã cố ngăn chặn việc xuất bản tiểu luận nói trên của ông. Tại sao một người vẫn được gọi bằng cái tên tôn kính “Tiến sĩ Ozone” lại có thể ủng hộ cho một kế hoạch như vậy cơ chứ? Chẳng lẽ những thiệt hại về môi trường lại không vượt quá cả các lợi ích hay sao?

Thực ra là không. Crutzen kết luận rằng tổn hại đối với tầng ozone sẽ là rất nhỏ. Dioxit lưu huỳnh cuối cùng sẽ rơi xuống các vùng cực nhưng với lượng tương đối nhỏ, không thể gây ra tác động gì nguy hiểm. Mà nhờ vấn đề này có phát sinh đi nữa, Crutzen viết, thì việc bơm lưu huỳnh “có thể được dừng ngay lập tức... cho phép bầu khí quyển trở lại trạng thái ban đầu chỉ sau vài năm.”

Một quan điểm phản đối công nghệ địa kỹ thuật rất phổ biến khác là nó thay đổi trạng thái tự nhiên của trái đất một cách có chủ đích. Đáp lại ý kiến này, Myhrvold có một câu trả lời rất đơn giản: “Chúng ta đã thực hiện địa kỹ thuật đối với trái đất rồi đấy chứ.”

Chỉ trong vài thế kỷ, chúng ta đã đốt bay gần hết lượng nhiên liệu hóa thạch mà phải mất 300 trăm triệu năm tích tụ sinh học mới tạo ra được. So với chuyện đó thì việc bơm một lượng nhỏ lưu huỳnh lên bầu trời có vẻ khá nhẹ nhàng. Như Lowell Wood đã chỉ ra, lưu huỳnh thậm chí không phải thứ chất hóa học tối ưu cho một tấm khiên trên tầng bình lưu. Một số chất liệu khác, nghe có vẻ ít độc hại hơn – ví như vi hạt nhựa bọc nhôm chẳng hạn – còn có thể tạo ra tấm màn chắn mạnh hơn gấp bội. Nhưng lưu huỳnh là lựa chọn khả dĩ nhất “đơn giản vì chúng ta đã có sẵn bằng chứng núi lửa cho thấy

tính khả thi của nó,” Wood nói, “và đi kèm với nó, là bằng chứng về tính vô hại.”

Wood và Myhrvold cũng lo lắng rằng Tấm Chăn của Budyko sẽ tạo ra một “lý do bào chữa cho hành động gây ô nhiễm.” Tức là, thay vì cho chúng ta thêm thời gian để tìm ra những giải pháp năng lượng mới, nó sẽ dung túng cho tâm lý tự mãn của con người. Song theo Myhrvold thì buộc tội công nghệ địa kỹ thuật vì lý do này chẳng khác gì buộc tội một bác sĩ phẫu thuật tim vì đã cứu mạng cho một kẻ không chịu tập thể dục và ngốn quá nhiều khoai tây chiên.

Có lẽ ý kiến phản đối sáng kiến vòi phun hay nhất là vì nó quá đơn giản và quá rẻ tiền. Như chúng tôi đã nói trước đó, không có một khuôn khổ pháp lý nào cấm bất kỳ ai – dù là một chính phủ, một tổ chức tư nhân hay thậm chí là một cá nhân – đưa dioxit lưu huỳnh vào bầu khí quyển. (Nếu có, thì rất nhiều nhà máy trong số gần tám ngàn đơn vị sản xuất điện đốt than sẽ gặp không ít rắc rối.) Tuy nhiên, Myhrvold vẫn thừa nhận rằng “mọi người sẽ cực kỳ hoảng hốt” nếu có ai đó đơn phương xây dựng hệ thống này. Nhưng tất nhiên còn tùy vào cá nhân đó là ai nữa. Nếu đó là Al Gore, có thể ông sẽ giật thêm được giải Nobel thứ hai. Còn nếu là Hugo Chavez, rất có khả năng ông sẽ được đội máy bay chiến đấu Mỹ “hỏi thăm” ngay tức khắc.

Chúng ta cũng có thể tưởng tượng được sẽ có những cuộc chiến nổ ra do tranh chấp về vấn đề ai sẽ là người điều khiển những nút nút của Tấm Chăn của Budyko. Một chính phủ phụ thuộc vào giá dầu cao có lẽ sẽ muốn tăng lượng lưu huỳnh để cho khí hậu thật lạnh; trong khi đó, những chính phủ khác có khi lại thích kéo dài mùa vụ trồng trọt hơn.

“Câu trả lời của tôi là,” Wood nói, “dược sĩ của bạn có thể đảm trách phần việc cung cấp vitamin D cho bạn, mà như thế sẽ tốt hơn cho sức khỏe của bạn nữa.”

Tất cả các nhà khoa học tên lửa, các nhà khoa học khí hậu, các nhà vật lý, và các kỹ sư ngồi quanh bàn họp IV đều cười ồ lên trước cách đối đáp của Wood. Rồi một người khác đặt câu hỏi rằng, giờ IV đã nắm Tấm Chăn của Budyko trong tay rồi, liệu họ có nên xin cấp bằng sáng chế để “chống còi xương” không. Nghe vậy, cả phòng họp cười to hơn nữa.

Song đây không hẳn là một câu nói đùa. Không giống như đa số các bằng sáng chế khác mà IV đang sở hữu, Tấm Chăn của Budyko có vẻ không đem lại khoản lợi nhuận nào cả. Myhrvold hỏi, “Nếu anh là một người đầu tư vào công ty của tôi, có thể anh sẽ hỏi: ‘Xin cho tôi biết tại sao anh lại bỏ công sức ra làm việc này?’” Thực chất, rất nhiều dự án tiêu tốn thời gian nhất của IV, bao gồm nhiều dự án chống lại bệnh AIDS và sốt rét, về cơ bản đều là công việc phục vụ lợi ích cộng đồng hết.

“Con người nhân ái nhất thế giới đang ngồi phía bên kia bàn đây,” Wood cười và hát hàm về phía Myhrvold. “Dù không chủ định đâu, nhưng ông ấy đúng là người như thế.”

Tuy Myhrvold có thể rất thờ ơ trước cảm nghĩ của hầu hết mọi người trước tình trạng ấm lên toàn cầu, song ông vội vã đính chính lại rằng mình không hề thờ ơ trước bản thân vấn đề ấm lên toàn cầu. (Nếu thế, ông đã chẳng tiêu tốn bao nhiêu nguồn lực của công ty để nghiên cứu các giải pháp xử lý vấn đề này rồi.) Ông cũng không đòi triển khai ngay lập tức hệ thống Tấm Chăn của Budyko – thay vào đó, ông cho rằng những công nghệ tương tự như vậy cần được nghiên cứu và thử nghiệm kỹ lưỡng để có thể sẵn sàng mang ra ứng dụng nếu những dự báo khí hậu tồi tệ nhất trở thành hiện thực.

“Nó cũng na ná với việc lắp đặt các vòi phun dập lửa trong một toà nhà,” ông nói. “Một mặt, bạn cần phải nỗ lực hết sức để phòng ngừa cháy nổ. Nhưng bạn cũng cần biện pháp dự phòng trong trường hợp có đám cháy xảy ra nữa.” Cũng không kém phần quan trọng, ông nói thêm, “nó cho bạn thêm

thời gian để chuyển đổi sang các nguồn năng lượng không chứa carbon khác.”

Ông cũng háo hức muốn đưa công nghệ địa kỹ thuật lên tầm cao mới vì thứ mà ông nhìn nhận như “một lực đẩy thực sự” mà những nhà hoạt động tích cực vì vấn đề ấm lên toàn cầu đã tập hợp được trong những năm gần đây.

“Họ đang nghiêm túc đề xuất việc thực hiện một loạt hoạt động có thể tạo ra hiệu ứng sâu rộng – và chúng tôi nghĩ đó có thể là hiệu ứng tiêu cực – lên cuộc sống con người,” ông nói. “Họ muốn chuyển một lượng giá trị kinh tế khổng lồ sang phục vụ các sáng kiến chống carbon quyết liệt và nhanh chóng, mà chưa suy xét thấu đáo mọi khía cạnh. Điều này sẽ gây ảnh hưởng không nhỏ lên nền kinh tế thế giới. Có hàng tỷ người nghèo sẽ bị kìm hãm, nếu không muốn nói là bị ngăn trở hoàn toàn, trên con đường đạt tới tiêu chuẩn sống của Thế giới thứ Nhất. Tại đất nước này, chúng ta có đủ điều kiện để sở hữu cái khả năng xa xỉ được làm bất cứ điều gì mình muốn trên mặt trận năng lượng và môi trường, nhưng rồi các khu vực khác của thế giới sẽ phải hứng chịu những hậu quả nặng nề.”

Có những ý tưởng mới nhất định, dù đắc dụng đến đâu, đều bị coi là đáng ghê tởm ở một chừng mực nào đó. Như chúng tôi đã đề cập trước đó, một thị trường buôn bán các bộ phận cơ thể người – dù rằng có thể cứu sống hàng chục ngàn mạng người mỗi năm – cũng là một ví dụ như vậy.

Trải qua thời gian, một số ý tưởng rồi cũng vượt qua được rào cản thù địch để trở thành hiện thực. Tính lãi các khoản vay. Bán trứng và tinh trùng của người. Kiếm lời từ cái chết yếu của một người bạn yêu thương. Tất nhiên ví dụ cuối cùng mô tả phương thức vận hành của bảo hiểm nhân thọ. Ngày nay chuyện đặt cược cái chết của chính bạn để làm lợi cho gia đình đã là “chuyện thường ngày ở huyện.” Cho đến tận giữa thế kỷ XIX, bảo hiểm nhân thọ vẫn còn bị coi là “một sự xúc

phạm,” như nhà xã hội học Viviana Zelizer đã viết, “nó biến một sự kiện thiên nhiên như cái chết trở thành một món hàng tầm thường.”

Tấm Chăn của Budyko có lẽ là một kế hoạch quá đáng ghét để có thể được cho bất kỳ cơ hội nào. Gây ô nhiễm có chủ đích ư? Đưa vôi tầng bình lưu ư? Đặt thời tiết trái đất vào tay vài kẻ tự mãn đến từ Seattle ư? Việc những nhân vật có ảnh hưởng lớn trong lĩnh vực khí hậu như Paul Crutzen và Ken Caldeira ủng hộ một giải pháp như vậy là một chuyện. Nhưng họ chỉ là nhà khoa học. Người thực sự có ảnh hưởng trong cuộc chiến này là những người như Al Gore kia.

Vậy ông nghĩ sao về công nghệ địa kỹ thuật?

“Nói ngắn gọn,” Gore đáp, “tôi nghĩ nó thật điên rồ.”

Nếu ý tưởng vôi-phun-dẫn-lên-trời không được hiện thực hoá, IV đã có một đề xuất khác dựa trên cơ sở khoa học tương tự song có lẽ đỡ đáng ghét hơn một chút. Hóa ra, lượng lưu huỳnh tầng bình lưu cần để làm mát trái đất lại bằng với lượng lưu huỳnh mà một số ít các nhà máy nhiệt điện đốt than đã thải ra. Kế hoạch thứ hai này đề xuất việc kéo dài ống khói của các nhà máy đặt tại những địa điểm chiến lược. Do đó thay vì phun khói chứa lưu huỳnh lên độ cao hơn một trăm mét vào bầu khí quyển, những ống khói này sẽ thải khói ở độ cao tầm mười tám dặm, vào tầng bình lưu, ở đây nó sẽ mang lại hiệu ứng làm lạnh ròn tương tự như kế hoạch vôi phun.

Kế hoạch này khá hấp dẫn vì nó chỉ thay đổi mục đích của hoạt động gây ô nhiễm hiện thời chứ không gây ô nhiễm thêm. Mặc dù một ống khói cao mười tám dặm thoạt nghe có vẻ khó chế tạo, song IV đã nghĩ ra cách giải quyết, về cơ bản họ sẽ nối một quả bóng chứa đầy khí nóng thon, dài vào cột xả khói có sẵn ở nhà máy điện, tạo ra một đường kênh dẫn khí lưu huỳnh nóng tự bốc lên nhờ tính chất nhẹ của nó và

cuối cùng thoát ra tầng bình lưu. Kế hoạch này được đặt cho cái tên hết sức tự nhiên “ống khói hướng lên trời.”

Và nếu kế hoạch đó vẫn quá đáng ghét, IV đã có một thứ hoàn toàn khác, một kế hoạch thần tiên: một bầu trời đầy những đám mây trắng xốp.

Đây là sản phẩm trí tuệ của John Latham, một nhà khoa học khí hậu người Anh vừa gia nhập vào đội ngũ các nhà phát minh của IV. Latham là một người lịch lãm, ăn nói nhỏ nhẹ, ông đã gần bảy mươi tuổi. Ông cũng là một nhà thơ khá chuyên nghiệp. Thế nên, cách đây rất lâu, khi ông đứng trên đỉnh núi ở phía Bắc xứ Wales với đứa con trai tám tuổi tên Mike, cậu bé bỗng chỉ vào những đám mây sáng chói, và gọi chúng là “những tấm gương mỏng nước,” mấy từ này lọt ngay vào tai ông.

Chính xác!

“Nói cho cùng, vai trò của những đám mây là làm mát,” Latham nói. “Nếu trong bầu khí quyển không có mây, trái đất sẽ nóng hơn nhiều so với bây giờ.”

Ngay cả những đám mây nhân tạo – ví dụ như vệt khói do một chiếc máy bay để lại chẳng hạn – cũng tạo ra hiệu ứng làm mát. Sau các cuộc tấn công khủng bố ngày 11/9, tất cả các chuyến bay thương mại ở Mỹ đều bị đình lại trong vòng ba ngày. Sử dụng dữ liệu thu thập từ hơn bốn nghìn trạm nghiên cứu thời tiết trên khắp đất nước, các nhà khoa học nhận thấy sự vắng mặt đột ngột của những dải khói đã làm gia tăng nhiệt độ mặt đất thêm 2 độ F, hay 1,1 độ C.

Có ít nhất ba nhân tố chủ chốt cấu thành nên các đám mây: không khí bốc lên, hơi nước, và các phần tử rắn được biết đến như nhân cô đặc của đám mây. Khi máy bay bay qua, các phần tử tồn tại trong khói thải đóng vai trò như các nhân. Trên đất liền, các phần tử bụi đảm trách vai trò này. Song trên mặt các đại dương lại có số lượng nhân phù hợp với các đám mây ít

hơn nhiều, Latham giải thích, vì vậy các đám mây chứa ít giọt nước hơn và do đó khả năng phản xạ ánh sáng của chúng cũng kém hơn. Kết quả là, càng có thêm nhiều ánh sáng mặt trời chạm đến bề mặt trái đất. Các đại dương có màu tối, vì vậy nó hấp thụ nhiệt năng của mặt trời rất hiệu quả.

Theo tính toán của Latham, chỉ cần tăng khoảng 10% hay 12% khả năng phản xạ của các đám mây ngoài biển cũng đủ để làm mát trái đất và vô hiệu hóa tác động gây ra bởi lượng khí nhà kính nhiều gấp đôi con số hiện thời. Giải pháp của ông: sử dụng chính các đại dương để làm ra thêm mây.

Tình cờ làm sao, những bọt nước giàu muối do nước biển tạo ra lại là một loại nhân tuyệt vời cho quá trình hình thành các đám mây. Tất cả những gì bạn phải làm là phun bọt nước lên không trung cách mặt biển khoảng vài thước. Từ đó, bọt nước sẽ tự bốc lên đến độ cao nơi mây hình thành.

IV đã cân nhắc rất nhiều phương cách để biến điều này thành hiện thực. Hiện tại, ý tưởng được yêu thích là dùng một đội thuyền làm từ sợi thủy tinh chạy bằng sức gió, do Stephen Salter thiết kế, một tua bin nằm dưới mặt nước sẽ có nhiệm vụ sản sinh ra lực tạt thật mạnh, đủ để tạo ra một tia bọt nước đều đặn. Không có động cơ, nên cũng không có ô nhiễm. Những nguyên liệu duy nhất - nước biển và không khí - dĩ nhiên là miễn phí. Lượng bọt nước (kéo theo mức độ phản xạ mây) có thể được điều chỉnh dễ dàng. Các đám mây lại không chạy vào đất liền, nơi ánh sáng mặt trời đóng vai trò tối quan trọng đối với nông nghiệp. Giá cả ước tính: chưa đến 50 triệu đô-la cho những mẫu đầu tiên và sau đó là vài tỷ đô-la chi ra cho việc đóng một đội thuyền đủ lớn để có thể bù đắp lại quá trình ấm lên được tích lũy ít nhất là đến năm 2050. Trong lịch sử các giải pháp đơn giản và rẻ tiền được tìm ra để giải quyết những vấn đề hóc búa, khó mà nghĩ ra ví dụ nào tao nhã như những tấm gương mọng nước của John Latham - một công nghệ địa kỹ thuật mà người sống xanh nhất trong những người sống xanh cũng phải yêu thích.

Tuy nhiên, Myhrvold vẫn lo ngại rằng ngay cả những đề xuất nhẹ nhàng nhất của IV cũng sẽ khó lòng nhận được sự ủng hộ từ phía một số nhóm các nhà hoạt động vì môi trường nhất định. Đối với ông, đây vẫn là vấn đề nan giải.

“Nếu bạn tin những câu chuyện rừng rợn có thể trở thành sự thật, hoặc chí ít cũng có khả năng trở thành sự thật, vậy thì bạn nên thừa nhận rằng chỉ dựa vào việc giảm xả thải cacbon đioxit không phải là một câu trả lời thỏa đáng cho lắm,” ông nói. Nói một cách khác: Tin tưởng vào một khái huyền của quá trình ấm lên do carbon gây ra và tin rằng một khái huyền như vậy có thể bị ngăn chặn chỉ bằng cách cắt bỏ lượng carbon xả thải mới là suy nghĩ rất phi logic.” Những kịch bản rừng rợn vẫn có thể xảy ra ngay cả khi chúng ta đã có những nỗ lực phi thường nhằm cắt giảm lượng khí thải của mình, trong trường hợp đó, câu trả lời đích thực duy nhất chính là công nghệ địa kỹ thuật.”

Trong khi đó, Al Gore lại phản công bằng logic của riêng mình. “Nếu chúng ta không đủ thông minh để ngừng xả 70 triệu tấn chất ô nhiễm gây ấm lên toàn cầu vào bầu khí quyển mỗi ngày,” ông nói, “vậy thì làm thế nào chúng ta đủ thông minh để vô hiệu hóa tác động này một cách hiệu quả đây?”

Nhưng nếu bạn tư duy như một nhà kinh tế học máu lạnh thay vì một người có tư tưởng nhân văn nồng nhiệt, bạn sẽ thấy lý lẽ của Gore không thuyết phục. Vấn đề không phải là chúng ta *không biết làm cách nào* để ngừng làm ô nhiễm bầu khí quyển. Chúng ta *không muốn* ngừng, hoặc không sẵn sàng trả giá.

Hãy nhớ rằng phần lớn sự ô nhiễm là ngoại ứng tiêu cực sinh ra từ hoạt động tiêu dùng của chúng ta. Kỹ thuật và vật lý có thể là những môn khó nhằn đấy, song bắt con người thay đổi hành vi của mình có lẽ là chuyện còn khó nhằn hơn nhiều. Hiện tại, phần thưởng cho việc giới hạn tiêu dùng rất khiêm tốn, cũng như các hình phạt cho hành động tiêu dùng thái

quá lại rất nhẹ. Gore và các nhà hoạt động vì môi trường khác đang cầu khẩn nhân loại tiêu dùng ít đi, nhờ đó, gây ô nhiễm ít hơn, và đó là một đề nghị cao cả. Nhưng xét về mặt động cơ, nó không phải là một đề nghị có trọng lượng.

Và thay đổi hành vi tập thể, nghe thì có vẻ hấp dẫn đấy, là một thứ khó nắm bắt đến phát bực mình. Cứ hỏi Ignatz Semmelweis mà xem.

Trở lại năm 1847, sau khi giải được bài toán về bí ẩn của bệnh sốt hậu sản, Semmelweis hẳn đã được xưng tụng như một vị anh hùng, phải không?

Hoàn toàn ngược lại. Phải, tỷ lệ tử vong tại khu hộ sinh của Bệnh viện Đa khoa Vienna đã sụt giảm trông thấy khi ông yêu cầu các bác sĩ phải rửa tay sau khi giải phẫu tử thi. Tuy nhiên, ở những nơi khác, các bác sĩ lại phớt lờ khám phá của Semmelweis. Thậm chí họ còn đem ông ra làm trò cười. Tất nhiên họ cũng có cái lý của họ, một chứng bệnh khủng khiếp nhường ấy sao có thể bị ngăn chặn chỉ nhờ rửa tay được! Thêm nữa, các bác sĩ trong thời đại đó – kể cả những người khiêm tốn nhất – cũng không thể chấp nhận nổi cái ý tưởng họ chính là nguồn gốc của mọi rắc rối.

Semmelweis cảm thấy vô cùng chán nản, và có lúc sự chán nản bị đẩy lên cùng cực, dần thành những lời chỉ trích cay độc. Ông tự coi mình như một vị chúa cứu thế bị coi rẻ, và gọi tất cả những kẻ nào dám bĩ bác học thuyết của mình là kẻ tàn sát phụ nữ và trẻ em. Những lập luận của ông thường lộn xộn, không đâu vào đâu cả; hành vi cư xử của ông ngày càng kỳ quặc, biểu hiện ở sự dâm dật và lệch lạc về tình dục. Khi nhìn lại tình trạng của Semmelweis, thì kết luận ông đã phát điên còn là nói nhẹ. Ở tuổi bốn bảy, Semmelweis bị lừa đưa vào viện điều dưỡng. Ông cố trốn ra, nhưng rồi bị giam lại và qua đời sau hai tuần, thanh danh tan tành mây khói.

Nhưng như thế không có nghĩa là ông không đúng. Sau khi chết, Semmelweis đã được minh oan nhờ có nghiên cứu về

học thuyết vi trùng của Louis Pasteur, sau nghiên cứu này, việc các bác sĩ phải rửa tay cẩn thận trước khi điều trị cho bệnh nhân đã trở thành yêu cầu phổ biến.

Vậy các bác sĩ thời đó có làm theo yêu cầu của Semmelweis không?

Rất nhiều nghiên cứu mới đây đã cho thấy số lần các viên chức bệnh viện rửa hoặc sát trùng tay *ít hơn một nửa* so với mức họ nên làm. Và bác sĩ là các đối tượng cứng đầu nhất, họ tuân thủ quy định này còn không nghiêm ngặt bằng các y tá hay phụ tá.

Sự thất bại này có vẻ khó hiểu. Trong thế giới hiện đại, chúng ta có xu hướng tin tưởng rằng những hành vi nguy hại có thể được xử lý hiệu quả nhất thông qua giáo dục. Đó là suy nghĩ ẩn sau gần như mọi chiến dịch tăng cường ý thức công cộng từng được phát động, từ sự ấm lên toàn cầu cho đến phòng ngừa bệnh AIDS và chống lái xe khi say xỉn. Và các bác sĩ lại là những con người có học thức nhất trong bệnh viện nữa chứ.

Trong một báo cáo xuất bản năm 1999 tên là “Phạm lỗi là tính người,” Viện Y Dược đã ước tính rằng mỗi năm có khoảng 40.000 đến 98.000 người Mỹ thiệt mạng bởi những sai sót có thể phòng ngừa được của bệnh viện – và một trong những sai sót hàng đầu là nhiễm trùng vết thương. Phương thuốc tốt nhất để ngăn chặn viêm nhiễm ư? Hãy bắt các bác sĩ phải rửa tay thường xuyên hơn.

Được bản báo cáo thức tỉnh, các bệnh viện trên khắp nước Mỹ vội vã bắt tay vào chấn chỉnh tình hình. Ngay cả một bệnh viện đẳng cấp quốc tế như Trung tâm y tế Cedars-Sinai cũng tự thấy mình cần phấn đấu hơn nữa, vì tỷ lệ vệ sinh tay của bệnh viện này mới chỉ là 65%. Các lãnh đạo cao cấp lập tức họp lại để thành lập một ủy ban nhằm xác định các nguyên nhân gây ra tình trạng này.

Thứ nhất, họ thừa nhận, rằng các bác sĩ luôn bận túi bụi, và thời gian dành để rửa tay là thời gian không dành để điều trị cho bệnh nhân. Craig Feied, nhà cách mạng phòng cấp cứu đến từ Washington, đã ước tính rằng ông phải tiếp xúc với hơn một trăm bệnh nhân chỉ trong một ca trực. “Nếu sau mỗi lần chạm vào một bệnh nhân, tôi lại chạy đi rửa tay theo đúng quy định, tôi sẽ phải tiêu tốn một nửa quỹ thời gian của mình chỉ để đứng trước bồn rửa.”

Thêm vào đó, các bồn rửa lại không phải lúc nào cũng dễ tiếp cận như lẽ ra phải thế, nhất là trong các phòng bệnh, đôi khi chúng còn bị ngăn cách bởi vô số dụng cụ hay đồ đạc. Cũng như rất nhiều bệnh viện khác, Cedars–Sinai có nước rửa tay Purell gắn trên tường để phục vụ việc sát trùng tay, nhưng cả những chai nước tiệt trùng này cũng thường bị phớt lờ.

Thất bại của các bác sĩ trong vấn đề rửa tay dường như cũng bao hàm cả yếu tố tâm lý nữa. Yếu tố đầu tiên có thể được gọi một cách hào phóng là thâm hụt nhận thức. Trong một nghiên cứu kéo dài năm tháng thực hiện tại đơn vị chăm sóc đặc biệt thuộc một bệnh viện nhi Australia, các bác sĩ được yêu cầu phải tự ghi lại tần suất rửa tay của mình. Tỷ lệ mà các bác sĩ tự báo cáo? 73%. Không hoàn hảo, nhưng cũng không quá tệ.

Tuy nhiên, các bác sĩ này không hề hay biết là các y tá đã bí mật theo dõi họ, và ghi lại tần suất vệ sinh tay thực tế của các bác sĩ: một con số 9% thảm hại.

Paul Silka, một bác sĩ trực phòng cấp cứu tại Cedars–Sinai, đồng thời là người giữ chức chủ nhiệm khoa của bệnh viện này, còn chỉ ra một yếu tố tâm lý khác: sự kiêu căng. “Tâm lý tự tôn có thể phình ra bất ngờ sau khi bạn làm việc được một thời gian,” ông giải thích. “Bạn nói: ‘Này này, làm sao tôi có thể mang vi trùng được chứ. Chắc là nhân viên của bệnh viện khác đấy.’”

Silka và các vị lãnh đạo khác tại Cedars–Sinai đã bắt tay vào thay đổi hành vi của các đồng nghiệp của mình. Họ thử đủ mọi kiểu kích thích: dịu dàng ve vuốt qua các áp phích và thư điện tử; sáng sáng lại chào đón các bác sĩ với một chai Purell; thiết lập một Đội an toàn vệ sinh tay chuyên đi tuần quanh các khu khám chữa bệnh; thưởng thẻ Starbucks trị giá 10 đô-la cho bác sĩ nào được bắt gặp đang rửa tay đúng quy cách. Có lẽ bạn sẽ nghĩ rằng những người kiếm nhiều tiền nhất trong bệnh viện sẽ hoàn toàn miễn dịch trước một thứ mỗi nhử trị giá có 10 đô-la. “Chẳng ai từ chối chiếc thẻ này cả,” Silka cho biết.

Sau vài tuần, tỷ lệ vệ sinh tay tại Cedars–Sinai đã tăng nhưng vẫn chưa đủ. Tin tức này được Rekha Murthy, nhà nghiên cứu dịch tễ học của bệnh viện thông báo, trong cuộc họp kết hợp bữa trưa của Ủy ban cố vấn chủ nhiệm khoa.

Khi đó có khoảng hai mươi thành viên góp mặt tại cuộc họp, đa phần là những bác sĩ quan trọng nhất của bệnh viện. Tất cả đều tỏ ra thất vọng trông thấy trước kết quả của bản báo cáo. Khi bữa trưa kết thúc, Murthy đưa cho mỗi người một đĩa thạch agar – đó là một chiếc đĩa cạn vô trùng được đổ một lớp thạch agar mềm. Cô nói “Tôi muốn giáo dục bàn tay của các vị.”

Họ áp lòng bàn tay xuống đĩa, sau đó Murthy gửi các đĩa này đến phòng thí nghiệm. Hình chụp ra, Silka nhớ lại, “trông kinh tởm và phát rùng mình, chúng đầy những mảng hung nhúc vi khuẩn.”

Đây là những con người quan trọng bậc nhất trong bệnh viện, luôn miệng bắt người khác phải thay đổi hành vi của mình, vậy mà chính tay của họ cũng có sạch đâu! (Ghê nhất là công cuộc kiểm tra lại được tiến hành sau bữa trưa nữa chứ.)

Giấu nhem đi thông tin này có thể là một lựa chọn hấp dẫn. Song thay vào đó, ban lãnh đạo quyết định tận dụng sức mạnh kinh khủng của những dấu tay đầy vi khuẩn. Họ cài hình chụp

dấu tay vào làm ảnh bảo vệ màn hình trên tất cả các máy vi tính trong bệnh viện. Đối với các bác sĩ – những người đã được đào tạo cũng như đã thể trở thành người cứu mạng sống cho đời – lời cảnh báo rùng rợn này tỏ ra hiệu quả hơn bất kỳ phương pháp kích thích nào khác. Tỷ lệ vệ sinh tay tại Cedars-Sinai lập tức tăng vọt lên gần 100%.

Tiếng lành đồn xa, các bệnh viện khác cũng rủ nhau bắt chước sáng kiến ảnh bảo vệ màn hình. Mà sao lại không nhỉ? Nó rẻ tiền, đơn giản và hiệu quả nữa chứ.

Một kết thúc có hậu, phải không?

Phải, nhưng... thử nghĩ mà xem. Tại sao lại phải tốn bao nhiêu công sức như thế để thuyết phục các bác sĩ làm một việc mà họ đã biết là phải làm từ thời Semmelweis? Tại sao lại khó thay đổi hành vi của họ đến thế trong khi cái giá của sự tuân thủ (một hành động rửa tay hết sức đơn giản) rất thấp còn chi phí tiềm tàng của sai sót (mạng sống của một con người) rất cao?

Một lần nữa, cũng như với trường hợp ô nhiễm, câu trả lời có liên quan đến ngoại ứng.

Khi một bác sĩ quên không rửa tay, thì sinh mạng chủ yếu đang bị đe dọa không phải là mạng sống của chính ông ta. Đó là bệnh nhân tiếp theo mà ông ta sẽ điều trị, một người có vết thương hở hoặc hệ miễn dịch kém. Những vi khuẩn nguy hiểm mà bệnh nhân đó nhận được là một ngoại ứng tiêu cực từ hành động của bác sĩ – cũng giống như ô nhiễm là một ngoại ứng tiêu cực của bất cứ người nào lái xe, bật điều hòa nhiệt độ, hay phun khói than lên trời qua ống khói. Người gây ô nhiễm không có đủ động lực để không gây ô nhiễm, còn bác sĩ thì không có đủ động lực để rửa tay.

Điều này khiến khoa học thay đổi hành vi trở nên vô cùng khó khăn.

Vì vậy thay vì đồng loạt siết chặt bàn tay dơ dáy của chúng ta để dồn ép những hành vi rất khó thay đổi nói trên, nếu chúng ta có thể xây dựng hoặc thiết kế hoặc khơi gợi những giải pháp thay thế nhu cầu đối với những thay đổi như thế thì sao?

Đó là điều mà IV đã tâm niệm trong đầu khi xử lý vấn đề ấm lên toàn cầu, và đó là cách các quan chức y tế công cộng đã phải viện đến để có thể giảm nhẹ tình trạng viêm nhiễm bắt nguồn từ bệnh viện. Những giải pháp hay nhất: sử dụng đai đo huyết áp dùng một lần rồi bỏ cho các bệnh nhân mới nhập viện; phun phân tử ion bạc lên các dụng cụ của bệnh viện để tạo nên tấm chắn vi khuẩn; và cấm các bác sĩ đeo cà vạt, vì theo như Bộ Y tế Anh đã lưu ý, loại trang phục này “hiếm khi được giặt tẩy,” “không đem lại lợi ích gì trong quá trình chăm sóc bệnh nhân,” và “thường đầy rẫy các mầm bệnh.”

Đó là lý do tại sao Craig Feied lại chọn thắt nơ suốt bao nhiêu năm qua. Ông cũng góp phần phát triển một giao diện ảo – thực cho phép một bác sĩ phẫu thuật đã mặc đủ quần áo và găng tay chuyên dụng có thể duyệt các bản chụp phim X-quang trên một máy vi tính mà không phải chạm vào máy – vì bàn phím và chuột của các máy vi tính thường có xu hướng hấp thụ các mầm bệnh hiệu quả ngang với cà vạt của một bác sĩ. Và lần tới nếu bạn thấy mình ngồi trong một căn phòng của bệnh viện, thì đừng dại mà sờ vào cả điều khiển TV cho đến khi đã lau chùi, sát trùng nó cho sáng bóng ra nhé.

Có lẽ không ai lấy làm ngạc nhiên rằng hành vi của con người khó có thể thay đổi được khi đối tượng được hưởng phần lớn lợi ích từ sự thay đổi đó lại là một người khác. Nhưng chắc chắn chúng ta hoàn toàn có khả năng thay đổi hành vi nếu lợi ích của chính chúng ta bị đe dọa, đúng chứ?

Đáng buồn là không. Nếu điều đó đúng, thì tất cả các hình thức ăn kiêng đã luôn có tác dụng (và như thế chúng ta đã

chẳng cần phải ăn kiêng ngay từ đầu rồi). Nếu điều đó đúng, đa phần những người hút thuốc đã “rửa tay gác kiếm” từ lâu rồi. Nếu điều đó đúng, sẽ không có người nào từng tham gia các lớp học giáo dục giới tính lại gây ra một cái thai ngoài ý muốn cả. Nhưng biết và làm là hai phạm trù khác nhau, nhất là khi nó có dính tới khoái lạc.

Thử xem xét tỷ lệ HIV và AIDS cao ngất ở châu Phi. Trong nhiều năm trời, các quan chức ngành y tế công cộng trên khắp thế giới đã đấu tranh không mệt mỏi để chống lại vấn nạn này. Họ đã rao giảng đủ kiểu thay đổi hành vi – dùng bao cao su, giới hạn số bạn tình, vân vân và vân vân. Tuy nhiên, mới đây, có một nhà nghiên cứu tên là Bertran Auvert đã tiến hành một thử nghiệm y tế tại Nam Phi và khám phá ra những kết quả khả quan đến mức cuộc thử nghiệm đã bị đình lại tức khắc để phương pháp phòng ngừa mới có thể được mang ra áp dụng ngay.

Phương thuốc màu nhiệm đó là gì vậy?

Cắt bao quy đầu. Nguyên do vì sao thì Auvert và các nhà khoa học khác vẫn chưa hiểu hết, song họ khám phá ra rằng cắt bao quy đầu giúp giảm nguy cơ lây nhiễm HIV tới 60% ở đàn ông có thói quen giao hợp khác giới. Các nghiên cứu tiếp theo được thực hiện ở Kenya và Uganda đã củng cố thêm kết luận của Auvert.

Trên toàn cõi châu Phi, da quy đầu bắt đầu rơi như lá mùa thu. “Mọi người đã quen với những chính sách hướng đến các hành vi,” một quan chức y tế Nam Phi phát biểu, “song cắt bao quy đầu là một hành động can thiệp về mặt giải phẫu – trực tiếp và dứt khoát.”

Quyết định có cắt bao quy đầu hay không rõ ràng là một vấn đề rất đổi riêng tư. Chúng ta không thể tùy tiện khuyên bảo bất kỳ ai có hay không làm việc này. Nhưng đối với những ai đã chọn cắt bao quy đầu, xin hiến một lời khuyên giản dị:

trước khi bác sĩ lại gần bạn, nhớ đảm bảo chắc chắn rằng ông ta đã rửa tay.

## LỜI KẾT KHỈ CŨNG LÀ NGƯỜI

**M**ảng kinh tế học liên quan đến những vấn đề như lạm phát, suy thoái và các cú sốc tài chính được gọi là kinh tế vĩ mô. Khi nền kinh tế vận hành trơn tru, các nhà kinh tế học vĩ mô được xưng tụng như những anh hùng; khi tình hình xấu đi, như trong thời gian gần đây, họ bị đổ lên đầu vô số lời buộc tội. Dù trong trường hợp nào, những người được nhắc đến đầu tiên đều là các nhà kinh tế học vĩ mô.

Chúng tôi hy vọng rằng sau khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ nhận ra rằng ngoài kia còn có một nhóm các nhà kinh tế học khác – các nhà kinh tế học vi mô – đứng trong bóng tối. Mục tiêu của họ là hiểu được những lựa chọn của từng cá nhân, không chỉ ở phương diện họ mua cái gì mà cả số lần họ rửa tay và liệu họ có trở thành những tên khủng bố hay không.

Một vài người trong số những nhà kinh tế học vi mô nói trên thậm chí còn không giới hạn nghiên cứu của mình trong phạm vi loài người.

Keith Chen, con trai của một người nhập cư Trung Quốc, năm nay ba mươi ba tuổi, là một người cực kỳ hoạt khẩu, có thói quen ăn mặc lịch lãm. Sau thời gian học tập và sinh sống ở nhiều nơi khác nhau của vùng trung tây nước Mỹ, Chen vào trường Stanford, tại đây, sau một thời gian ngắn chìm đắm trong chủ nghĩa Marx, anh chuyển hướng và đi theo ngành kinh tế học. Hiện nay anh là phó giáo sư chuyên ngành kinh tế học tại Đại học Yale.

Chương trình nghiên cứu của anh lấy cảm hứng từ những dòng được viết ra từ cách đây rất lâu bởi Adam Smith, cha đẻ của kinh tế học cổ điển: “Chưa ai từng chứng kiến một con

chó thực hiện một cuộc trao đổi công bằng và có chủ đích để đổi một cục xương này lấy cục xương của con chó khác. Chưa ai từng chứng kiến một động vật nào bằng những cử chỉ và tiếng kêu tự nhiên của mình ra hiệu với một con khác rằng, *đây là của tôi, kia là của cậu; tôi sẵn sàng đổi cái này lấy cái kia.*”

Nói một cách khác, A. Smith chắc chắn rằng duy chỉ có con người mới có biệt tài về trao đổi tiền tệ.

Nhưng ông có đúng không?

Trong kinh tế học, cũng như trong cuộc sống, bạn không bao giờ tìm ra câu trả lời cho một câu hỏi trừ phi bạn sẵn lòng đặt ra câu hỏi đó, dù nó thoát nghe có vẻ ngớ ngẩn. Câu hỏi của Chen đơn giản là: Điều gì sẽ xảy ra nếu mình có thể dạy một lũ khỉ cách sử dụng tiền?

Loại khỉ Chen chọn là khỉ mũ, một loại khỉ lông nâu rất dễ thương sống ở Tân Thế Giới lớn cỡ lứa trẻ một tuổi, hoặc chỉ ít cũng bằng lứa trẻ một tuổi gầy gò với chiếc đuôi rất dài. “Khỉ mũ có một bộ não nhỏ,” Chen cho biết, “và não của nó tập trung chủ yếu vào thức ăn và hoạt động sinh dục.” (Chúng ta có thể cãi rằng đặc điểm này không làm khỉ mũ khác biệt lắm so với nhiều người mình biết, nhưng đó lại là một vấn đề hoàn toàn khác rồi!). “Bạn thực sự có thể coi một con khỉ mũ là một cái dạ dày không đầy chứa đầy ham muốn. Bạn có thể cho chúng ăn kẹo dẻo cả ngày, chúng sẽ nôn ra, và rồi lại đòi ăn tiếp.”

Đối với một nhà kinh tế học, điều này biến khỉ mũ trở thành một chủ thể nghiên cứu tuyệt vời.

Chen cùng Venkat Lakshminarayanan bắt tay vào làm việc với bảy chú khỉ mũ trong một phòng thí nghiệm được nhà tâm lý học Laurie Santos thuộc Đại học Yale sáng lập – Bệnh viện New Haven. Theo truyền thống của các phòng nghiên cứu khỉ ở khắp nơi, những chú khỉ mũ này đều được đặt tên – trong

trường hợp này, tên của chúng được lấy từ tên các nhân vật trong loạt phim James Bond. Có bốn khỉ cái và ba khỉ đực. Con đực đầu đàn được đặt tên là Felix, theo tên điệp viên CIA Felix Leiter. Đây cũng là con khỉ đực Chen yêu quý nhất.

Bây khỉ sống chung với nhau trong một khu chuồng rộng, thoáng mát. Ở một đầu này của chuồng là chiếc chuồng khác nhỏ hơn - phòng kiểm tra, tại đây từng con khỉ có thể vào để tham gia thí nghiệm. Để làm các đồng tiền, Chen lấy một loạt những đĩa bạc tròn có đường kính cỡ 2,5cm được đục lỗ ở chính giữa - "khá giống tiền xu Trung Quốc," anh nói.

Bước đầu tiên là dạy lũ khỉ rằng các đồng xu có giá trị. Để làm được việc này cũng phải tốn kha khá công sức. Nếu bạn đưa cho con khỉ mũ một đồng xu, nó sẽ ngửi hít đồng xu đó, sau khi xác định được rằng mình không thể ăn (hay giao phối) được, nó sẽ vứt đồng xu đi. Nếu bạn lặp lại hành động này vài lần nữa, có thể nó sẽ bắt đầu ném các đồng xu vào bạn, và ném rất mạnh.

Vì vậy Chen và các đồng nghiệp đưa cho con khỉ một đồng xu và cho nó thấy một món thức ăn. Mỗi khi con khỉ đưa đồng xu lại cho nhà nghiên cứu, nó được nhận thức ăn đó. Phải mất rất nhiều tháng, song cuối cùng lũ khỉ cũng học được rằng các đồng xu có thể mua được những thức ăn.

Hóa ra mỗi con khỉ lại yêu thích một loại thức ăn khác nhau. Một con khỉ có thể được cho mười hai đồng xu đặt trên một cái khay - giới hạn ngân sách của nó - rồi được nhà nghiên cứu này mời mua thạch Jell-O và nhà nghiên cứu khác mời mua táo cắt miếng. Con khỉ sẽ đưa các đồng xu cho nhà nghiên cứu nào giữ thứ thức ăn nó thích, đổi lại, nhà nghiên cứu sẽ trao cho nó món hàng.

Bấy giờ Chen mới đưa sốc giá cả và sốc thu nhập vào nền kinh tế của bây khỉ. Giả sử thức ăn yêu thích của Felix là Jell-O, và nó vẫn quen nhận được ba viên thạch Jell-O khi đưa một

đồng xu. Liệu nó sẽ phản ứng ra sao nếu đột nhiên một đồng xu chỉ mua được hai viên thạch thôi?

Trước sự ngạc nhiên của Chen, Felix và những con khỉ khác phản ứng rất lý trí. Khi giá cả của một loại thức ăn nhất định gia tăng, chúng mua loại thức ăn đó ít hơn, và khi giá giảm, chúng mua nhiều thêm. Quy luật căn bản nhất của kinh tế học – rằng đường cầu dốc xuống – đúng với cả người và khỉ.

Sau khi đã chứng kiến hành vi lý trí của chúng rồi, Chen muốn thử nghiệm hành vi phi lý trí của lũ khỉ. Anh thiết kế hai trò cờ bạc. Trong trò thứ nhất, anh đưa cho con khỉ nhìn một quả nho và, tùy theo mặt nào của đồng xu ngửa lên, con khỉ chỉ được một quả nho đó hoặc có thể được thêm một quả nho nữa. Trong trò chơi thứ hai, anh chỉ cho con khỉ hai quả nho từ đầu, nhưng nếu đồng xu không ngửa ở mặt có lợi cho con khỉ, thì nhà nghiên cứu lại lấy đi một quả nho và con khỉ chỉ được có một quả.

Trong cả hai trường hợp, tính trung bình con khỉ nhận được số quả nho như nhau. Nhưng trò đánh bạc thứ nhất được xây dựng với tư cách một khoản lời tiềm tàng, trong khi trò thứ hai lại được xây dựng với tư cách một khoản lỗ tiềm tàng.

Vậy bây giờ khỉ sẽ phản ứng ra sao?

Khi đã biết ngay từ đầu là lũ khỉ không thông minh lắm, hẳn bạn sẽ cho rằng bất cứ chiến lược cờ bạc nào cũng vượt quá khả năng của chúng. Trong trường hợp đó, bạn có thể sẽ nghĩ rằng chúng sẽ thích nhà nghiên cứu ban đầu đưa ra cho chúng hai quả nho thay vì một. Nhưng điều hoàn toàn ngược lại đã xảy ra! Khi lũ khỉ nhận ra rằng nhà nghiên cứu có hai quả nho đôi khi giữ lại một quả còn nhà nghiên cứu có một quả nho đôi khi cho thêm một quả nữa, lũ khỉ tỏ ra yêu thích nhà nghiên cứu có một quả nho hơn hẳn. Một con khỉ có lý trí có lẽ sẽ không thèm quan tâm, song những con khỉ phi lý trí

này lại phải chịu đựng cái mà các nhà tâm lý học gọi là “ác cảm đối với mất mát.” Chúng cư xử như thể cảm giác khổ sở do mất một quả nho còn lớn hơn niềm vui có được thêm một quả nho.

Đến thời điểm này, lũ khỉ đã tỏ ra lý trí ngang với con người trong cách thức sử dụng tiền bạc. Nhưng chắc chắn thí nghiệm cuối cùng này sẽ cho thấy khoảng cách khổng lồ giữa người và khỉ.

Có không?

Thực tế là những thí nghiệm tương tự thực hiện với con người – ví dụ như các nhân viên giao dịch tài chính làm công ăn lương chẳng hạn – đã phát hiện ra rằng con người cũng đưa ra những quyết định phi lý trí y như vậy với tần suất gần như trùng khớp. Chen cho biết, các dữ liệu thu được từ khỉ mũ “khiến chúng giống hệt với hầu hết các nhà đầu tư chứng khoán về mặt thống kê.”

Như vậy sự tương đồng giữa loài người và bầy khỉ não bé, chỉ biết thức ăn và giao phối kia vẫn còn nguyên vẹn. Và sau đó, như thể Chen còn cần thêm bằng chứng khác chứng minh cho những điểm tương đồng này, sự kiện kỳ quặc nhất đã xảy ra trong phòng thí nghiệm.

Felix chui vào phòng kiểm tra, như nó vẫn làm không biết bao nhiêu lần trước đó, nhưng hôm đó, vì những lý do Chen không tài nào hiểu nổi, Felix không gom mười hai đồng xu vào khay và dùng chúng để mua thức ăn. Thay vào đó, nó hất cả khay tiền xu vào lồng lớn rồi nhanh chân trốn khỏi phòng kiểm tra và đuổi theo mấy đồng xu – một vụ cướp nhà băng nổi tiếp bằng một pha vượt ngục.

Một cuộc hỗn loạn kinh khủng bùng lên trong chuồng lớn, với mười hai đồng xu vương vãi trên mặt đất và bảy con khỉ đuổi theo giành giật chúng. Khi Chen và các nhà nghiên cứu khác chui vào chuồng để thu lại các đồng xu, bọn khỉ nhất

quyết không chịu nhả ra. Dù gì thì chúng cũng đã biết rằng những đồng xu đó có giá trị mà. Vì vậy mọi người đành phải viện đến cách hối lộ lũ khỉ bằng thức ăn. Sự việc này dạy lũ khỉ thêm một bài học đáng giá khác: phạm tội có cái giá của nó.

Sau đó, ngoài sự mong đợi của mình, Chen được chứng kiến một sự việc hết sức đáng chú ý. Một con khỉ, thay vì đưa đồng xu của nó cho người để đổi lấy một quả nho hay một miếng táo, đã lại gần một con khỉ khác và đưa đồng xu đó cho con này. Trước đây Chen đã thực hiện một nghiên cứu, trong đó họ khám phá ra khỉ cũng có lòng vị tha. Liệu rằng có phải anh lại vừa được chứng kiến một cử chỉ vị tha tự phát của loài khỉ hay không?

Rõ ràng là không. Sau vài giây liếm láp chải chuốt – bum! – hai con khỉ đã thực hiện hành vi giao phối.

Điều Chen thấy hoàn toàn không phải lòng vị tha, mà là ví dụ đầu tiên về mại dâm ở loài khỉ từng được ghi lại trong lịch sử khoa học.

Và rồi, như để chứng tỏ lũ khỉ đã thông suốt khái niệm tiền tệ đến mức nào, ngay sau khi pha tình tứ kết thúc – nó chỉ kéo dài 8 giây; dù gì thì chúng cũng chỉ là khỉ thôi mà – con khỉ vừa được nhận đồng xu lập tức mang tiền đến chỗ Chen để mua mấy quả nho.

Tình tiết ngoài dự định nói trên khiến đầu óc Chen quay cuồng. Cho đến thời điểm này, các nhà nghiên cứu mới chỉ tiến hành những thí nghiệm rất hạn hẹp về tiền trên loài khỉ, mỗi lần chỉ làm đối với một con. Nếu Chen có thể trực tiếp đưa tiền tệ vào đời sống của những con khỉ thì sao? Những tiềm năng nghiên cứu hẳn là vô cùng tận.

Ơn thánh Ala, giấc mơ của Chen về chủ nghĩa tư bản của khỉ mũ chưa bao giờ được phê chuẩn. Các nhà chức trách đã quan sát phòng thí nghiệm khỉ lo ngại rằng giới thiệu tiền cho

loài khỉ mũ sẽ gây ra những tổn hại không thể bù đắp nổi đối với cấu trúc xã hội của chúng.

Có thể họ nghĩ đúng.

Nếu bầy khỉ mũ tìm đến mại dâm nhanh đến thế chỉ một thời gian ngắn sau khi có mấy đồng xu trong tay, thì thử tưởng tượng xem thế giới sẽ bị thống trị bởi những sát thủ khỉ và phần tử khủng bố khỉ, với những con khỉ gây ô nhiễm góp phần làm tình trạng ấm lên toàn cầu thêm trầm trọng và các bác sĩ khỉ quên không rửa tay... nhanh đến mức nào. Các thế hệ khỉ tương lai, dĩ nhiên, sẽ xuất hiện và giải quyết những vấn đề trên. Nhưng sẽ luôn có giải pháp nào đó - ví như thái độ cương quyết của bầy khỉ khẳng khẳng bắt tất cả lũ khỉ con phải ngồi ghế an toàn khi đi xe chẳng hạn...

Ebook miễn phí tại : [www.SachMoi.net](http://www.SachMoi.net)



# THƯ VIỆN EBOOK **SÁCH MỚI.NET**



HÀNG NGHÌN ĐẦU SÁCH HAY ĐANG CHỜ BẠN  
[WWW.SACHMOI.NET](http://WWW.SACHMOI.NET)

