

# MICHAEL SHERMER

Tác giả của *Khoa học về Thiện và Ác*



## SỰ TUYỆT CHỈNH CỦA CON NGƯỜI KINH TẾ

Loài dã nhân giàu lòng trắc ẩn - Loài người ham thích đua tranh  
Và những câu chuyện về Kinh tế học tiến hóa

NHÀ XUẤT BẢN  
THỜI ĐẠI



alpha**books**<sup>®</sup>  
THỜI ĐẠI

MICHAEL SHERMER

**Sự tuyệt chủng  
của con người kinh tế**

*Khương Duy dịch*

NHÀ XUẤT BẢN THỜI ĐẠI



**SỰ TUYỆT CHỈNH CỦA CON NGƯỜI KINH TẾ**

Bản quyền tiếng Việt © 2010 Công ty Sách Alpha

Bìa: Nguyễn Đức Vũ

Biên tập viên Alpha Books: Đào Quế Anh

Ebook miễn phí tại : [www.Sachvui.Com](http://www.Sachvui.Com)

*Đàn nhím quây quần bên nhau để sưởi ấm trong mùa đông giá rét; nhưng khi những chiếc gai trên người chúng đâm vào nhau, chúng buộc phải tản ra... Sau nhiều lần sát lại rồi tản ra, chúng buộc phải tản ra... Tương tự, nhu cầu hình thành xã hội cũng đưa con người đến gần nhau hơn nhưng rồi bản tính gai góc và khó ưa lại đẩy họ ra xa nhau. Cuối cùng con người cũng hiểu cần giữ một khoảng cách vừa phải mới mong giao tiếp được với nhau, khoảng cách đó cũng chính là chuẩn mực của phép lịch sự và hành xử.*

ARTHUR SCHOPENHAUER,

*Tặng phẩm và cận bã, II, 31, 1851*

Ebook miễn phí tại : [www.Sachvui.Com](http://www.Sachvui.Com)

# Lời Nhà xuất bản

**C**hủ nghĩa Duy vật biện chứng, triết học của Chủ nghĩa Mác - Lênin chỉ ra rằng: Chủ nghĩa Tư bản là hình thái kinh tế - xã hội xuất hiện sau chế độ phong kiến, trong đó các tư liệu sản xuất do giai cấp tư sản chiếm hữu và dùng làm phương tiện để bóc lột làm thuê của người lao động.

Đại chiến thế giới Thứ nhất và Đại chiến thế giới Thứ hai do Chủ nghĩa Tư bản gây ra để xâm chiếm thuộc địa, tranh giành thị trường không ngoài mục đích bóc lột được nhiều hơn. Sự tàn khốc của hai cuộc đại chiến là không thể chối cãi, khiến nhân loại ngày càng cảnh giác với Chủ nghĩa tư bản. Do vậy, nhiều nhà kinh tế học tư bản đã viết nhiều luận thuyết biện minh cho Chủ nghĩa Tư bản và cho rằng bản chất của Chủ nghĩa Tư bản đã thay đổi.

Cuốn *Sự tuyệt chủng của con người kinh tế* của Michael Shenner là cuốn sách được bán rất chạy trên thế giới ngay từ khi mới xuất bản. Tác giả, với những ví dụ được chọn lọc, dẫn dắt người đọc từ lòng trắc ẩn (phi giai cấp), tới sự tuyệt chủng của con người kinh tế đặt mục đích kinh tế lên trên hết, cuối cùng là sự tự do lựa chọn (có đạo đức?!)... trong nhu cầu đời sống của cá nhân, chính là lời cổ súy khôn khéo và nồng nhiệt cho thị trường tự do thuần túy - hay cụ thể hơn là lời biện minh Chủ nghĩa Tư bản đã khác trước và sẽ là tương lai của nhân loại.

Trước thời buổi hội nhập kinh tế toàn cầu, nước ta kiên định xây dựng một nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, đây chính là một cuốn sách cần đọc để hoà nhập mà không hòa tan.

Cuối cùng, xin được trích một câu trong Nghị quyết của Bộ Chính trị ĐCSVN về công tác lý luận trong giai đoạn hiện nay (Số 01/NQ-TN 21/3/92): “*Đối với các học thuyết khác ngoài Chủ nghĩa Mác - Lênin, về xã hội, cần được nghiên cứu trên quan điểm khách quan, biện chứng*”.

Trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.

NHÀ XUẤT BẢN THỜI ĐẠI

# Lời giới thiệu

*Vì sao tiền không mua được hạnh phúc?*

Vì tiền và hạnh phúc là hai phạm trù không liên quan với nhau. Khám phá này nghe qua chắc không khiến bạn sửng sốt đến nỗi có thể làm rơi thìa khi đang ăn, hoặc rớt vỡ đĩa khi đang cầm, nhưng nó chính là bí mật ẩn sâu trong tiềm thức của bạn - một sự kết nối vô hình. Cũng giống như phần thịt thừa trên bàn tay loài gấu trúc có liên quan đến khái niệm sự thích nghi từ trước vậy. Một cụm từ khiến ta phải trăn trở đến chiều sâu ý nghĩa của nó, để rồi trong khi tìm hiểu điều bí ẩn ấy, ta bắt gặp rất nhiều điều bí ẩn khác. Và, tựu trung lại, bạn sẽ hiểu rằng quá trình tiến hoá của sự sống cũng giống như của công nghệ tuân thủ một trật tự khắc nghiệt: tuyệt chủng mới là quy luật, còn sống sót chỉ là ngoại lệ.

Đến đây, đã đủ làm bạn cảm thấy bí mật đan xen bí mật, điều tưởng đã biết dường như vừa có thêm tầng ý nghĩa mới chưa?

Đó chính là cách tiếp cận vấn đề rất tuyệt của tiến sĩ Michael Shermer, một nhà văn khoa học Mỹ, nhà nghiên cứu lịch sử khoa học, người sáng lập Hiệp hội Hoài nghi, hiện đang có hơn 55.000 thành viên, và Tổng biên tập tạp chí Hoài nghi.

Trong cách trình bày vấn đề của mình, ông hay đặt độc giả vào những tình huống hết sức khó chịu. Ví như, phải đối diện với vấn đề đạo đức cá nhân khi gặp một tình huống cần giúp đỡ, bạn sẽ chọn hại một người để cứu nhiều người; hay, bạn chọn sẽ thay đổi một thứ gì đó để cứu nhiều người? Dĩ nhiên, đa số chúng ta đều chọn không làm hại người khác để cứu một người khác. Vấn đề đặt ra là, khó chịu hơn một chút nữa, nếu bạn chỉ có một lựa chọn hại người khác để cứu nhiều người, bạn sẽ làm gì?

Nếu những vấn đề trình bày trong cuốn sách này là thế, phải chăng đây là một cuốn sách rao giảng về đạo đức. Không, bạn đừng vội lo lắng quá. Vì ngay ở chương hai cuốn sách, tác giả đã đề cập đến vấn đề “Trực giác kinh tế trong ta”? Chắc chắn, đây là một cuốn sách về kinh tế. Nhưng hãy cẩn thận, vì Shermer sẽ thuyết minh cho bạn quan điểm riêng về vấn đề tiền bạc, được minh họa bằng công trình nghiên cứu của hàng loạt các giáo sư khả kính - những bậc thầy kinh tế mà giải Nobel là một đảm bảo chắc chắn. Nhưng đồng thời, ông cũng phê phán việc con người đã dùng cái xúc cảm nhạy bén và quá ưu tiên kiến của mình để định nghĩa về chúng.

Bạn sẽ phân vân giữa ngã ba đường, rằng quyển sách này hướng dẫn bạn điều gì? Nên định nghĩa lại các giá trị đạo đức hay chỉ dẫn bạn cách tiêu tiền dựa trên sai lầm tinh tế của cảm xúc mà bạn đã phạm phải trong quá khứ?

Nếu vội vàng xem chương kết luận, bạn sẽ dễ nhầm lẫn nghĩ mọi người được tự do lựa chọn hành động cho bản thân. Nhưng, hãy lật giở từng trang từ đầu cuốn sách, đọc từng dòng, từng dòng... để lối hành văn kể chuyện liệt kê, mạch lạc dẫn dắt lôi cuốn, bạn sẽ thấy dường như có một trình tự nào đó đã từ từ nắm bắt, điều chỉnh suy nghĩ của bạn.

Xin mời bạn cùng bước vào cuộc phiêu lưu.

Tháng 10 năm 2010

Nhà văn QUẾ KHƯƠNG



# Dẫn nhập

## KINH TẾ HỌC CHO MỌI NGƯỜI

**P**húc âm thánh Matthew, trang 25, dòng 14-29, thuật lại lời dạy của Jesus Chúa cứu thế về tài năng như sau: “Vì phàm ai đã có thì sẽ được cho thêm và sẽ có dư thừa; còn ai không có, thì ngay cái đang có, cũng sẽ bị lấy đi.” Nếu không xét đến ngữ cảnh, câu nói trên không thể hiện chút trí tuệ nào của một nhà tiên tri vĩ đại, người từng tuyên bố rằng lòng nhân từ sẽ ngự trị thế giới; song nếu xét trong ngữ cảnh phù hợp, có thể hiểu Jesus cho rằng nếu biết cách đầu tư tiền của (tính bằng đơn vị “talents”) thì con người sẽ trở nên giàu có hơn. Một người đầy tớ được trao cho năm talents nếu biết cách đầu tư sẽ đem về cho chủ mười talents. Một người đầy tớ được trao cho hai talents nếu biết cách đầu tư sẽ đem về cho chủ bốn talents. Nhưng nếu được trao cho một talent và người hầu đó đem cất kỹ vào hộp thì cuối cùng cũng chỉ có thể trả lại một talent duy nhất cho chủ. Khi đó, ông chủ sẽ yêu cầu người đầy tớ ngại rủi ro này trao một talent đó cho người biết cách biến năm talents thành mười talents – nghĩa là người kiếm được nhiều tiền nhất lại được ban thêm của cải. Vậy là kẻ giàu càng giàu thêm.

Hẳn lời dạy của Chúa Jesus thâm sâu hơn câu chuyện mang tính kinh tế về lựa chọn phương cách đầu tư đúng đắn, song tôi muốn xem lời dạy này như một ngụ ngôn về tâm hồn của thị trường. Vào những năm 1960, nhà xã hội học Robert K. Merton đã tiến hành một nghiên cứu quy mô lớn về cách thức các ý tưởng khoa học được khám phá, công nhận trong một thị trường ý tưởng – ông coi khoa học như một thị trường. Merton nhận thấy các khoa học gia lỗi lạc thường có uy tín lớn hơn mức xứng đáng đơn giản bởi họ là những tên tuổi lớn, trong khi các cộng sự giúp việc và các nghiên cứu sinh – những người đảm nhận phần lớn công việc – lại chẳng hề được biết đến. Một hiệu ứng phổ biến tương tự cho thấy những ý tưởng sáng tạo và những câu danh ngôn thường được nâng tầm và đem lại sự vẻ vang cho cá nhân nổi tiếng nhất liên quan đến chúng.

Merton gọi đây là *Hiện tượng Matthew*. Các chuyên gia về thị trường xem đây là *Lợi thế tích lũy*. Trong ngữ cảnh kinh tế rộng hơn, tôi sẽ đề cập đến nó như *Hiệu ứng bán chạy nhất*. Một sản phẩm bán chạy khi vừa được tung ra thị trường sẽ khiến những người khác tin đây là một sản phẩm tốt và mong muốn sở hữu nó, điều này sẽ kéo thêm nhiều người đến mua, và thông điệp cứ thế lan tỏa đến vô số khách hàng khác. Sản phẩm này lập tức trở

thành món hàng bán chạy nhất. Trên thương trường ai cũng biết hiệu ứng này, thế nên nhiều tác giả và nhà xuất bản quyết tâm đặt bằng được cuốn sách của họ vào danh mục sách bán chạy nhất của *New York Times*. Khi sách của bạn nằm trong danh mục này, các hiệu sách sẽ lập tức xếp nó vào giá sách bán chạy nhất (đôi khi còn ghi rõ “Danh mục sách bán chạy nhất theo xếp hạng của *New York Times*”).

Cuốn sách sẽ được đặt ngay bên ngoài, các ấn bản xếp ngay ngắn như một khối gỗ. Điều này giúp các khách hàng tiềm năng vừa bước vào hiệu sách đã nhận ra đây là một cuốn đáng đọc. Lượng mua tăng lên khiến cuốn sách lập tức được các biên tập viên mục *New York Times Book Review* nâng hạng trên danh mục sách bán chạy, điều này như một thông điệp tích cực gửi đến độc giả khiến số ấn bản bán được ngày càng tăng thêm, cuốn sách trụ hạng lâu hơn, doanh số bán tiếp tục tăng cao hơn nữa. Tất cả xoáy quanh như một vòng tròn, và các tác giả giàu nhất lại càng giàu thêm.

Để lượng hóa Hiệu ứng bán chạy nhất, nhà xã hội học Duncan Watts, công tác tại Đại học Columbia, cùng với hai cộng sự Matthew Salganik và Petter Dodds đã tiến hành một thí nghiệm trong đó 14 nghìn người đăng ký làm thành viên một trang web, nơi họ có thể nghe, xếp hạng và tải về các ca khúc do các ban nhạc vô danh trình bày. Một nhóm thành viên được cho biết tên của các ca khúc và ban nhạc, trong khi nhóm thứ hai chỉ được biết số lần mỗi bài hát được tải về. Các nhà nghiên cứu đã gọi đây là điều kiện “ảnh hưởng xã hội”. Họ muốn biết thông tin về số người tải một ca khúc về có ảnh hưởng đến quyết định tải hoặc không tải nó về của các chủ thể khác không. Đúng như dự đoán, số liệu biểu thị lượng tải về đã ảnh hưởng đến những thành viên thuộc nhóm chịu “ảnh hưởng xã hội”: những bài hát có số người tải về nhiều hơn tiếp tục được các thành viên mới tải về nhiều hơn, trong khi lựa chọn của nhóm biết tên bài hát và ban nhạc lại cho kết quả cực kỳ khác biệt. Điều này không có nghĩa là chất lượng của một cuốn sách, một ca khúc hay bất kỳ sản phẩm nào khác không có ảnh hưởng tới quyết định của người mua. Tất nhiên, nó có ảnh hưởng và ảnh hưởng đó có thể lượng hóa được. Nhưng hóa ra khi người tiêu dùng đưa ra lựa chọn chủ quan dựa trên đánh giá mang tính tương đối của các khách hàng khác thì ảnh hưởng của sự xếp loại khách quan về chất lượng sản phẩm thường trở nên mờ nhạt.

Những thị trường nơi việc buôn bán diễn ra dựa trên những bảng xếp hạng, xếp loại và danh mục hàng bán chạy nhất dường như vận hành theo ý muốn của riêng nó, giống như một cơ thể chung. Thực chất, đây mới chỉ là một trong những hiệu ứng sẽ được đề cập trong cuốn sách này, minh chứng cho mức độ ảnh hưởng của tâm hồn tới thị trường, và rộng hơn nữa là sự tồn tại tinh thần riêng của thị trường. Hãy cùng suy ngẫm một câu chuyện kinh tế khác qua bài học về sự tiến hóa có liên quan đến *Hiệu ứng bán chạy nhất*.

\*\*\*

Hãy tưởng tượng bạn là một chủ nhà băng sở hữu một lượng tiền hữu hạn có thể cho vay. Nếu bạn cho những khách hàng có mức độ rủi ro cao vay, thực sự bạn đang chơi một canh bạc liều lĩnh vì con nợ của bạn có thể không trả được nợ và tài sản của bạn cũng tiêu tán. Điều này tạo ra một nghịch lý: Những người cần tiền chính là những người có mức độ rủi ro cao nhất và vì thế khó lòng vay được tiền, trong khi đó những người ít cần tiền nhất lại có mức độ rủi ro thấp nhất – và thế là người giàu càng giàu thêm. Hai nhà tâm lý học tiến hóa John Tooby và Leda Cosmides đã gọi đây là *Nghịch lý chủ nhà băng*, và họ đã áp dụng nó vào một vấn đề sâu sắc hơn: chúng ta nên kết bạn với ai? Họ cho rằng Nghịch lý chủ nhà băng “cũng tương tự như một vấn đề nghiêm trọng mà tổ tiên chúng ta gặp phải trong quá trình thích nghi với cuộc sống: lúc một người nguyên thủy cần được giúp đỡ nhất cũng là lúc người đó có mức độ rủi ro cao, và vì thế không còn đủ hấp dẫn để được trợ giúp”.

Nếu xem cuộc sống giống như một nền kinh tế và những nguồn lực là bất cứ thứ gì chúng ta sẵn có để giúp đỡ người khác – đặc biệt bao gồm tình bạn – theo logic của Nghịch lý chủ nhà băng, sẽ có những lựa chọn rất khó khăn khi đánh giá mức độ tin cậy của những người chúng ta gặp. Theo thuyết tiến hóa, lòng vị tha là vấn đề lớn hơn được đặt ra ở đây: tại sao tôi phải hy sinh gene của tôi vì gene của người khác? Hoặc mang tính kỹ thuật hơn, vị tha là hành động làm giảm khả năng sinh tồn của tôi đồng thời làm tăng khả năng sinh tồn của người khác.

Các lý thuyết chuẩn mực cho rằng có hai con đường tiến hóa dẫn tới sự vị tha: *lựa chọn theo huyết thống* (một giọt máu đào hơn ao nước lã) và vị tha tương hỗ (có đi có lại). Giúp đỡ những người gần gũi thân thiết hoặc những người sẽ đền đáp lòng vị tha của tôi nghĩa là tôi đang giúp chính mình. Vì thế, sự lựa chọn sẽ hướng đến những người có xu hướng vị tha ở mức độ nào đó. Bị giới hạn bởi các nguồn lực, chúng ta không thể giúp đỡ tất cả mà phải đánh giá mức độ rủi ro của mỗi người, và sẽ có một số người ít rủi ro hơn những người khác. Một lần nữa Nghịch lý chủ nhà băng lại xảy ra: Những người nguy khốn nhất lại ít có cơ may được giúp đỡ nhất, và thế là người giàu càng giàu thêm. Nhưng không phải khi nào cũng vậy, có những người bạn lúc sóng êm biển lặng giả vờ tỏ ra vị tha, nhưng khi trời nổi giông bão thì họ chẳng buồn cứu giúp chúng ta. Ngược lại, những người bạn thực sự là những người luôn bảo vệ lợi ích của chúng ta mà không hề đòi hỏi sự đền đáp. “Những bạn bè xấu thường đeo mặt nạ trung thành”, Tooby và Cosmides phân tích, “Nếu bạn sống ở thời nguyên thủy và không có ai quan tâm sâu sắc đến lợi ích của bạn, khi đó bạn rất dễ bị tổn thương trước các sự kiện bất ngờ – trở thành con tin của số mệnh.” Môi trường sống càng tồi tệ, càng cần thiết phải có những người bạn thực sự, và trong quá khứ, môi trường sống của con người không hề giống một chuyến dã ngoại êm đềm.

Tiến hóa là một quá trình chọn lọc theo khả năng thích nghi và hành xử theo Nghịch lý chủ nhà băng, trong đó chúng ta phải (1) cố gắng để được những người xung quanh ghi nhận sự thành thực và đáng tin cậy, (2) trau dồi những thuộc tính được ưa chuộng nhất trong cộng đồng, (3) tham gia những hoạt động cộng đồng nhằm nhận diện và củng cố những thuộc tính thiên về xã hội, (4) tránh những hoạt động cộng đồng gây mất uy tín và để lại tai tiếng, (5) chú ý đến những đặc điểm đáng tin cậy ở người khác và (6) rèn khả năng phân biệt bạn bè chân thành và bạn bè hời hợt. Vì thế, Tooby và Cosmides kết luận, Nghịch lý chủ nhà băng, giải thích cho vấn đề thuộc lĩnh vực tâm lý học tiến hóa: “Nếu bạn có tầm quan trọng đặc biệt hoặc duy nhất với ai đó – dù vì bất cứ lý do nào – người đó cũng sẽ có sự quan tâm trên mức thông thường đối với sự tồn tại của bạn khi gặp khó khăn. Sự quan tâm ấy khiến người đó trở nên quan trọng với bạn. Lý do ai đó “đầu tư” vào bạn chính là vì bạn cũng “đầu tư” vào người đó. Hơn nữa, khi nhận ra điều này ở mức độ nào đó, có thể sự quan tâm ban đầu họ dành cho bạn sẽ gia tăng.” Với sự gia tăng này, người nghèo có thể trở nên giàu có nhờ sự phát triển nền tảng tình bạn.

\*\*\*

Năm 1859, Charles Darwin xuất bản cuốn Nguồn gốc các loài. Cuốn sách gây tranh cãi đến mức vào năm 1861, Hiệp hội vì tiến bộ khoa học Anh phải dành một phần đặc biệt trong cuộc họp thường niên thảo luận về nó. Người ta trao đổi, phân tích tốt xấu, và có ý kiến gay gắt chỉ trích cuốn sách của Darwin quá nhiều lý thuyết và ông chỉ nên “đưa ra dẫn chứng và để chúng yên”. Nhà kinh tế chính trị và hoạt động xã hội Henry Fawcett - người bạn đồng thời là đồng sự của Darwin – đã viết thư cho ông sau cuộc họp, miêu tả thái độ tiếp nhận của giới khoa học với học thuyết này (Darwin thường không tham dự những sự kiện như vậy vì lý do sức khỏe yếu và bận bịu gia đình). Darwin đã trả lời Fawcett, giải thích mối quan hệ khăng khít giữa lý thuyết và thực tiễn:

*Khoảng ba mươi năm trước, có nhiều tranh luận cho rằng các nhà địa chất chỉ được phép quan sát chứ không phát triển thành lý thuyết, và tôi nhớ rõ có người đã nói cứ đà này thì con người chỉ có cách xuống mò đếm cát sỏi và mô tả màu sắc của chúng. Thật kỳ lạ nếu ai đó không thấy bất cứ quan sát nào cũng phải nhằm ủng hộ hoặc phản biện một quan điểm nào đó, nếu muốn nó có ích.*

Tôi đã dùng câu nói này để minh họa trong bài báo đầu tiên viết cho tạp chí Scientific American, trong đó tôi phát triển nó thành một nguyên tắc mang tên Châm ngôn của Darwin, thể hiện ở ý sau cùng: bất cứ quan sát nào cũng phải nhằm ủng hộ hoặc phản biện một quan điểm nào đó, nếu muốn nó có ích.

Châm ngôn của Darwin trở thành triết lý khoa học của cuốn sách này:

nếu muốn các quan sát trở nên hữu ích, chúng phải được kiểm chứng trước một quan điểm nào đó – luận đề, mô hình, giả thuyết hay kiểu mẫu. Các sự kiện không thể tự phát ngôn nên chúng cần được giải mã qua lăng kính ý tưởng, vì nhận thức dựa trên quan niệm.

Khoa học là sự kết hợp tuyệt vời giữa số liệu và lý thuyết – giữa nhận thức và quan niệm – chúng cùng nhau tạo thành nền tảng vững chắc của khoa học, công cụ mạnh nhất con người tạo ra nhằm tìm hiểu sự vận hành của thế giới. Nếu không còn tách rời lý thuyết, quan niệm với số liệu, nhận thức chúng ta sẽ đạt đến cách nhìn nhận khách quan của Archimede – nhìn bằng đôi mắt của Chúa – về bản thân và thế giới.

Trong cuốn sách này tôi sẽ phản bác một quan điểm đáng mỉa mai cho rằng Darwin và học thuyết của ông không có chỗ đứng trong lĩnh vực khoa học xã hội, đặc biệt khi nghiên cứu về hành vi xã hội và kinh tế của con người. Trong khi nhiều nhà khoa học kịch liệt phản đối việc đưa Thuyết sáng tạo hay Thuyết thiết kế thông minh vào giảng dạy trong giờ Sinh học tại các trường công, đồng thời điên đầu vì tình trạng giáo dục khoa học thảm hại và số lượng ít ỏi những người chấp nhận học thuyết của Darwin (chưa đầy một nửa dân số Mỹ tin vào sự tiến hóa của con người), hầu hết các nhà khoa học khác – chủ yếu là các nhà khoa học xã hội – đã lên án bằng tất cảm xúc mãnh liệt dành cho Đấng sáng tạo nhằm chống lại nỗ lực đưa tư tưởng tiến hóa vào các lĩnh vực kinh tế, xã hội và tâm lý. Giờ đây chúng ta có thể hiểu nguyên nhân của sự phản đối này – chính sự cân bằng trong thuyết tiến hóa và các quan điểm cực đoan về di truyền đã dẫn đến những cuộc thanh sát người thiếu năng trí tuệ tại Mỹ, và khiến Đức Quốc xã tạo ra Thuyết ưu sinh - nguồn gốc của sự thảm sát người Do Thái. Do đó, các nhà khoa học xã hội sau Thế chiến II đã phản đối mọi ý tưởng dùng quan điểm tiến hóa để nghiên cứu hành vi con người, và chỉ tập trung đưa ra những giải thích thiên về văn hóa-xã hội.

Tôi cũng sẽ tranh luận về học thuyết Con người kinh tế, xem con người như những thực thể kinh tế vô cùng duy lý, có tính tư lợi và tự do ý chí luôn sống ích kỷ, chạy theo lợi ích tối đa và biết cách đưa ra lựa chọn hiệu quả. Khi quan điểm tiến hóa và các lý thuyết tâm lý học hiện đại được sử dụng để nghiên cứu hành vi con người trên thị trường, chúng ta sẽ thấy học thuyết Con người kinh tế – hòn đá tảng của kinh tế học truyền thống – thường sai lầm và thiếu thuyết phục một cách đáng tiếc. Hóa ra, con người là những sinh vật cực kỳ bất duy lý, và những cảm xúc sâu thẳm, vô thức được tiến hóa cùng thời gian vĩnh hằng chi phối con người ngang bằng (thậm chí nhiều hơn) so với những logic và lý trí hình thành trong thế giới hiện đại.

Quan điểm thứ ba tôi không đồng tình, vốn được nhà sử học người Anh Thomas Carlyle đưa ra 1849, xem kinh tế học như một “khoa học ảm đạm”. Suốt một thế kỷ rưỡi sau đó, hầu hết mọi người đều nghĩ về kinh tế học như

thế, chỉ thấy nó là một lĩnh vực loay hoay trong những mô hình toán học, phân tích tài chính và xem con người về mặt lý thuyết giống như những cỗ máy cực kỳ duy lý và ích kỷ. Thực tế, khi xem xét cả ba quan điểm này, chúng ta sẽ thấy kinh tế học không hề ảm đạm. Trước hết, nó đang trải qua cuộc cách mạng vĩ đại nhất kể từ khi được Adam Smith đặt nền móng vào năm 1776 bằng tác phẩm Sự giàu có của các quốc gia. Sự giao thoa với các lĩnh vực khác đã thổi làn gió mới vào môn khoa học cũ kỹ này, hình thành nên kinh tế học tiến hóa, kinh tế học hỗn hợp, kinh tế học hành vi, kinh tế học thần kinh và một khái niệm tôi gọi là kinh tế học đạo đức. Thứ hai, quan trọng hơn, con người, các doanh nghiệp, các quốc gia luôn có mối quan tâm sâu sắc về tài chính. Về phương diện này, kinh tế học không hề ảm đạm. Hãy thử xếp hai người cấp tiến và hai người bảo thủ vào cùng một phòng, đề nghị họ tranh luận song phẳng về các vấn đề kinh tế như chăm sóc sức khỏe toàn cầu, tư nhân cung cấp dịch vụ công cộng, lợi – hại của vốn hỗ trợ nước ngoài, hay những ưu điểm tương đối của việc đánh thuế ngang bằng và đánh thuế lũy tiến, bạn sẽ thấy không khí tranh luận trở nên nóng bỏng chứ không hề ảm đạm.

\*\*\*

Tôi đã dành ba mươi năm trong cuộc đời nghiên cứu khoa học để tìm hiểu những vấn đề gây tranh cãi như tiến hóa, sáng thế, sự nóng lên toàn cầu, thẩm sát, phân biệt chủng tộc qua chỉ số IQ, phân biệt chủng tộc trong thể thao, phân biệt giới tính qua khả năng nhận thức, những giả thuyết về âm mưu đằng sau các sự kiện Trân Châu Cảng, 11 tháng 9, vụ ám sát JFK, RFK và MLK, các loại dược phẩm thay thế và bổ sung, sự đầu thai chuyển kiếp và cả về Chúa trời, tôn giáo. Tôi nhận thấy khi bị chọc giận, kinh tế học cũng dễ xúc động không thua kém gì các khoa học khác. Nếu cần sự đánh giá khách quan về các sự việc – nhất là khi các sự việc không thể tự phát ngôn – chúng ta có thể đến với kinh tế học. Sự cần thiết nghiên cứu quy luật về hành vi con người trong kinh tế cũng giống như việc các nhà vật lý, hóa học, sinh học phải nghiên cứu các quy luật tự nhiên; và bởi kinh tế học là lĩnh vực được hầu hết mọi người dành tình cảm, khi nghiên cứu nó chúng ta phải cố gắng không chế giễu, than phiền hay khinh bỉ những hành vi của con người mà phải thấu hiểu chúng. Cho phép tôi giải thích lý do tôi bước chân vào lĩnh vực này.

Giữa những năm 1970, thời điểm mà phe tự do đang thắng thế trên lĩnh vực học thuật, tôi trở thành sinh viên Đại học Pepperdine – một trường đại học Công giáo theo khuynh hướng bảo thủ. Tôi đăng ký vào đây vì bản thân tôi theo đạo Thiên chúa giáo dòng Phúc âm, có nguyện vọng trở thành giảng viên đại học, và thần học có lẽ là lĩnh vực phù hợp nhất vì Đại học Pepperdine có Khoa Thần học rất nổi tiếng (việc ngôi trường đặt trên những ngọn đồi Malibu khổng lồ, nhìn ra Thái Bình Dương cũng không hề gì). Tôi

sớm biết để trở thành tiến sỹ thần học, cần phải thành thạo bốn tử ngữ – Hebrew, Hi Lạp, Latin và Xyri. Với tôi, học tiếng Tây Ban Nha đã đủ khó khăn, thế nên sự lựa chọn nghề nghiệp này quả là không ổn. Khi các thầy cảnh báo tôi về tương lai mờ mịt của ngành thần học và cha mẹ bắt đầu lo lắng không biết sau này tôi sẽ kiếm sống bằng nghề gì, tôi quyết định chuyển sang lĩnh vực tâm lý học, nơi tôi khám phá những ngôn ngữ của khoa học và đã thành công. Thần học dựa trên những câu hỏi logic, tranh luận triết học và phản biện văn chương. Khoa học lại dựa vào những dữ liệu kinh nghiệm, phân tích thống kê và xây dựng lý thuyết. Với lối tư duy của tôi, khoa học phù hợp hơn nhiều.

Tôi biết đến kinh tế học lần đầu tiên vào năm cuối đại học, khi thấy nhiều sinh viên trong khoa Tâm lý cùng đọc một cuốn sách dày cộp mang tên Atlas nhún vai, tác phẩm của tiểu thuyết gia-triết gia Ayn Rand. Tôi chưa từng nghe tên cuốn sách cũng như tác giả, và lại độ dài đáng sợ của nó khiến tôi nhiều tháng liền kiên quyết tránh xa bất chấp bao lời tán dương, cho đến khi sức ép xung quanh khiến tôi miễn cưỡng cầm nó lên. Khó khăn và kiên nhẫn lắm tôi mới vượt qua được mấy trăm trang đầu tiên, cũng là lúc câu chuyện về chàng trai bí ẩn dám làm ngưng động cơ của thế giới thực sự lôi cuốn tôi, khiến tôi say mê lướt qua hàng ngàn trang sách.

Giống như nhiều người, tôi đánh giá rất cao tác phẩm Atlas nhún vai. Năm 1991, Thư viện Quốc hội phối hợp với Câu lạc bộ Cuốn sách của tháng tiến hành khảo sát độc giả về những cuốn sách “tạo nên sự khác biệt” trong cuộc đời họ. Kết quả, Atlas nhún vai xếp thứ hai chỉ sau Kinh Thánh. Triết lý chủ nghĩa khách quan của Rand dựa trên bốn nguyên tắc cơ bản: (1) Siêu hình luận: Thực tế khách quan; (2) Nhận thức luận: Lý lẽ; (3) Đạo đức luận: Tính tự lợi; (4) Chính trị luận: Tự bản chủ nghĩa. Cho dù giờ đây tôi không còn đồng tình với việc bà coi tính tự lợi là đặc điểm của phạm trù đạo đức (khoa học đã chỉ rõ, ngoài tính ích kỷ, bon chen, tham lam, chúng ta còn có thể di dưỡng đức vị tha, tinh thần hợp tác và nhân ái), cuốn sách của Rand thực sự đã đưa tôi đến chân trời rộng lớn của kinh doanh, thị trường và kinh tế học.

Tôi không dám chắc liệu những giá trị của kinh tế học nghiên cứu thị trường tự do và sự khắt khe về tài chính đã thuyết phục tôi tin vào tính chân xác của chúng hay do tôi có thiên hướng tương hợp với thế giới quan này. Có lẽ là cả hai, dù bạn nghĩ thế nào. Cha mẹ tôi chính là những người vô cùng khắt khe về tài chính song lại hết sức tự do về mặt xã hội. Là sản phẩm của cuộc Đại suy thoái, luôn mang trong mình nỗi ám ảnh “tái nghèo”, hai người đã bỏ dở đại học và làm việc cằn mẫn cho đến cuối đời. Suốt thời thơ ấu, tâm trí tôi in hằn những nguyên tắc kinh tế khắt khe: làm việc chăm chỉ, đề cao trách nhiệm cá nhân, tính tự quyết, tự chủ về tài chính, chính quyền nhỏ gọn và thị trường tự do. Mặc dù cha mẹ tôi không hề sùng đạo (như

những người bảo thủ ngày nay), họ vẫn hết sức hào hiệp giúp đỡ những người kém may mắn hơn – tham lam là tốt, nhưng nhân ái còn tốt hơn.

Sau khi tốt nghiệp trường Pepperdine, tôi bắt đầu nghiên cứu sau đại học về tâm lý học thực nghiệm tại Đại học bang California, Fullerton. Lúc này, tôi đã từ bỏ niềm tin tôn giáo, trở nên say mê vẻ đẹp thể tục của thời đại Khai sáng, đắm mình trong những phương pháp nghiên cứu chặt chẽ và những chân lý nhất thời của khoa học. Nhưng hai năm huấn luyện những chú chuột để chúng nhún vào các thanh theo đúng tần suất và cường độ của tác động, sự nhiệt tình tôi dành cho loại khoa học này ngày một hao mòn, và khao khát nghiên cứu thế giới thực càng lúc càng lớn dần. Tôi đến văn phòng tư vấn việc làm của trường và hỏi xem liệu tôi có thể làm được việc gì với tấm bằng thạc sỹ. Họ hỏi tôi: “Anh được đào tạo để làm gì?” Tôi trả lời chua chát: “Để huấn luyện chuột.” “Ngoài ra anh còn làm được gì nữa?” - họ căn vặn. “À”, tôi lục tìm trong trí nhớ, “tôi có thể nghiên cứu và viết lách.” Trong sổ giới thiệu việc làm có một công việc liên quan đến nghiên cứu và viết lách tại một tạp chí thương mại dành cho ngành công nghiệp xe đạp, thứ tôi hoàn toàn mù tịt. Nhiệm vụ đầu tiên của tôi là tham dự buổi họp báo do hãng Cycles Peugeot và Michelin Tires tổ chức nhằm vinh danh John Marino, tay đua chuyên nghiệp vừa phá kỷ lục đạp xe xuyên lục địa từ Los Angeles tới New York. Tình yêu thể thao lập tức bùng lên trong tôi, ngay cuối tuần đó tôi tham gia cuộc đua đầu tiên, và suốt hai năm tiếp theo tôi học hỏi về ngành xuất bản, các kiến thức kinh tế liên quan đến bán hàng, marketing và môn thể thao xe đạp. Tôi viết báo, bán quảng cáo và đạp xe tới những nơi xa nhất có thể. Cuối năm 1981, tôi rời tòa soạn, trở thành một tay đua chuyên nghiệp được nhận tài trợ của các công ty, đồng thời hưởng lương trợ giảng môn tâm lý học tại Đại học Glendale.

Một ngày vào năm 1981, sau buổi tập luyện dài, Marino kể với tôi về Andrew Galambos, một nhà vật lý đã nghỉ hưu, đang tổ chức các khóa học riêng tại Viện Doanh nghiệp Tự do, dưới vỏ bọc mang tên “khoa học lý trí”. Khóa học nhập môn có mã số V-50. Buổi học Econ 101 bàn về thị trường tự do, về thế giới mạnh mẽ, đầy sức sống, phân rõ trắng đen, trong đó Adam Smith tốt, Karl Marx xấu; sở hữu tư nhân tích cực, sở hữu tập thể tiêu cực; nền kinh tế tự do hiệu quả, nền kinh tế hỗn hợp phi hiệu quả. Khóa học này rất nổi tiếng ở quận Cam, bang California (hàng xóm của tôi ở Los Angeles thường gọi đây là “Bức màn Cam”), đây cũng là thời điểm Ronald Reagan đắc cử tổng thống và đường lối bảo thủ đang thắng thế. Trong khi Rand ủng hộ sự can thiệp có giới hạn của nhà nước, Galambos lại chủ thuyết tư nhân hóa tất cả tài sản xã hội nhằm khiến nhà nước trở nên không cần thiết và tự tiêu biến. Tài sản được Galambos phân chia thành ba loại: nguyên thủy (bản thân cuộc sống con người), sơ cấp (suy nghĩ, ý tưởng) và thứ cấp (phát sinh từ tài sản nguyên thủy và sơ cấp, ví dụ quyền sử dụng đất và hàng hóa hữu



hình). Do đó, Galambos định nghĩa chủ nghĩa tư bản như “một cấu trúc xã hội có khả năng bảo vệ tất cả các loại tài sản cá nhân một cách triệt để.” Vậy là, để nhận diện một xã hội tự do thực sự, chúng ta đơn giản chỉ cần “tìm ra phương thức thích hợp để hình thành chủ nghĩa tư bản.” Trong xã hội tự do này, chúng ta đều là các nhà tư bản.

Ý tưởng của Galambos không có gì lạ lẫm trong lịch sử vận động, phát triển của chủ nghĩa tự do. Bản ngã lớn giúp ông thành công trong sự nghiệp giảng dạy nhưng cũng khiến ông có những phát ngôn thổi phồng cái tôi cá nhân, như khi ông chia tất cả các ngành khoa học thành ba loại: vật lý, sinh học và “khoa học lý trí”. Trí tuệ tuyệt vời có thể khiến ông đạt đến đỉnh cao sáng tạo ở nhiều lĩnh vực học thuật, nhưng cũng thường khiến ông và học viên rơi tung trong mâu thuẫn, như việc chúng tôi vừa phải cam kết không tiết lộ ý tưởng của ông ra ngoài, đồng thời lại được khuyến khích mời mọc thêm học viên. (“Bạn đăng kí đi, khóa học tuyệt lắm!” “Nó nói về cái gì thế?” “Cái này thì tôi không tiết lộ được!”) Ông còn có khả năng giảng bài say sưa hàng giờ liền mà không cần nhìn tài liệu, nhưng khi hai giờ kéo dài thành ba, rồi ba lại kéo thành bốn, người nghe cũng bắt đầu phát ngáy! Nghiêm trọng nhất, lý thuyết của ông không đảm bảo yêu cầu tiên quyết của một nguyên lý kinh tế: nó quá xa rời thực tế. Những định nghĩa ông nêu ra thật hay, thật tốt, nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta không thống nhất về hành vi xâm phạm quyền sở hữu? Hiển nhiên câu trả lời sẽ là: “Trong một xã hội thực sự tự do, tất cả những tranh chấp như thế sẽ được giải quyết êm thấm bằng trọng tài.” Điều có vẻ chỉ lý tưởng về mặt lý thuyết, không hơn không kém, nhưng cái tôi cần là những số liệu thu được từ các thực nghiệm xã hội được tiến hành ở thế giới thực tại.

Galambos có bảo trợ cho một nhà khoa học trẻ mang tên Jay Stuart Snelson, và tôi đã có cơ hội gặp anh ngay khi kết thúc khóa học V-50. Snelson từng giảng dạy tại Viện Doanh nghiệp Tự do, nhưng sau một trận cãi cọ với Galambos (trong hành xử xã hội, Galambos thường gây ra những sự cố như vậy, khiến Ayn Rand và các nhà tự do chủ nghĩa hàng đầu khác rất phiền lòng) Snelson tự mình lập ra Học viện vì sự tiến bộ của con người. Nhằm tránh xa Galambos và hướng đến gần kinh tế học chính thống hơn, Snelson đã dựa vào danh tiếng của Trường Kinh tế Áo, nhất là các trước tác của nhà kinh tế học người Áo nổi tiếng Ludwig von Mises. Thông qua hàng loạt các nguyên lý kinh tế và ví dụ lịch sử, Snelson đã chứng minh thị trường tự do tư bản chủ nghĩa chắc chắn là phương tiện hiệu quả nhất để thúc đẩy hòa bình, thịnh vượng, tự do và việc tư nhân hóa giáo dục, giao thông, liên lạc, y tế, an ninh và vô số lĩnh vực khác sẽ đem lại lợi ích lớn nhất cho đại đa số người dân.

Thời gian này tôi, Marino và một người bạn cùng đội đua tên là Lon Haldeman đã kinh doanh niềm đam mê đạp xe bằng cách lập ra Cuộc đua

xuyên châu Mỹ – một cuộc đua xe đạp xuyên lục địa dài gần năm ngàn ki-lô-mét không nghỉ. Chúng tôi nhận được sự tài trợ từ nhiều công ty và ký hợp đồng với hãng ABC Sports. Vài lần xuất hiện trên chương trình Thế giới thể thao giúp tôi đủ nổi tiếng và tự tin mở một cửa hàng xe đạp tại Arcadia, bang California mang tên Shermer Cycles. Tôi cũng trau dồi sự nghiệp dạy học bằng cách mở các khóa học mới về Thuyết tiến hóa và Lịch sử các tư tưởng kinh tế tại Đại học Glendale.

Tôi cũng lập ra một nhóm đọc sách và thảo luận hàng tháng mang tên “Hội Mặt trăng” – đặt theo nhóm nghiên cứu nổi tiếng hội thế kỷ XVIII Hội Mặt trăng Birmingham. Nhóm này tập trung thảo luận những cuốn sách như Hành vi con người, chính nó đã truyền cảm hứng cho tôi hướng đến mục tiêu cao cả mà tác giả Ludwig von Mises đặt ra: “Chúng ta phải tìm hiểu quy luật về hành vi con người và sự tương tác trong xã hội giống như các nhà vật lý tìm hiểu quy luật của tự nhiên”. Tôi gọi đây là Châm ngôn của Mises, đó chính là một trong hai nguyên tắc định hướng cho tư duy của tôi khi viết cuốn sách này.

Năm 1987, tôi quyết định từ bỏ những cuộc đua xe đạp để hoàn thành chương trình nghiên cứu sinh, với mong muốn đem những ý tưởng của mình đóng góp cho đời. Tôi chuyển lĩnh vực nghiên cứu từ tâm lý học sang lịch sử, và năm 1991 tôi lấy được tấm bằng tiến sĩ lịch sử khoa học tại Đại học Claremont. Tôi bắt đầu giảng dạy tại Đại học Occidental, một trường chuyên về nghệ thuật tự do, niên khóa bốn năm, tại Los Angeles. Từ đó, tôi quan tâm đến những vấn đề khoa học lớn lao hơn, đặc biệt là nguy cơ của sự phản khoa học và bất duy lý trong xã hội ngày nay. Năm 1992, cùng với Kim – vợ tôi – và họa sĩ Pat Linse, tôi thành lập Hội Hoài nghi, xuất bản tạp chí Hoài nghi, và cùng nhau tham gia giảng dạy nhiều chuyên đề tại Học viện Công nghệ California.

Phương châm của Hội Hoài nghi là kim chỉ nam thứ hai cho cuốn sách này, bắt nguồn từ bài luận của Baruch Spinoza, triết gia người Hà Lan, viết năm 1667 trước khi qua đời, *Tractatus Politicus*, trong đó ông giải thích phương pháp nghiên cứu những môn khoa học mang nhiều yếu tố cảm xúc như chính trị và kinh tế.

Tôi nghiên cứu đối tượng của những môn khoa học này với tinh thần tự do giống như trong toán học, tôi cần mãi làm việc không phải để chê bai, than vãn hay lên án những hành vi của con người mà để thấu hiểu chúng; và vì thế tôi nghiên cứu những cảm xúc hỷ, nộ, ái, ố, ghen ghét, tham vọng, tiếc nuối không phải để chứng tỏ sự đòi bại của bản chất con người mà xem chúng như những thuộc tính cố hữu của con người, giống như nóng, lạnh, sấm, chớp là bản chất của tự nhiên vậy.

Diễn đạt súc tích hơn, điều cốt lõi tác giả muốn nói là: “Tôi miệt mài nghiên cứu không phải để nhạo báng, kêu ca hay khinh bỉ những hành vi của

con người, mà để hiểu được chúng.” Tôi nâng câu nói này lên thành Cách ngôn của Spinoza, coi đó là chuẩn mực cần hướng đến khi nghiên cứu các vấn đề nặng về cảm tính trong khoa học, tôn giáo và đạo đức. Điều này thể hiện rất rõ trong bộ ba tác phẩm của tôi: Vì sao con người tin những chuyện hoang đường, Cách thức của đức tin và Khoa học về Thiện và Ác. Khi nghiên cứu kinh tế học tiến hóa, tôi cũng luôn tâm niệm điều này. Vì thế, kinh tế học dành cho tất cả chúng ta.

---

## Bước nhảy vọt

**D**ọc bờ sông Orinoco, ranh giới giữa Brazil và Venezuela, có bộ tộc Yanomamö sinh sống bằng nghề săn bắt-hái lượm với mức thu nhập bình quân đầu người hàng năm ước tính chỉ vào khoảng 100 đô-la. Nếu bạn đến thăm một ngôi làng của người Yanomamö và đếm số công cụ bằng đá, giỏ, mũi tên, cung tên, chỉ sợi, vông dẹt bằng dây leo, ẩm đất, dược thảo, vật nuôi, đồ ăn, vải vóc và những thứ tương tự như thế, bạn sẽ thu được con số chừng ba trăm. Hơn mười ngàn năm trước, với số tài sản này, bất kỳ ngôi làng nào trên trái đất cũng có thể được coi là giàu có. Nếu như loài người có lịch sử 100 ngàn năm thì ngót 90 ngàn năm chúng ta sống với điều kiện kinh tế giản đơn như vậy.

Đọc bờ sông Hudson, ranh giới giữa New York và New Jersey, những người tiêu dùng và thương nhân Manhattan đang sinh sống với mức thu nhập hàng năm ước tính lên tới 40.000 đô-la. Nếu bạn đến Manhattan và đếm những sản phẩm bày bán tại các cửa hiệu, nhà hàng, đại lý, siêu thị, bạn sẽ thu được con số khoảng mười tỷ. Đây là một cách so sánh dị thường, lần đầu tiên được nhà Eric Beinhocker đưa ra trong nghiên cứu toàn diện Nguồn gốc của giàu có. Đã có một biến chuyển nào đó trong mười ngàn năm trở lại đây, khiến thu nhập của những người săn bắt, hái lượm tăng lên bốn trăm lần.

Nhưng con số này sẽ hoàn toàn lu mờ nếu ta so sánh đời sống của những người săn bắt-hái lượm với những người tiêu dùng và thương nhân qua số lượng hàng hóa.

Để đo lường thông số này, kinh tế học hiện đại sử dụng đơn vị hàng tồn kho (Stock Keeping Units – SKUs) để tính số hàng hóa sẵn có ở một cửa hàng. Theo thống kê, mỗi ngày có bảy trăm loại hàng hóa mới được tung ra thị trường, tương đương với một phần tư triệu loại mỗi năm. Năm 2005, chỉ riêng lĩnh vực thực phẩm và đồ gia dụng đã xuất hiện thêm 26.893 loại hàng hóa mới, trong đó bao gồm 187 loại thực phẩm làm từ ngũ cốc dùng cho bữa sáng, 303 loại nước hoa phụ nữ và 115 loại sản phẩm khử mùi. Giữa con số ba trăm SKUs của bộ tộc Yanomamö và mười tỷ SKUs của cư dân Manhattan có sự chênh lệch lên đến 33 triệu lần.

Sự khác biệt 400 lần về thu nhập và 33 triệu lần về lượng hàng hóa quá là không còn lời nào để tả. Để hiểu được sự chênh lệch quá khập khiễng này, cần phải lấy một ví dụ tương tự. Ngược lại với khoảng cách thu nhập, bề

ngang rộng nhất của hòn đảo Manhattan chỉ vền vẹn 3,7 ki-lô-mét, bạn hoàn toàn có thể đi hết quãng đường này trong vòng chưa đầy một giờ, vừa đi vừa ngắm các cửa hiệu và các tòa nhà chọc trời. Nhân con số này với 400 bạn sẽ có 1.480 ki-lô-mét, dài hơn một chút so với khoảng cách từ New York tới Atlanta, nếu đi bộ với tốc độ vừa phải, không ngừng nghỉ, bạn phải mất 261 giờ (10,9 ngày) để vượt qua quãng đường này. Sự khác biệt còn rõ rệt hơn nữa khi chúng ta so sánh thông qua SKUs. Chiều dài Manhattan là 21,5 ki-lô-mét. Nhân con số này với 33 triệu, con số thu được sẽ là 709.500.000 ki-lô-mét, xấp xỉ khoảng cách từ Trái Đất đến Sao Mộc khi hai hành tinh này đang quay trên quỹ đạo và ở cùng phía so với mặt trời. Để đi bộ hết chiều dài thành phố Manhattan bạn chỉ cần một ngày nhưng một phi hành gia, dù bay với tốc độ khủng khiếp lên đến trên 51.000 ki-lô-mét một giờ, cũng cần một năm rưỡi mới tới được Sao Mộc.

Đây quả thực là một bước nhảy vọt, có thể so sánh với sự tiến hóa của động vật đi bằng hai chân, sự phát triển của đại não và ý thức; nó có ý nghĩa lớn lao giống như sự phát minh ra lửa, ngành in ấn và Internet; đồng thời cũng xứng đáng xếp ngang hàng với các cuộc Cách mạng Nông nghiệp, Cách mạng Công nghiệp và Cách mạng Số. Bước nhảy vọt này không diễn ra dần dần. Số liệu cho thấy mức thu nhập bình quân hàng năm tương đương 100 đô-la chỉ được nâng lên khoảng 150 đô-la vào năm 1000 trước Công nguyên – cuối thời đồ đồng và vào thời vua David. Con số này cũng không qua khỏi mốc 200 đô-la cho đến sau năm 1750, khi Cách mạng Công nghiệp bắt đầu manh nha. Nói cách khác, phải mất đến 97 nghìn năm để đưa mức thu nhập bình quân hàng năm của loài người từ 100 lên 150 đô-la, và mất thêm 2.750 năm nữa để chạm mốc 200 đô-la, nhưng cuối cùng, chỉ trong vòng 250 năm, con số này đã vọt lên 6.600 đô-la trên toàn thế giới – đối với những người giàu nhất tại các nước giàu nhất, sự thay đổi thậm chí còn ngoạn mục hơn nhiều. Nếu thu gọn quãng thời gian 100 nghìn năm đó vào một năm, 250 năm thịnh vượng của loài người chưa dài bằng một ngày. Nếu thu gọn cả một trăm thiên niên kỷ đó trong 24 tiếng đồng hồ, kỷ nguyên sản xuất công nghiệp và kinh tế thị trường của chúng ta mới tồn tại chưa đến 3,6 phút. Nói khác đi, thời đại chúng ta đang sống và coi nó bình thường như thế giới vốn có, thực chất chỉ là góc phần tư của một phần trăm lịch sử nhân loại.

Tại sao và bằng cách nào con người tạo nên bước nhảy vọt về kinh tế như vậy? Chúng ta có thể trả lời câu hỏi này thông qua phương pháp và kết quả nghiên cứu của nhiều lĩnh vực khoa học mới về tiến hóa, bao gồm lý thuyết phức hợp, tâm lý học tiến hóa, kinh tế học hành vi, kinh tế học thần kinh và kinh tế học đạo đức. Phải vận dụng tất cả những môn khoa học mới này, kết hợp với các khoa học truyền thống khác, chúng ta mới mong giải đáp được câu hỏi mà cho đến nay vẫn là một trong những bí ẩn lớn nhất của thời đại.

Để đơn giản hóa, tôi sẽ gộp chung các môn khoa học này vào nhóm Kinh tế học tiến hóa – nghiên cứu kinh tế dưới góc độ một hệ thống thích nghi và tiến hóa phức tạp mang những bản năng của con người qua quá trình tiến hóa để thích nghi và tồn tại như một động vật xã hội kể từ thời đồ đá. Đây là cách diễn đạt hoa mỹ việc xem nền kinh tế như một hệ thống phức tạp đã thay đổi và thích nghi với hoàn cảnh trong quá trình tiến hóa từ những hệ thống giản đơn hơn; việc suốt 90 ngàn năm đầu tiên, con người sống bằng săn bắt, hái lượm và tụ tập thành những bầy đàn nhỏ; và chính môi trường này đã hình thành nên trong chúng ta những tâm lý không mấy đầy đủ để hiểu và sống trong thế giới hiện đại. Thực chất, nhằm giải thích bước nhảy vọt của lịch sử nhân loại, tôi sẽ giải quyết ba vấn đề liên quan đến vấn đề: thị trường – như một thực thể sống có khả năng tư duy độc lập.

1. 1. Quá trình hình thành một thị trường có tư duy – hay, các nền kinh tế đã tiến hóa ra sao từ săn bắt-hái lượm đến tiêu dùng-buôn bán.
2. 2. Cách thức thị trường tư duy – hay, phương thức nào bộ não của con người, vốn tiến hóa để phù hợp với nền kinh tế săn bắt-hái lượm, nay phải thích nghi để điều hành thị trường tiêu dùng-buôn bán.
3. 3. Tính đạo đức của thị trường có tư duy – hay, cách thức các xúc cảm đạo đức tiến hóa nhằm giúp chúng ta hợp tác và tạo điều kiện cho thương mại công bằng, tự do.

Đây quả là một vấn đề hết sức nan giải.

\*\*\*

Từ khi tham gia khóa thiên văn học vào năm đầu đại học, tôi nhận thấy cả cộng đồng khoa học lẫn xã hội nói chung có xu hướng xếp loại khoa học thành những lĩnh vực từ “khó” (các môn khoa học tự nhiên như thiên văn học, vật lý, hóa học) đến “trung bình” (các môn sinh vật học như giải phẫu học, sinh lý học, động vật học) và “dễ” (các môn khoa học xã hội như tâm lý học, xã hội học, nhân chủng học). Lịch sử thậm chí không được coi là một môn khoa học, còn kinh tế học thì chật vật trong một lãnh địa học thuật riêng. Và như thường thấy ở các bảng xếp hạng, thứ tự trên đồng thời đánh giá tầm quan trọng của các môn khoa học, trong đó các môn khoa học khó là quan trọng nhất còn các môn khoa học dễ là ít quan trọng nhất, và kèm theo đó là mức độ trọng thị và ủng hộ tương ứng. Nhưng, nhờ được đào tạo cả về lĩnh vực khoa học tự nhiên và sinh vật học, đồng thời có kiến thức tổng quát cùng kinh nghiệm thực tế ở lĩnh vực khoa học xã hội, tôi luôn cảm thấy thứ tự xếp hạng này cần được đảo lại.

Khoa học tự nhiên khó ở chỗ các công thức tính toán cực kỳ phức tạp,

song đôi tượng nghiên cứu của nó dễ nắm bắt và luận giải hơn nhiều so với thế giới sự sống và các hệ sinh thái đan xen chặt chẽ, phức tạp. Nhưng xây dựng lý thuyết sinh vật học – một trong những vấn đề nan giải nhất của lĩnh vực khoa học nghiên cứu sự sống – cũng vẫn thua xa về mức độ phức tạp so với nghiên cứu trí não con người và xã hội. Theo quan điểm của tôi, khoa học xã hội là lĩnh vực khoa học khó, vì đối tượng nghiên cứu của nó phức tạp và đa dạng hơn rất nhiều.

Trong lĩnh vực thần kinh học, nghiên cứu ý thức từ lâu đã được xem là “vấn đề khó khăn”. Không dễ gì giải thích cách thức hàng tỷ neuron riêng lẻ tập hợp lại để tạo thành ý thức, khoa học gọi là “xã hội của trí tuệ”. Một vấn đề khó hơn nữa – tôi gọi là bài toán học búa – khoa học giải thích như thế nào về cách thức hàng tỷ con người riêng lẻ hình thành nên một hiện tượng tập thể mang tên văn hóa, hay “xã hội của văn hóa”, và thể chế kinh tế, chính trị nào nên được sử dụng nhằm đạt đến sự hài hòa về xã hội?

Khi loài người chuyển từ đời sống săn bắt-hái lượm sang tiêu dùng buôn bán, các nhóm người đã tiến hành hàng trăm cuộc thực nghiệm xã hội nhằm giải bài toán học búa trên. Các bày đàn, thị tộc, bộ lạc, nhà nước, đế chế đã lần lượt ra đời. Các chế độ thần quyền, tài phiệt, quân chủ và dân chủ đã được thử nghiệm. Các tư tưởng trung thành với bộ lạc, trung ương tập quyền, xã hội chủ nghĩa và nay là toàn cầu hóa không ngừng nối tiếp nhau. Từ chỗ không có thương mại tiến tới thương mại công bằng và thương mại tự do, dường như các trật tự kinh tế đã không ngừng hoán vị, với mức độ thành công khi nhiều khi ít. Suốt hàng thiên niên kỷ, các triết gia và học giả thuộc mọi tầng lớp, từ khắp mọi nơi trên thế giới đã nỗ lực giải quyết bài toán học búa này song không đạt được nhiều đồng thuận. Liệu khoa học hiện đại có làm tốt hơn?

\*\*\*

Tiến hóa là một quá trình phức tạp thể hiện qua các hành vi giản đơn của các thực thể nhằm tồn tại và duy trì nòi giống. Nền kinh tế là các hệ thống phức tạp thể hiện qua hành vi giản đơn của con người nhằm kiếm sống và nuôi dạy con cái. Vì thế, khi giải thích (1) các nền kinh tế đã tiến hóa ra sao từ săn bắt-hái lượm đến tiêu dùng-buôn bán, (2) làm sao để trí não con người, vốn tiến hóa để phù hợp với nền kinh tế săn bắt-hái lượm, nay phải điều hành thị trường tiêu dùng-buôn bán, và (3) cách thức các xúc cảm đạo đức tiến hóa nhằm giúp chúng ta hợp tác và tạo điều kiện cho thương mại công bằng, tự do; về thực chất chúng ta cần nghiên cứu (1) hành vi của thị trường và nền kinh tế, (2) sự vận hành của tâm lý con người trong thị trường và nền kinh tế, và (3) khía cạnh đạo đức của thị trường và nền kinh tế.

Sự tiến hóa và nền kinh tế không chỉ tương đồng đơn thuần, thực chất chúng là hai ví dụ khác nhau về cùng một hiện tượng bao quát hơn mang tên các hệ thống thích nghi phức tạp, trong đó mỗi yếu tố, bộ phận, thực thể hay

con người tương tác, trao đổi thông tin và thích nghi hành vi của mình với sự thay đổi điều kiện sống. Đây là các hệ thống luôn học hỏi và phát triển trong quá trình tiến hóa từ giản đơn đến phức tạp, đồng thời có tính tự xúc tác, nghĩa là chúng bao gồm các vòng phản hồi tự truyền động (giống như hệ thống phóng thanh tạo ra một vòng phản hồi giữa loa và micrô, khiến cường độ và âm lượng nhanh chóng tăng lên). Sau đây là một vài ví dụ về các hệ thống thích nghi phức tạp và những gì phát triển từ chúng, khi đặc tính tự xúc tác nội tại khiến chúng có khả năng tự tổ chức:

Sự sống thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của các hóa chất tiền sinh, được tập hợp theo một phương thức giúp chúng có khả năng tự duy trì, nhân bản và sinh sản.

Sự sống phức tạp thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của dạng sống giản đơn, khi các tế bào không nhân kết hợp với nhau tạo thành các tế bào nhân chuẩn phức tạp hơn – cơ thể chúng ta được cấu tạo bởi loại tế bào này – chúng bao gồm các hạt cơ quan từng là tế bào không nhân (chẳng hạn các ty lạp thể có DNA riêng).

Dạng sống đa bào thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của các dạng sống đơn bào, hợp nhất với nhau nhằm mục đích tồn tại và sinh sản.

Miễn dịch thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của hàng tỷ tế bào trong hệ thống miễn dịch nhằm chống lại vi khuẩn và virus.

Ý thức thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của hàng tỷ neuron thần kinh hoạt động theo những cơ chế phức tạp của não bộ.

Ngôn ngữ thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của hàng ngàn từ ngữ phát ra trong giao tiếp giữa những người sử dụng ngôn ngữ.

Luật pháp thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của hàng nghìn phép tắc và cấm cản bắt thành văn, qua thời gian được soạn thảo thành những luật lệ và quy tắc thành văn nhằm phù hợp với các xã hội ngày càng to lớn, phức tạp.

Nền kinh tế thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của hàng triệu con người theo đuổi lợi ích cá nhân mà không nhận ra chính họ đang tạo ra một hệ thống phức tạp, to lớn hơn.

Các hệ thống thích nghi phức tạp dường như được hình thành từ trên xuống dưới, song thực tế trong quá trình tiến hóa các đối tượng được xây dựng từ dưới lên thông qua sự thích nghi theo chức năng – nó sẽ hoạt động, tồn tại và tái sinh ra hình mẫu tương lai của sự sống và văn hóa. Từ những dạng sống sơ khai nhất trong chuỗi phức hợp, chúng ta chứng kiến sự tiến hóa bắt đầu từ khi các tế bào giản đơn hợp thành các tế bào phức tạp, cấu tạo nên các dạng sống đa bào, và từ đó hình thành các quần thể, đơn vị xã hội, ý thức, ngôn ngữ, luật pháp và nền kinh tế.

Trong các cơ thể sống, hệ thống thích nghi phức tạp của tiến hóa được định hướng bởi chọn lọc tự nhiên, hay chọn lọc bằng tích lũy biến dị. Những chữ cái do một con khi gõ ngẫu nhiên vào bàn phím máy tính sau hàng tỷ



năm cũng không thể trở thành Hamlet, hay đơn giản chỉ là “To be or not to be” (Sống hay không sống). Nhưng nếu thêm yếu tố chọn lọc tích lũy không ngẫu nhiên vào phương trình nhằm giữ lại những chữ gõ đúng và xóa bỏ những lỗi đánh máy:

wieTskewkOsdfeB92uE2OseRdl7jeNkseOdseTe3r22TsweOsxBwxseE...

Lập tức các ký tự vô nghĩa trên trở thành:

TOBEORNOTTOBE...

Nhằm chứng minh sức mạnh của chọn lọc tích lũy, người bạn và là đồng nghiệp của tôi, Richard Hardison, đã viết một chương trình máy tính minh họa chính xác quá trình này, trong đó, các chữ cái được gõ ngẫu nhiên và được “lựa chọn” dựa trên câu thoại nổi tiếng của Shakespeare. Trung bình chỉ với hơn 90 giây và 335,2 lần thử, máy tính đã chọn xong các chữ cái hợp thành câu thoại đó, trong khi nếu kết hợp ngẫu nhiên, chúng ta sẽ cần khoảng 2613 lần thử. Nghiên cứu song song và độc lập với Hardison, Richard Dawkins đã thiết kế một hệ thống chọn lọc tích lũy theo câu thoại nổi tiếng khác của Shakespeare METHINKSITISLIKEAWEASEL (Tôi thấy nó giống con chồn). Sau này khi chúng tôi nhận ra sự trùng hợp về kết quả nghiên cứu, Dawkins đã viết như sau.

Nếu ai thấu hiểu tầm quan trọng tột bậc của phép chọn lọc tích lũy nghiêm ngặt trong học thuyết Darwin, khi đối diện với cuộc tranh luận về tính phi xác suất của tiến hóa, hẳn sẽ nghĩ ngay đến loài khỉ nổi tiếng vốn thường được dùng làm ví dụ nhằm tăng kịch tính cho cuộc tranh luận này. Đây là cách mô phỏng hiện nhiên nhất nhằm giải thích cho những ai còn hồ nghi. Sự chọn lọc này có thể được minh họa dễ dàng qua một chương trình khá đơn giản mà cả tôi và Hardison đã thực hiện gần như cùng lúc vào năm 1984 và 1985. Xét về bề mặt, những con khỉ phiên toái kia đã gõ nên tác phẩm Hamlet trứ danh của Shakespeare. “To be or not to be” là câu thoại nổi tiếng nhất trong vở kịch đó. Lẽ ra tôi cũng chọn câu này, song tôi nghĩ cuộc đối thoại giữa Hamlet và Polonius về hình thù các đám mây hẳn sẽ là một lời giới thiệu ngắn gọn, vì thế tôi chọn câu “Me thinks it is a Weasel.”

Trong tự nhiên, đột biến gene ngẫu nhiên và sự kết hợp gene của cha mẹ trong con cái sẽ hình thành biến dị, chính quy trình chọn lọc biến dị thông qua sự tồn tại của chủ thể mang gene sẽ thúc đẩy quá trình tiến hóa. Quá trình chọn lọc có hướng và tự tổ chức này hình thành nên tính phức tạp và đa dạng của sự sống. Chính vì thế tiến hóa là hiện tượng mang tính tự tổ chức rõ rệt.

Sự tiến hóa của nền kinh tế vật chất cũng diễn ra theo cách tương tự thông qua quá trình sản xuất, chọn lọc rất nhiều biến dị của vô số sản phẩm. Mười tỷ sản phẩm ở Manhattan mới chỉ đại diện cho các biến dị khiến chúng được tung ra thị trường, vì thế luôn có một quá trình chọn lọc bởi chính các nhà sản xuất nhằm dự đoán đúng nhu cầu của thị trường. Khi những lựa

chọn này được đưa ra thị trường, quá trình chọn lọc tích lũy sẽ diễn ra để chọn lựa sản phẩm được ưa thích và đánh giá cao nhất về độ hữu dụng. Quá trình này được người tiêu dùng trên thị trường thực hiện thông qua “lựa chọn” bằng đồng đô-la, quyết định sản phẩm nào sẽ tồn tại: VHS thay thế Betamax, DVD thay thế VHS, đĩa CD thay thế băng từ, điện thoại nắp gập thay thế điện thoại “cục gạch”, máy tính thay thế máy đánh chữ, Google thay thế Altavista, xe hơi thể thao thay thế xe ngựa, sách in (vấn) chưa bị sách điện tử thay thế và báo điện tử (sẽ sớm) thay thế mạng lưới thông tin truyền thống. Các sản phẩm được mua sẽ “tồn tại” và “sinh sôi” trong tương lai nhờ quá trình sử dụng và tái sản xuất lặp đi lặp lại.

Môi trường là không gian của sự tiến hóa. Thị trường là không gian của nền kinh tế. Giống như tự nhiên lựa chọn các biến dị thích hợp nhất tồn tại trong một môi trường đặc thù, con người cũng lựa chọn các hàng hóa, dịch vụ đáp ứng tốt nhất mong muốn, nhu cầu của họ trong một thị trường nhất định. Cần lưu ý trong sự tiến hóa và nền kinh tế, không có một đấng sáng tạo từ trên cao bao quát toàn bộ hệ thống. Trong cuộc sống, không ai có quyền “lựa chọn” sự tồn tại hay tuyệt chủng của các sinh vật, dù đó là loài thú đẽ con hiền từ hay những tay đô tề phát xít Đức khoác áo bác sỹ. Tiến hóa là một quá trình bất khả tri giác và bất khả tiên liệu – không ai có thể biết trước sự thay đổi nào sẽ cần thiết để tồn tại. Về khía cạnh này, sự tiến hóa không tuyệt đối tương đồng với nền kinh tế, vì một số thể chế pháp luật ban hành từ trên xuống dưới thực sự cần thiết nhằm thiết lập cơ chế cho phép thương mại bình đẳng và tự do phát triển. Nhưng nếu can thiệp quá nhiều từ trên xuống, thị trường sẽ mất đi tính công bằng và tự do, điều này đã được minh chứng bằng những thất bại trong quá khứ, vì thị trường là một hệ thống vô cùng phức tạp, có tính tương tác và tự xúc tác. Năm 1922, trong cuốn Chủ nghĩa xã hội, Ludwig von Mises đã giải thích nguyên nhân của những thất bại trên, đáng lưu ý nhất là vấn đề “tính toán kinh tế” trong một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung. Dưới chủ nghĩa tư bản, giá cả liên tục và nhanh chóng thay đổi tùy theo quyết định từ dưới lên của các nhân tự do trao đổi trên thị trường; dưới chủ nghĩa xã hội, giá cả chậm thay đổi và được hình thành từ trên xuống theo mệnh lệnh của nhà nước. Tiền tệ giữ vai trò phương tiện trao đổi và giá cả chính là thông tin định hướng lựa chọn của người tiêu dùng. Chỉ thị trường tự do mới có khả năng xác định mức giá mà tại đó cả người mua và người bán đều hài lòng.

Các nghiên cứu cho thấy giá vé máy bay trên mạng Internet thay đổi hàng nghìn lần mỗi giờ khi khách hàng tìm kiếm mức giá hợp lý nhất cho cùng một đích đến. Các hãng hàng không sử dụng những phần mềm phức tạp để điều chỉnh giá vé dựa trên tương quan cung cầu trong từng chuyến bay, số ghế còn trống tại từng thời điểm và các biến số khác, hình thành nên “hệ thống định giá năng động.” Hãy hình dung một ủy ban nhà nước về giá

máy bay phải họp mỗi buổi sáng để tính toán giá vé cho một chuyến bay từ Greensboro, Bắc California tới Wichita, Kansas trên một số trong hàng chục chiếc phi cơ, không chỉ dựa trên cung cầu thị trường và số ghế trống mà còn phải xem xét cả giờ bay, loại máy bay, hạng vé, chi phí nhiên liệu, ưu đãi cho khách hàng thường xuyên, chiết khấu giá vé, cùng rất nhiều biến số khác, và phải thực hiện phép tính này cho hàng trăm ngàn khách hàng. Đây không phải một nhiệm vụ bất khả thi và một số nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung đã nỗ lực thực hiện, song việc làm này, giống như một chú chó chỉ có hai chân, thật khiêm khuyết, vụng về và hài hước đến đau lòng.

Một ví dụ khác cũng góp phần làm rõ luận điểm của tôi. Thật vô ích làm sao khi các nhân viên nhà nước cố gắng định giá từng cuốn trong số 170 nghìn đầu sách được xuất bản hàng năm và bày bán trên các trang web Amazon.com, BarnesandNoble.com, Buy.com, eBay, Half.com,... có tính đến sự khác biệt giữa sách bìa cứng và sách bìa mềm, chiết khấu nếu mua nhiều, chi phí vận chuyển tăng thêm nếu mua ít, và tất nhiên cũng giống như cách các hãng hàng không quy định giá vé, cần tính đến cả chế độ phân biệt giá; và sau cùng hãy thử nhân quá trình tính toán trên với hàng ngàn thị trường, ngành nghề, doanh nghiệp khác nhau, bạn sẽ thấy lý do hiển nhiên tại sao không một hệ thống điều tiết từ trên xuống nào có thể đáp ứng được tính nhạy bén về giá cả so với hệ thống giá cả thích nghi phức tạp từ dưới lên đang tồn tại hiện nay. Chỉ bằng cách để hàng triệu người mua, người bán liên tục và kịp thời thương lượng với nhau, chúng ta mới có thể định giá được hàng tỷ sản phẩm và hàng trăm triệu dịch vụ được cung ứng trong nền kinh tế hiện đại.

Cũng như đối với các cơ thể sống và hệ sinh thái, nền kinh tế thoát nhìn giống như được bàn tay hữu hình sắp đặt, vì thế chúng ta thường suy ra rằng cần một đấng sáng tạo (nhà nước) từ trên cao nhìn xuống, bao quát mọi ngõ ngách của nền kinh tế. Nhưng cũng như các cơ thể sống được hình thành từ dưới lên do chọn lọc tự nhiên, nền kinh tế cũng được xây dựng từ dưới lên nhờ một “bàn tay vô hình.”

\*\*\*

Trong suốt 90 nghìn năm đầu tiên của lịch sử loài người, chúng ta đã sống cuộc đời săn bắt-hái lượm, tụ họp thành những bầy đàn nhỏ từ vài chục đến vài trăm người, vì thế tâm lý chúng ta sau quá trình tiến hóa không phải lúc nào cũng sẵn sàng để thích nghi với cuộc sống hiện đại. Những gì được xem là phi lý ngày hôm nay lại là điều hợp lý vào 100 nghìn năm trước. Nếu không đứng trên quan điểm tiến hóa, giả định về Con người kinh tế sẽ hoàn toàn vô nghĩa. Hãy lấy lợi nhuận kinh tế và tâm lý thích công bằng làm thí dụ.

Các nhà kinh tế học hành vi đã tiến hành thí nghiệm mang tên Trò chơi tối hậu thư. Thí nghiệm này diễn ra như sau. Bạn được trao 100 đô-la để chia

sẽ với bạn cùng chơi. Bạn muốn phân chia theo tỷ lệ nào cũng được miễn người kia đồng ý. Khi đạt được đồng thuận, số tiền phân chia sẽ thuộc về các bạn. Bạn nên đề nghị như thế nào? Tại sao không đề nghị phân chia 90-10 nhỉ? Nếu người bạn cùng chơi duy lý, có tính tư lợi và có xu hướng tối đa hóa tiền bạc – giống như các giả thiết trong mô hình kinh tế chuẩn mực Con người kinh tế – hẳn anh ta sẽ không từ chối mười đô-la từ trên trời rơi xuống. Vậy mà anh ta sẽ từ chối! Nghiên cứu chỉ ra rằng các tỷ lệ phân chia chênh lệch hơn mức 70-30 thường sẽ không được đôi phương chấp nhận.

Tại sao lại như vậy? Bởi vì những cách phân chia này không công bằng. Điều gì nhắc nhở chúng ta về sự công bằng? Đó chính là tiếng nói của xúc cảm đạo đức “vị tha tương hỗ” đã tiến hóa từ thời kỳ đồ đá, khiến chúng ta có xu hướng đòi hỏi sự công bằng khi tiến hành trao đổi. Nguyên tắc “có đi có lại” chỉ áp dụng được khi tôi biết tôi sẽ nhận được thứ gì đó tương xứng với thứ đã cho đi. Ý thức về sự công bằng đã ăn sâu vào não trạng chúng ta, trở thành xúc cảm chung của loài người và cả bộ linh trưởng. Hàng ngàn thí nghiệm tại các nước phương Tây đã đồng loạt hé lộ cảm thức về sự bất công trước những chào hàng đại hạ giá. Hơn nữa, giờ đây chúng ta đã thu thập được nguồn số liệu khá đầy đủ từ các nước khác ngoài phương Tây, trong đó ở nhiều nơi con người có điều kiện sống khá gần với thời kỳ đồ đá, và cho dù phản ứng của họ không đồng đều như những người sống trong nền kinh tế thị trường, họ vẫn thể hiện rõ mối ác cảm trước sự bất công.

Sự tiến hóa này có thể quan sát rõ hơn ở các loài cùng bộ linh trưởng với con người. Khi tiến hành nghiên cứu loài tinh tinh và khỉ mũ, nhà linh trưởng học Frans de Waal, thuộc trường Đại học Emory, nhận thấy khi hai con vật cùng nhau thực hiện công việc nhưng chỉ một con được thưởng đồ ăn và không chia sẻ với con kia, con vật bị xử tệ sẽ từ chối hợp tác trong tương lai và bày tỏ nổi bức tức trước sự bất công. Kết quả này cho thấy, các loài thuộc bộ linh trưởng, đặc biệt bao gồm cả loài người, đã tiến hóa cùng ý thức về sự công bằng, một xúc cảm đạo đức giúp các cá nhân đánh giá một giao dịch có bình đẳng hay không. Vô số bằng chứng xác đáng ở nhiều lĩnh vực khác cho thấy, công bằng là yếu tố có tính chiến lược lâu dài nhằm duy trì sự ổn định xã hội trong các bộ lạc thời tiền sử, nơi tinh thần hợp tác được củng cố và trở thành nề nếp, còn thói ăn bám bị trừng phạt và loại trừ. Rõ ràng một lựa chọn kinh tế được xem là bất hợp lý ngày nay – từ chối mười đô-la “miễn phí” vì cảm thấy không công bằng – lại từng hết sức hợp lý khi nhìn qua lăng kính tiến hóa.

Lý thuyết cho rằng sự tiến hóa đơn thuần được thúc đẩy bởi các “gene vị kỷ” và các cơ thể sống đều cực kỳ tham lam, ích kỷ, bon chen quả là chuyện hoang đường, hết như việc cho rằng nền kinh tế hoàn toàn do những con người cực kỳ tham lam, ích kỷ, bon chen... định hướng. Sự thật, chúng ta vừa vị kỷ vừa vị tha, vừa ôn hòa vừa hiếu chiến, vừa thích hợp tác vừa thích

cạnh tranh, vừa thiên xã hội vừa phản xã hội. Trong cuộc sống và nền kinh tế đều tồn tại sự đấu tranh và tương trợ lẫn nhau. Tuy nhiên, xét về tổng thể, trong bản năng chúng ta cái thiện vẫn thắng cái ác. Khi tờ báo buổi tối đưa tin về một hành vi tội ác, nên nhớ rằng còn có hàng vạn hành động hảo tâm diễn ra hàng ngày không báo chí nào ghi lại. Thị trường rất có đạo đức và các nền kinh tế hiện đại hình thành trên nền tảng bản chất hướng thiện của con người. Nếu không thế, thị trường tư bản chủ nghĩa đã cáo chung từ lâu. Đây không phải cách nhìn nhận nền kinh tế của thân Lạc quan. Tôi cũng không biện hộ rằng các doanh nghiệp hoạt động trên các thị trường tuyệt đối tự do lúc nào cũng có đạo đức. Mọi thứ đều cần có đôi trọng, đó chính là nguyên tắc để xã hội tuân theo quy luật tiến hóa, tạo điều kiện cho thương mại diễn ra công bằng và tự do. Đúng như James Madison viết trong Các bài báo Liên bang số 51: “Nếu tất cả đàn ông, đàn bà đều là các thiên thần, chính phủ sẽ trở thành đồ bỏ đi. Nếu các thiên thần điều hành chính phủ, mọi biện pháp đối nội, đối ngoại sẽ trở thành thừa thãi.”

\*\*\*

Tại sao khoa học nghiên cứu các hệ thống phức tạp về bản chất con người lại dự đoán và chứng minh tính thiện mạnh mẽ sẽ vượt lên trên mớ hỗn độn và lòng vị kỷ? Là một loài động vật có tổ chức xã hội, chúng ta đã tiến hóa để thể hiện tình hữu nghị trong cùng một nhóm và sự đối kháng với các nhóm khác, từ đó hình thành nên mối mâu thuẫn gay gắt giữa ham muốn ích kỷ cho bản thân và đòi hỏi công bằng cho nhóm, giữa đoàn kết gia đình và đoàn kết xã hội nhằm chống lại các thế lực bên ngoài. Nguyên tắc đầu tiên trong kinh tế học đạo đức chính là đặc tính di truyền phản ánh tính tương hỗ: khi được người khác ban tặng thứ gì, chúng ta thấy cần đền đáp lại bằng thứ khác.

Khi tương tác trong nhóm và giữa các nhóm, nhận thức của chúng ta về người khác, đặc biệt là nhận thức về cách người khác nghĩ về chúng ta có ảnh hưởng rất lớn; sở dĩ có điều đó là do chúng ta quan tâm đến uy tín và địa vị. Đó chính là lý do tại sao các thước đo uy tín đang phát triển nhanh chóng trên mạng Internet, thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của lòng tin. Đánh giá uy tín của người bán trên eBay, xếp hạng chất lượng sách qua các lời phê bình trên Amazon, đo lường danh tiếng các mạng xã hội nghề nghiệp như MySpace, Facebook, LinkedIn thông qua số lượng và chất lượng kết nối giữa người sử dụng mới chỉ là một vài ví dụ chứng minh nhu cầu về sự tin cậy trong bất kỳ giao dịch nào.

Chúng ta muốn được tôn trọng những người trao đổi ngay thẳng và trung thực. Nhưng chúng ta lại có tính bày đàn khác thường, và nhận diện nhóm trở nên thiết yếu để nhận diện bản thân. Thật không may, phụ phẩm của tính bày đàn phân biệt trong nhóm/ngoài nhóm này là tính bài ngoại. Con người luôn có mối ác cảm tự nhiên với Người khác, và biểu lộ khả năng phân loại

những người xung quanh thành cùng phe/khác phe theo từng tiêu chí chi ly nhất – hãy nghĩ đến các băng nhóm như Khoai tây chiên và Máu, các xung đột sắc tộc giữa người Hutus và người Tutsis, người Albany và người Serb, người Shiite và người Sunni. Dù luật pháp và giáo dục đã loại bỏ những lễ thói bày đàn cổ xưa này ra khỏi nền văn hóa, nhưng nền tảng tâm lý của chúng vẫn nằm sâu trong não trạng chúng ta từ thời đồ đá, chờ đợi thời cơ hành động. Khi thì người ta khuấy động chúng một cách thảm khốc nhằm phục vụ mục đích chính trị (trong các cuộc chiến tranh), khi thì người ta lợi dụng tính cạnh tranh của chúng nhằm phục vụ mục đích kinh tế (trong hoạt động thương mại).

Cùng lúc chúng ta tiến hóa từ các bày đàn, bộ lạc thành các thành bang và nhà nước, các cộng đồng cũng ra sức tìm ra sự cân bằng giữa tự do và bình đẳng bằng cách thử nghiệm các kỹ thuật tổ chức xã hội khác nhau, khiến sự phân chia của cải đồng đều giữa các bày đàn trở thành sự phân chia của cải theo thứ bậc, thể hiện địa vị và sức mạnh giữa các bộ lạc. Chủ nghĩa bình quân nguyên thủy (hoặc ít nhất là bình quân giả cách) đã tiêu biến khi các bày đàn và bộ lạc hợp thành thành bang và nhà nước. Khi của cải trở thành biểu tượng của sức mạnh, những giá trị đạo đức được tôn vinh nổi bật lên nhằm bù đắp cho giá trị đối nghịch gắn liền với lợi ích cá nhân.

---

## Trực giác kinh tế trong ta

**N**ăm 1873, mười ba năm sau cuộc đối đầu huyền thoại giữa Đức Giám mục Anh giáo Samuel Wilberforce và nhà sinh vật học theo Thuyết tiến hóa, Thomas Henry Huxley, cha Wilberforce bị chết vì ngã ngựa. Huxley châm biếm kết cục bi thảm của Đức Giám mục trong một bức thư gửi nhà vật lý John Tyndall: “Khi đó, sự thật và trí óc của ông ta chạm vào nhau, và kết quả thật tai hại.”

Đối với những lực cơ bản như lực hấp dẫn và những hiện tượng đơn giản như ngã ngựa, trực giác của con người về cách thức vận hành của thế giới vật chất – trực giác vật lý – thường rất đúng đắn. Vì thế, một đứa trẻ cũng sẽ phì cười khi thấy trong các bộ phim hoạt hình, một nhân vật bay khỏi mỏm đá sẽ không rơi xuống cho đến khi nhận ra mình đã lơ lửng trên không. (Hiện tượng này được đặt tên là phút ngừng của chó sói để kỷ niệm bộ phim hoạt hình nổi tiếng Chó sói và Gà lôi, trong đó chú chó sói Wile E. Coyote thường rơi như thê khi mãi mê đuổi theo chú gà lôi tinh quái.) Nhưng phần lớn lĩnh vực vật lý là phi trực giác – từ môn cơ học lượng tử nghiên cứu thế giới vi mô cho đến thuyết tương đối rộng nghiên cứu thế giới vĩ mô – đây cũng chính là đặc điểm của nhiều quy luật khác, và trước khi khoa học hiện đại phát triển, chúng ta chỉ có trực giác sơ khai dẫn đường.

Trực giác về thiên văn học cho chúng ta biết thế giới phẳng, các thiên thể quay xung quanh trái đất, các hành tinh là các vị thần lang thang quyết định số mệnh con người. Trực giác sinh học giúp chúng ta cảm nhận được sức sống tràn trề trong huyết quản muôn loài, dường như được sinh ra từ hư vô nhờ bàn tay của một đấng sáng tạo tài ba. Trực giác tâm lý học thôi thúc chúng ta tìm kiếm người tí hon trốn trong đầu – con ma bí ẩn trong cỗ máy – một thứ ý thức tách rời não bộ. Trực giác khoa học thường sai lầm do con người tiến hóa trong một môi trường khác xa thế giới chúng ta đang sống. Nhà sinh học theo thuyết tiến hóa Richard Dawkins đã gọi đó là “Thế giới Lưng chừng” – một nơi nằm giữa lớn và nhỏ, nhanh và chậm, già và trẻ. Để cho văn vẻ, tôi gọi đây là Miền Lưng chừng. Trong Miền Lưng chừng của không gian, các giác quan của chúng ta đã tiến hóa để có thể nhận thức những thứ có kích thước trung bình – từ nhỏ như con kiến và đến lớn như dãy núi. Chúng ta không được trang bị khả năng tri giác các loài vi khuẩn, phân tử và nguyên tử ở tận cùng bên này và các chuân tinh, thiên hà, vũ trụ

đang mở rộng ở tận cùng bên kia. Trong Miền Lưng chừng của tốc độ, mắt chúng ta có thể nhận thức rất tốt chuyển động của các vật thể đang đi hay đang chạy, nhưng với một bên là sự hình thành chậm chạp của các ngọn núi, sự dịch chuyển lặng lẽ của các lục địa, một bên là tốc độ kinh hoàng của ánh sáng, con người hoàn toàn bất khả tri giác. Trong Miền Lưng chừng của thời gian, cuộc đời sáu bảy chục năm của chúng ta quá ngắn ngủi để có thể chứng kiến quá trình tiến hóa, sự trôi dạt của các lục địa và các thay đổi về lâu dài của môi trường. Điều này lý giải tại sao nhiều người không chấp nhận thuyết tiến hóa và các nghiên cứu về biến đổi khí hậu toàn cầu.

Cách suy luận nguyên nhân trong khoa học trực giác, tức là cách xác định các mối quan hệ nhân-quả trong thế giới thực, cũng không đáng tin cậy. Phỏng đoán đúng những đồ vật như công cụ bằng đá là tác phẩm của một bàn tay tài hoa, lập tức chúng ta suy ra tất cả những vật có chức năng trong tự nhiên, như đôi mắt chằng hạn, cũng được thiết kế thông minh như vậy. Thiếu hiểu biết thấu đáo về cách thức hoạt động thần kinh làm nảy sinh ý thức, chúng ta tưởng tượng ra những linh hồn mang trí tuệ bay lượn trong đầu.

\*\*\*

Từ khi bắt đầu được coi là một môn khoa học, kinh tế học luôn sa lầy trong cuộc tranh luận về cách thức áp dụng các lý thuyết, số liệu để đưa ra giải pháp hữu hiệu cho những vấn đề cụ thể. Người ta thường đón nhận giải pháp thị trường cho các vấn đề xã hội bằng sự hoài nghi. Các doanh nhân không được tin cậy, các công ty luôn bị thăm soi bằng ánh mắt ngờ vực. Những người được lợi nhất từ thị trường thường bị người đời dè bĩu. Mỗi nghi ngờ và ác cảm này bắt nguồn từ trực giác khoa học và sự hạn chế nhận thức trong Miền Lưng chừng của chúng ta về thị trường và nền kinh tế. Trực giác kinh tế khiến chúng ta khinh thị những ai quá giàu có, coi việc cho vay nặng lãi là tội lỗi, hoài nghi bàn tay vô hình của thị trường. Chúng ta thường sợ những gì không hiểu và ghê tởm những gì chúng ta sợ. (Trong một bức biếm họa trên tờ New Yorker, một nhân vật tuyên bố: “Tôi ghét Bill Gates trước khi NÓ trở thành thời thượng.”)

Trực giác kinh tế này hình thành bởi chúng ta tiến hóa từ những bầy đàn săn bắt-hái lượm, ở đó không có thị trường vốn, không có tầng trưởng kinh tế, không có tích lũy tài sản, không có sự chênh lệch giàu nghèo gay gắt, rất hạn chế về phân công lao động và tập trung lao động (người nguyên thủy hầu hết đều rất đa năng) và chắc chắn không có bàn tay vô hình điều tiết trong sản xuất. Để hiểu sự hình thành Miền Lưng chừng của trực giác kinh tế và lý giải vì sao ngày nay nó còn thử thách chúng ta, bảng sau đây ước lượng quá trình tiến hóa của loài người từ săn bắt hái-lượm đến tiêu dùng-buôn bán.

## **QUÁ TRÌNH TIẾN HÓA CỦA CÁC NHÓM NGƯỜI**



Cách đây	Hình thức	Số thành viên
10.000 - 100.000 năm	Bầy đàn	10 - 100
5.000 - 10.000 năm	Thị tộc	100 - 1000
3000 - 5000 năm	Bộ lạc	1000 - 10.000
1000 - 3000 năm	Thành bang	10.000 - 100.000
1000 năm – hiện tại	Nhà nước	100.000 - 1.000.000

Trên chặng đường tiến hóa này, nền kinh tế quá độ từ hình thức phân chia tài sản công bằng trong các bầy đàn thành hình thức phân chia tài sản theo thứ bậc thể hiện địa vị và quyền uy trong các bộ lạc; chủ nghĩa bình quân nguyên thủy tiêu biến hoàn toàn khi các thị tộc, bộ lạc hợp thành thành bang và nhà nước. Vì thế, ngày nay, trong chúng ta tồn tại mỗi mâu thuẫn giữa ham muốn giành nhiều của cải về phía bản thân và mơ ước công bằng xã hội (hoặc ít nhất là mong muốn không người nào quá giàu hoặc quá nghèo). Ngày nay, tại những đất nước vô cùng rộng lớn, chúng ta chứng kiến cả nỗi đói nghèo khốn khó và cảnh giàu có xa hoa, khiến ai cũng phải kinh hoàng. Tại hầu hết các quốc gia, điều này dẫn tới việc ban hành chính sách chính trị nhằm giúp đỡ người nghèo và hạn chế người giàu, bởi trong suốt quá trình tiến hóa, chúng ta đã sống trong một thế giới có tổng bằng không, cái được của người này đồng nghĩa với cái mất của người khác. Điều này lý giải tại sao tương trợ và chia sẻ thức ăn lại có ý nghĩa quan trọng đối với người nguyên thủy, và sự hình thành tập quán chia sẻ thức ăn kiếm được nhờ công sức săn bắt, hái lượm của cả cộng đồng.

Bộ tộc Ache ở miền đông Paraguay là những người du mục điển hình, sống nay đây mai đó. Thịt kiếm được từ những chuyến đi săn sẽ chia đều cho các thành viên bộ tộc chứ không thuộc sở hữu riêng của anh chàng thợ săn tự tay hạ được con mồi. Tuy nhiên, hai nhà nhân loại học Kim Hill và Hillard Kaplan đã nhận thấy những thợ săn giỏi nhất có nhiều cơ hội tiếp cận với phụ nữ và duy trì nòi giống hơn. Ngoài ra, Hill và Kaplan còn lưu ý tới việc tham gia vào đoàn đi săn là không bắt buộc, nên người ta khuyến khích những người giỏi nhất tham dự bằng các phần thưởng thiết thực như chăm sóc con cái và địa vị cao trong bộ tộc. Cơ chế phân chia thức ăn và trao phần thưởng này chỉ dành cho việc săn bắt, vốn có xác suất thành công thấp, trong khi các thực phẩm sẵn có và dễ kiếm thông qua hái lượm sẽ chỉ được phân chia trong gia đình hạt nhân. Tương tự, người của bộ tộc Inuit cũng có tục lệ trao tặng phần da nửa trên con gấu cho chàng thợ săn đầu tiên phóng cây lao hạ gục nó. Vì lông bõm của loài gấu được dùng để lót giày ống phụ nữ, khi về nhà, chàng thợ săn sẽ nhận thêm sự ngưỡng mộ từ người được anh tặng lại món quà. Đàn ông thích gây ấn tượng với phụ nữ và muốn được những người cùng giới nể phục, đặc điểm này thường được khai thác vì lợi ích chung của cộng đồng.

Tuy nhiên, thế giới chúng ta sống ngày nay không còn có tổng bằng không, bởi khoa học và công nghệ đã tăng năng suất lao động tới mức chúng ta có thể tạo ra lượng lương thực thực phẩm ngày càng dồi dào từ nguồn lực không đổi hoặc thậm chí hạn chế hơn. Thế nhưng bộ não chúng ta vẫn hành xử như thể chúng ta đang sống trong một Miền Lưng chừng có tổng bằng không.

\*\*\*

Nhà sử học lỗi lạc Arnold Toynbee từng tuyên bố “Sự giàu có của các quốc gia và động cơ hơi nước đã phá hủy thế giới cũ và tạo ra thế giới mới.” Nhà kinh tế học đoạt giải Nobel George J. Stiglet đánh giá Sự giàu có của các quốc gia là “lời gọi mở có giá trị bền lâu nhất trong toàn bộ lịch sử các học thuyết kinh tế.”

Nếu lý thuyết của Adam Smith thâm sâu và minh xác đến vậy, tại sao một số người vẫn chối từ nó, giống như nhiều người khác chối từ thuyết tiến hóa? Chọn lọc tự nhiên và bàn tay vô hình – sự tiến hóa và kinh tế học – không phải là những giáo lý tôn giáo mà các tín đồ thề sẽ trung thành và tin theo như bốn phật; đó là những chân lý của thế giới kinh nghiệm, và nếu một người không dám khẳng định “Tôi tin rằng có lực hấp dẫn,” người đó cũng đừng nên tuyên bố “Tôi tin tưởng vào thị trường.” Sự từ chối chấp nhận nền kinh tế thị trường tự do có những nguyên nhân tâm lý và xã hội hết sức rõ ràng.

Vì con người tiến hóa từ những bầy đàn nhỏ từ vài chục đến vài trăm thành viên sống bằng săn bắt-hái lượm, trong cộng đồng đó hầu như mọi người đều có mối quan hệ huyết thống hoặc quen biết mật thiết, nên mọi tư liệu sản xuất sẽ được dùng chung, không có hiện tượng tích lũy của cải riêng và thói háms lợi sẽ bị trừng trị. Do đó, phản ứng tự nhiên của chúng ta đối với cơ chế thị trường tự do, nơi của cải có được phô bày lồ lộ như dấu hiệu của sự thành đạt, là ghen tỵ và tức giận; đồng thời chúng ta cũng muốn có ai đó hoặc thế lực nào đó mạnh hơn những kẻ tham lam kia ra tay trừng phạt chúng. Đây chính là chủ nghĩa bình quân tiến hóa. Hơn nữa, trong suốt lịch sử nhân loại, bất bình đẳng kinh tế không sinh ra từ sự khác biệt về trí tuệ và nỗ lực giữa các cá nhân bình đẳng về quyền tự do làm giàu trong xã hội; thay vào đó, một nhóm các đế vương, lãnh chúa, quý tộc và tầng lữ đã thao túng và lợi dụng cơ chế xã hội bất công nhằm phục vụ lợi ích cá nhân, bất chấp việc đẩy quảng đại quần chúng vào cảnh bần cùng. Theo phản xạ tự nhiên, chúng ta là coi sự bất công này là hành động làm giàu phi nghĩa và mong muốn có sự kiểm soát từ trên xuống nhằm hạn chế lượng tài sản tích lũy của bất cứ ai. Khi chúng ta nói “Phải có ai đó làm gì đi chứ,” ai đó mà chúng ta nhắc đến chính là định chế xã hội uy quyền nhất - chính phủ.

Khả năng chịu đựng sự không minh bạch về kinh tế của con người cũng thấp đến mức đáng ngạc nhiên. Thị trường tự do lại hết sức hỗn loạn, bất ổn,

không thể kiểm soát và tiên đoán. Hầu hết chúng ta khó có thể chấp nhận một môi trường như vậy và mong mỗi các định chế xã hội như chính phủ sẽ đem lại sự chắc chắn nhất định cho nền kinh tế. Khi xảy ra thiên tai như động đất, bão lụt chúng ta thường dựa dẫm vào các sự trợ giúp của chính phủ thông qua các điều chỉnh nhằm bảo đảm an toàn cho người dân, nhất là khi chúng ta chưa có biện pháp tự bảo vệ. Những người không đủ tiền (hoặc không muốn) mua bảo hiểm đề phòng thiên tai thường trông mong các cơ quan chính phủ như Cục xử lý tình huống khẩn cấp Liên bang (FEMA) khi rủi ro thực sự ập đến. Nhà kinh tế học Daniel Klein thuật lại một ví dụ đáng tiếc về ảnh hưởng của vị Chúa-Chính phủ tới chính sách kinh tế, kể cả tới các đề xuất chính sách của một nhà kinh tế học đoạt giải Nobel. Vào năm 1955, trong một phiên họp của Hiệp hội Kinh tế Hoa Kỳ, Klein đã chất vấn nhà khoa học Robert Solow của Học viện Công nghệ Massachusetts, người từng nhận giải Nobel về kinh tế, lý do vì sao ông này không ủng hộ việc thu học phí tại các trường công, trong khi hành động ấy giúp đưa nguyên tắc và cơ chế thị trường vào hệ thống trường quốc lập. Solow đáp: “Đề xuất của tôi không có nguyên nhân kinh tế nào cả. Là một công dân Mỹ niềm tự hào của tôi chính là Quân đội Hoa Kỳ và hệ thống trường công.” Klein nhận xét, nhiều người phản đối nền kinh tế thị trường tự do vì họ “có xu hướng nhìn nhận và yêu quý chính phủ như một lực lượng có khả năng gắn kết xã hội.” Klein gọi đây là Sự lãng mạn của con người, bắt nguồn từ việc chính phủ cung cấp các dịch vụ công cộng và đáp ứng mong muốn của người dân trong việc phân định phe phái bạn/thù. “Chính phủ xây dựng các công trình lâu bền như đường xá, mạng lưới cáp đa năng, dịch vụ bưu chính và hệ thống trường học. Trong quá trình này chính phủ xác lập và củng cố sự hình thành những trải nghiệm chung cho toàn xã hội, hoặc ít nhất là khiến người dân tưởng tượng ra một thứ trải nghiệm như vậy.” Bất kỳ ai hoài nghi giải pháp của chính phủ về các vấn đề kinh tế, xã hội lập tức sẽ bị gắn mác kẻ khác phe, kẻ chống đối, không vì lợi ích chung của đất nước.

Hầu hết mọi quan điểm về kinh tế đều xuất phát từ các cam kết chính trị dựa trên sự trung thành với phe nhóm của mình. Có thể coi đây là một dạng trực giác kinh tế đặc biệt. Chẳng hạn, phe cấp tiến buộc phải phản đối thị trường tự do không có điều tiết của nhà nước, trong khi phe bảo thủ lại ủng hộ điều này. Nhưng cả phe cấp tiến và bảo thủ đều hậu thuẫn việc ban hành các điều luật kinh tế hà khắc cũng như việc duy trì chính phủ công kênh; họ chỉ mâu thuẫn về số lượng các điều luật được thông qua và đối tượng điều chỉnh của các điều luật này. Phe cấp tiến muốn các tập đoàn lớn chịu sự giám sát của nhà nước và chính phủ phải túc trực tại phòng chỉ huy, trong khi đó phe bảo thủ muốn xây dựng quân đội hùng hậu, còn chính phủ chỉ nên yên vị trong phòng ngủ. Phe cấp tiến kêu gọi người dân chú ý tới sự lạm dụng và chi tiêu ngân sách sai mục đích trong quân đội. Bạn, đồng nghiệp

của tôi, David

B. Schlosser, một doanh nhân đồng thời là ứng viên nghị sỹ bang Arizona nhận định: “Phe cấp tiến thường nghĩ rằng bằng cách đặt những nhiệm vụ ‘hay’ vào tay chính phủ (như y tế chẳng hạn), toàn bộ quá trình sẽ vận hành nhuần nhuyễn nhờ tính hiệu quả nội tại. Họ phớt lờ việc các thành viên chính phủ, những người ra quyết định về các vấn đề họ ủng hộ, cũng chính là những người không được phe cấp tiến tin tưởng vào khả năng ra quyết định. Tại sao chúng ta lại đặt sức khỏe cộng đồng vào tay cùng một cơ quan đã định giá mỗi chiếc cò-lê quân khí lên đến 800 đô-la, và trả 2.000 đô-la cho một chiếc bòn cầu của Không quân?” Đúng như nhà bình luận xã hội và chính trị P.J. O’Rourke châm biếm: “Nếu anh nghĩ dịch vụ y tế hiện nay quá đắt đỏ, hãy chờ đến lúc nó miễn phí để xem nó có giá bao nhiêu!”

Phe bảo thủ cũng luôn chìa ra miếng mồi câu đạo đức giả, nhất là khi họ tuyên bố muốn chính phủ can thiệp ít hơn vào nền kinh tế – trừ các khoản trợ cấp cho các doanh nghiệp lớn. Ralph Nader chính xác khi gọi đây là “phúc lợi tập đoàn,” và có thể thấy người ta lạm dụng nó trong ngành dầu khí, phần lớn ngành nông nghiệp và nhất là trong các hợp đồng quốc phòng an ninh. Có thể những khoản trợ cấp ấy có lợi cho nước Mỹ, song chắc chắn chúng sẽ làm méo mó quyết định của người tiêu dùng so với khi chưa có các can thiệp kinh tế đó. Phe bảo thủ cũng coi thường các nguyên tắc của thị trường tự do và thể hiện sự lạc hậu khi cho rằng hoạt động ngoại thương có tổng bằng không: sản xuất một sản phẩm ở nước ngoài rẻ hơn sản xuất trong nước làm lợi cho người tiêu dùng Mỹ nhưng cũng sẽ khiến sản xuất trong nước sẽ đình trệ và người lao động Mỹ mất công ăn việc làm. Trong thế kỷ vừa qua, dưới sự lãnh đạo của Đảng Dân chủ và Đảng Cộng hòa, bộ máy chính phủ Mỹ đã phình to cùng với số thuế người dân phải nộp để nuôi sống nó. Và hầu như tất cả mọi người đều tin rằng để nền kinh tế vận hành lành mạnh, nó cần được chỉ đạo sâu sát từ trên xuống.

\*\*\*

Điều hoang đường nhất thường thấy trong các quan điểm chống lại thuyết tiến hóa và nền kinh tế thị trường tự do là giả định cho rằng động vật và con người mang bản chất ích kỷ và nền kinh tế, giống như miêu tả đáng nhớ của Tennyson: “vấy máu nơi chân răng và móng vuốt.” Sau khi Nguồn gốc các loài được xuất bản, Herbert Spencer - triết gia người Anh - đã khiến khái niệm “chọn lọc tự nhiên” trở thành bất tử bằng cụm từ “sự sống sót của loài thích hợp nhất,” đây là một trong những diễn giải sai lầm nhất trong lịch sử khoa học nhưng đã trở thành kim chỉ nam cho các nhà xã hội học theo thuyết tiến hóa kể từ đó đến nay. Và họ đã áp dụng học thuyết này theo cách không phù hợp vào sự phân biệt chủng tộc, chính trị và các học thuyết kinh tế. Ngay cả người trung thành với Darwin nhất, Thomas Henry Huxley, cũng thể hiện thế giới quan “đấu sĩ” trong một loạt các tham luận, mô tả thế giới

như một hệ thống “trong đó kẻ mạnh nhất, lanh lợi nhất, khôn ngoan nhất sẽ được sống thêm ngày nữa để chiến đấu.”

Đây không phải là thế giới quan có tính chi phối. Năm 1902, Pyotr Kropotkin - nhà bình luận xã hội theo chủ nghĩa vô chính phủ người Nga, đã bác bỏ quan điểm của Spencer và Huxley trong cuốn sách Tương hỗ. Nhắc đến Spencer qua cụm từ nổi tiếng của ông, Kropotkin viết: “Nếu chúng ta... hỏi tự nhiên ai là kẻ mạnh nhất – những kẻ thường xuyên gây chiến hay những người biết giúp đỡ kẻ khác – chúng ta sẽ thấy các loài động vật có thói quen hỗ trợ đồng loại mới chính là loài mạnh nhất. Chúng có nhiều cơ hội tồn tại hơn, và trong bậc sinh học tương ứng, chúng luôn đạt đến sự phát triển cao nhất về trí tuệ và cấu tạo cơ thể.” Trong các chuyến đi sâu vào vùng Siberia, Kropotkin nhận thấy các loài động vật nơi đây rất có tính hợp tác và hòa đồng, ông kết luận đây chính là sự thích nghi để tồn tại hết sức quan trọng trong quá trình tiến hóa. “Trong thế giới động vật đa số các loài sống thành bầy và chúng hiểu rằng đoàn kết đem lại sức mạnh lớn nhất trong quá trình đấu tranh sinh tồn. Tất nhiên, đấu tranh sinh tồn trong học thuyết Darwin hiểu theo nghĩa rộng không chỉ đơn thuần mang nghĩa tranh giành sự tồn tại, mà là đấu tranh chống lại tất cả các điều kiện bất lợi cho giống loài.” Điều tương tự cũng đúng với cộng đồng loài người, ông tiếp tục chỉ ra dấu hiệu của sự tương hỗ từ thời mông muội, đã man cho đến thời trung cổ và hiện đại: “Với trường hợp này, sự bảo vệ lẫn nhau, khả năng kéo dài tuổi thọ, tích lũy kinh nghiệm, nâng cao trí tuệ và phát triển các kỹ năng xã hội đảm bảo sự duy trì, phát triển và tiến hóa của loài người. Thiếu tính hòa hợp, giống loài nào cũng đi đến chỗ diệt vong.”

Có thể Kropotkin là người vô chính phủ, nhưng quan điểm của ông về bản chất con người hoàn toàn không lập dị. Ông thừa nhận “có vô số các cuộc chiến tranh hủy diệt giữa các loài” và cho rằng “sự khẳng định cá nhân” là một “luồng” khác của bản năng con người cần được thừa nhận. Tuy nhiên, ông bổ sung, “cùng lúc đó cũng có ngàn ấy hoặc nhiều hơn thế các hành động ủng hộ, giúp đỡ và bảo vệ đồng loại... Yêu thương lẫn nhau cũng là quy luật tự nhiên giống như đấu tranh lẫn nhau vậy.”

Vấn đề quan trọng là cân bằng các “luồng” bản năng song song: ích kỷ và vị tha, cạnh tranh và hợp tác, tham lam và hào phóng, đấu tranh và tương trợ... Quan điểm của Kropotkin bị các quan điểm của Spencer và Huxley che khuất có lẽ do chúng ra đời ở những nơi khác xa nhau: nền kinh tế cạnh tranh của Anh đối lập với nền kinh tế thiên về bình quân chủ nghĩa của Nga. Vì Adam Smith là người Scotland, khi nhắc đến ông người ta liên tưởng tới quan điểm sống ích kỷ/cạnh tranh, các học giả ít nhắc đến (hoặc thậm chí không biết đến) các tác phẩm của ông viết về tình cảm đạo đức, trong đó ông cho rằng con người đồng thời cũng có tính cộng đồng, biết thông cảm và hợp tác.

Cuộc sống quá phức tạp, khó hiểu và dường như được thiết kế thông minh, nên trực giác khoa học mách bảo chúng ta rằng nhất định phải có một Đấng Sáng thế quyền năng nào đó. Tương tự, nền kinh tế cũng quá phức tạp, khó hiểu và dường như được thiết kế thông minh, vì thế, theo xu hướng tự nhiên chúng ta suy ra rằng cần phải có một kiến trúc sư tài giỏi. Từ đó, vị Chúa-Chính phủ được chúng ta xem như kiến trúc sư của hệ thống kinh tế.

Nhưng cuộc sống và nền kinh tế không được thiết kế thông minh từ trên xuống mà phát triển đồng thời từ các hệ thống đơn giản hơn theo chiều từ dưới lên. Lời giải thích cho cách thiết kế này có thể tìm thấy trong lý thuyết khoa học về sự đa dạng và phát triển, theo đó các hệ thống phức tạp hình thành từ các hệ thống đơn giản hơn. Cuộc sống và nền kinh tế giống như ngôn ngữ, chữ viết, luật pháp, nền văn minh và văn hóa, tất cả đều đồng thời phát triển với thuộc tính tự tổ chức nổi bật trong nội tại các hệ thống đó chứ không cần bản phác họa của một kỹ sư lành nghề. Cũng không cần viện dẫn đến Chúa hay Chính phủ để giải thích các hiện tượng này. Thay vào đó, “chọn lọc tự nhiên” và “bàn tay vô hình” đã giải thích chính xác cách thức các sinh vật và con người khi theo đuổi mục đích cá nhân trong quá trình đấu tranh sinh tồn và phát triển đã tạo nên các đặc tính nổi bật của hệ sinh thái và nền kinh tế. Như đã phân tích, hệ sinh thái và nền kinh tế chính là các Hệ thống thích nghi phức tạp (Complex Adaptive Systems – CAS): trong hệ thống đó, các phân tử, bộ phận, tác nhân tương tác, trao đổi thông tin, học cách thích nghi các hành vi của mình với sự thay đổi của môi trường.

Hệ sinh thái là một hệ thống thích nghi phức tạp đã tiến hóa để giúp vô số các cá thể và giống loài xa lạ trong các cộng đồng sinh vật lớn cùng tồn tại tương đối hài hòa. Nền kinh tế là một hệ thống thích nghi phức tạp đã tiến hóa để giúp những người không quen biết trong các thành phố lớn chung sống hòa thuận. Charles Darwin và Adam Smith, bằng những cách tiếp cận vấn đề khác nhau, đã tìm ra lời giải hợp lý đối với một hiện tượng rộng lớn, phổ quát hơn: sự phát triển của cái phức tạp từ cái đơn giản. Lời giải đó xoay quanh bản năng đã tiến hóa của con người gắn liền với bản chất của các hệ thống tiến hóa, và cách thức tập hợp các cá thể ứng xử trước bản năng đã qua tiến hóa của chúng hay trước sự tiến hóa của các hệ thống thích nghi phức tạp.

---

## Chủ nghĩa tư bản nhìn từ dưới lên

**T** háng 10 năm 1825, Charles Darwin trúng tuyển vào Đại học Edinburgh, tiếp nối truyền thống nghiên cứu khoa học từ cha, nhà vật lý đầy tham vọng Robert Darwin và ông nội, học giả uyên bác Erasmus Darwin. Theo chương trình học, ông nghiên cứu các tác phẩm của các nhà Khai sáng lừng danh như David Hume, Edward Gibbon và Adam Smith. Một thập kỷ sau, trở về nhà sau chuyến đi năm năm vòng quanh thế giới trên tàu Beagle, Darwin đã lật lại những tác phẩm trên, xem xét chúng dưới ánh sáng học thuyết mới ông đang phát triển. Dù Darwin không trực tiếp đề cập đến, nhưng nhiều học giả cho rằng, học thuyết chọn lọc tự nhiên được xây dựng dựa trên lý thuyết bàn tay vô hình của Adam Smith.

Mọi tác phẩm khoa học đều được viết ra nhằm ủng hộ hay phản biện một quan điểm nhất định. Quan điểm mà Darwin muốn phản biện được trình bày trong cuốn sách Thần học tự nhiên của William Paley, xuất bản năm 1802. Paley đã nêu những bằng chứng về sự tồn tại và công lao của các thánh hiện diện trong tự nhiên. Darwin đọc cuốn sách này kỹ đến mức ông từng viết như sau trong một lá thư riêng: “Tôi không nghĩ tôi từng ngưỡng mộ cuốn sách nào hơn... Trước đây gần như tôi có thể đọc thuộc lòng nó.” Nhờ có Paley, chúng ta biết đến luận điểm “người thợ đồng hồ vĩ đại” trong cuộc tranh luận rất nổi tiếng về sự tồn tại của Chúa với những người chủ thuyết Thiết kế Thông minh ngày nay.

Nếu Darwin tranh luận với Paley, vậy Paley đã tranh luận với ai? Có lẽ, đó chính là nhà kinh tế học người Scotland Adam Smith. Để chứng minh tầm nhìn thấu suốt của thần thánh trong tự nhiên, Paley mở đầu tác phẩm bằng hình ảnh một đôi chim sẻ trong mùa sinh sản, chúng không hề ý thức được hệ quả lâu dài của hành động này – duy trì nòi giống:

Khi một con chim sẻ đực và một con chim sẻ cái đến với nhau, chúng không bàn bạc về mục đích làm cho nòi giống trường tồn... Chúng đơn thuần làm theo cảm xúc, hệ quả sau đó là những gì chỉ ý nghĩ khôn ngoan nhất cùng với khát khao chăm chút cho tương lai và nỗi lo âu về số phận loài chim sẻ mới có thể đem lại. Hệ quả này sinh ra từ đâu?... Hành động bản năng của loài vật không mang theo ý thức về hệ quả, chúng chỉ muốn được thỏa mãn mà thôi. Tất cả đều chứng tỏ rằng, tầm nhìn thấu suốt trong tự nhiên không thể là của muôn loài mà chỉ có thể là của Tạo hóa.

Vậy là sau hậu đài, Chúa đang giật dây. Để diễn tả quá trình này, Paley đã dùng hình ảnh ẩn dụ “bàn tay vô hình” của Adam Smith, nhưng lại đảo ngược quá trình vốn có trật tự từ dưới lên để diễn tả một sức mạnh thần thánh hướng từ trên xuống:

Về phần tôi, tôi chưa bao giờ thấy một con chim trong hoàn cảnh như vậy, nhưng tôi nhận thấy có một bàn tay vô hình, ngăn giữ kẻ tù nhân mãn nguyện tránh xa các cánh đồng và lùm cây vì một mục đích cao cả - như chân lý đã chứng minh - hiển dưng thứ cao quý nhất, quan trọng nhất và có ích nhất.

Darwin tranh luận với Paley và Paley tranh luận với Smith, vậy Smith tranh luận với ai? Đó là các nhà kinh tế của chủ nghĩa trọng thương.

Suốt giai đoạn đầu của lịch sử hiện đại – từ khi hình thành các nhà nước-quốc gia cho đến hết thế kỷ XIX – chủ nghĩa trọng thương đóng vai trò tư tưởng kinh tế chủ đạo tại các nước phương Tây. Học thuyết trọng thương hình dung các quốc gia tranh giành một lượng tài sản cố định trong một trò chơi có tổng bằng không, quan điểm này một phần bắt nguồn từ thời kỳ săn bắt-hái lượm. Chủ nghĩa trọng thương cho rằng khi một quốc gia thu được +X, một quốc gia khác sẽ mất đi

-X, và rõ ràng tổng của +X và -X bằng không. (Mọi trò chơi có tổng bằng không đều có dạng như sau: nếu tôi thắng bạn với tỷ số 13-3, số điểm thắng tịnh của tôi là +10 còn số điểm thua tịnh của bạn là -10, hai con số trái dấu nhau sẽ có tổng bằng không.) Vì thế, muốn đất nước trở nên giàu có, chính phủ cần ban hành các chính sách chặt chẽ từ trên xuống về nội-ngoại thương, khuyến khích độc quyền, quản lý các hội buôn, bảo hộ thuộc địa, tích trữ vàng thỏi và các kim loại quý hiếm, cùng vô số các biện pháp can thiệp kinh tế khác nhằm mục đích cuối cùng là đem lại một “cán cân thương mại có lợi.” Có lợi ở đây là cho một quốc gia so với quốc gia khác.

Adam Smith không phải là một nhà kinh tế. Thực chất ông là nhà sáng lập danh dự của môn khoa học này. Sinh thời, ông chủ yếu nghiên cứu lĩnh vực được các học giả gọi là “kinh tế chính trị.” Adam Smith là giáo sư triết học duy tâm tại Đại học Glasgow, nơi ông giảng dạy về luật học, đạo đức học, thuật hùng biện và kinh tế chính trị. Tác phẩm lớn đầu tiên của ông là Lý thuyết về các tình cảm luân lý, xuất bản năm 1759, trong đó, ông đặt nền móng cho quan điểm về ý thức nhân đạo bẩm sinh của con người: “Một người dù ích kỷ đến đâu chắc chắn vẫn có những nguyên tắc nhất định trong bản năng khiến anh ta quan tâm đến lợi ích của người khác, thấy niềm vui của người khác quan trọng với mình, dù anh ta chẳng được gì ngoài sự thư thái khi ngắm nhìn nó. Lòng trắc ẩn cũng vậy, đây là cảm xúc của chúng ta trước nỗi đau của người khác khi chúng ta chứng kiến hoặc thấu hiểu được nó.” Chúng ta cảm nhận được niềm vui, nỗi buồn của người khác qua sự cảm thông – bằng cách thử đặt mình vào vị trí người khác. Adam Smith viết: “Vì



chúng ta không lập tức trải nghiệm những cảm xúc của người khác, chúng ta không thể hình dung họ bị xúc động đến mức nào, nhưng chúng ta có thể làm được điều đó nếu hiểu cảm xúc của bản thân khi ở vào tình huống tương tự.” Nền tảng xã hội văn minh hình thành từ bản tính biết cảm thông của con người – khi cố gắng làm dịu bớt nỗi buồn chúng ta cảm nhận được từ sự đau khổ của người khác, chúng ta sẽ hạn chế những cảm xúc tiêu cực và nuôi dưỡng những cảm xúc tích cực:

Có hai hệ thống đạo đức khác nhau hình thành từ hai nỗ lực khác nhau: người quan sát cố gắng đi vào cảm xúc của người trực tiếp liên quan còn người trực tiếp liên quan cố gắng dồn nén cảm xúc của mình tới mức người quan sát có thể đồng tình. Hệ thống đạo đức thứ nhất thể hiện sự nhẹ nhàng, lịch thiệp và nhã nhặn, đó chính là đức tính dám hạ mình chân thành và nhân đạo khoan dung. Hệ thống này hình thành trên một hệ thống khác có đặc điểm lớn lao, uy nghi và đáng kính, đó là những đức tính tự kiềm chế, tự làm chủ, và các cảm xúc mãnh liệt khác có vai trò điều tiết hành vi bản năng của chúng ta theo yêu cầu của phẩm giá, danh dự, và tư cách thích hợp; có nguồn gốc từ hệ thống kia.

Tiếp theo Lý thuyết về các tình cảm luân lý, năm 1776, Adam Smith xuất bản cuốn sách chuyên luận Bàn về bản chất và nguồn gốc sự giàu có của các quốc gia. Lý luận chống lại chủ nghĩa trọng thương của ông vừa nhân đạo vừa thực tiễn. Nhân đạo ở chỗ ông cho rằng “không cho phép con người tùy ý định đoạt các sản phẩm do họ làm ra hay ngăn cản họ sử dụng của cải dự trữ và sức lao động theo cách họ thấy có lợi nhất cho bản thân là vi phạm những quyền thiêng liêng của con người.” Thực tế ở chỗ ông chỉ ra “bất cứ khi nào luật pháp cố gắng điều chỉnh tiền công lao động, nó sẽ thường giảm xuống chứ ít khi tăng lên.”

Sự giàu có của các quốc gia là một cuộc tranh luận dài hơi chống lại cơ chế bảo hộ và đặc quyền đặc lợi của chủ nghĩa trọng thương. Hệ thống này có thể đem lại lợi ích cho người sản xuất trong ngắn hạn nhưng gây tổn hại cho người tiêu dùng trong dài hạn, và vì thế sẽ làm giảm sự phồn thịnh của đất nước. Biện pháp mà các nhà trọng thương đề xuất chỉ nhằm phục vụ lợi ích của người sản xuất, các hãng độc quyền và bộ máy nhà nước, trong khi đa số người dân – nguồn lực đích thực đem lại sự giàu có cho quốc gia – lại bị bần cùng hóa: “Của cải của một đất nước không chỉ tính bằng số vàng bạc nó nắm giữ mà bao gồm cả đất đai, nhà cửa và các loại hàng hóa tiêu dùng.” Vậy mà “trong hệ thống trọng thương, quyền lợi của người tiêu dùng hầu như luôn bị hi sinh vì quyền lợi của người sản xuất.”

Giải pháp là gì? Ngừng mọi sự can thiệp. Để thị trường tự do. Dỡ bỏ mọi rào cản thương mại và các hạn chế khác về quyền tự do kinh tế của con người, đồng thời cho phép họ trao đổi theo cách phù hợp với bản thân, cả về phương diện đạo đức và thực tiễn. Nói cách khác, nền kinh tế nên được định

hướng bởi tiêu dùng chứ không phải sản xuất. Chẳng hạn, theo quan điểm của chủ nghĩa trọng thương, hàng hóa nước ngoài rẻ hơn trong nước đem lại lợi ích cho người tiêu dùng nhưng lại khiến người sản xuất nội địa bị tổn hại, do đó nhà nước nên áp các loại thuế quan bảo hộ nhằm duy trì cán cân thương mại có lợi. Nhưng thuế quan bảo hộ nhằm bảo hộ ai? Smith chỉ ra rằng, về mặt nguyên tắc, hệ thống trọng thương chỉ làm lợi cho một nhóm các nhà sản xuất trong khi đại đa số người tiêu dùng bị bản cứng hóa vì phải mua hàng nhập khẩu với giá cao hơn. Ông thí dụ, trồng nho ở Pháp rẻ và hiệu quả hơn nhiều so với ở những vùng đất nội địa lạnh lẽo: “Nếu chịu khó che chắn và đánh luống cẩn thận trong các nhà kính, chúng ta vẫn có thể trồng được nho ở Scotland” nhưng mức chi phí sẽ cao gấp ba mươi lần so với ở Pháp. “Liệu có nên cấm nhập khẩu tất cả các loại rượu vang ngoại chỉ để khuyến khích người Scotland sản xuất rượu vang đỏ, rượu vang tím?” Smith trả lời câu hỏi này bằng một nguyên tắc khái quát hơn: “Sự khôn ngoan khi tề gia không khi nào là sự đại dột khi trị quốc. Nếu nước khác có thể bán cho chúng ta một mặt hàng rẻ hơn mức giá chúng ta tự sản xuất, tốt nhất hãy mua nó.”

Đây là điều cốt lõi trong học thuyết của Smith: “Tiêu dùng là mục đích cuối cùng và duy nhất của sản xuất. Do đó, quyền lợi của người sản xuất chỉ nên được quan tâm đến một mức mà ở đó quyền lợi của người tiêu dùng được đảm bảo.” Vấn đề là hệ thống trọng thương “dường như coi sản xuất, chứ không phải tiêu dùng, mới là cái đích cuối cùng và là mục tiêu của công nghiệp và thương mại.” Một khi sản xuất thế chỗ tiêu dùng trở thành mục tiêu của nền kinh tế, người sản xuất sẽ được các nhà quản lý từ trên xuống quan tâm nhiều hơn người tiêu dùng từ dưới lên. Thay vì để người tiêu dùng nói cho người sản xuất biết họ muốn mua gì, mua bao nhiêu, các cơ quan nhà nước và các chính trị gia lại xác định giúp người tiêu dùng chủng loại, số lượng và giá cả hàng hóa họ được phép mua. Trong nước, chính phủ sẽ can thiệp thông qua ưu đãi thuế cho doanh nghiệp (số liệu cho thấy mỗi năm các doanh nghiệp Mỹ được hưởng khoản ưu đãi khoảng 750 tỷ đô-la), hỗ trợ thuế cho các tập đoàn (hàng năm 500 tập đoàn mạnh nhất nước Mỹ chia nhau số tiền hỗ trợ lên đến 125 tỷ đô-la), luật lệ (nhằm điều chỉnh giá cả, xuất nhập khẩu, sản xuất, phân phối và tiêu thụ) và giấy phép/hạn ngạch (nhằm quản lý tiền công và đảm bảo việc làm). Với nước ngoài, chính phủ chủ yếu can thiệp thông qua công cụ thuế dưới nhiều tên gọi khác nhau như “thuế hải quan,” “thuế nhập khẩu,” “thuế quan,” “thuế quan bảo hộ,” “hạn ngạch nhập khẩu,” “hạn ngạch xuất khẩu,” “thỏa thuận tối huệ quốc,” “thỏa thuận song phương,” “thỏa thuận đa phương,” và nhiều biện pháp tương tự.

Các thỏa thuận này không bao giờ dành cho người tiêu dùng hai nước mà là thỏa thuận của các chính trị gia và người sản xuất. Người tiêu dùng không có tiếng nói trong vấn đề này, ngoại trừ việc họ có quyền bầu cử không trực

tiếp để chọn ra các chính khách, những người sẽ bỏ phiếu thuận hoặc phiếu chống những loại thuế và thuế quan này. Tất cả những điều này đều dẫn đến một hậu quả: thương mại tự do bị thay thế bằng thương mại “công bằng” (công bằng cho người sản xuất, không phải cho người tiêu dùng), đây chính là một biến tướng của “cán cân thương mại có lợi” mà chủ nghĩa trọng thương đề xướng (có lợi cho người sản xuất, không phải cho người tiêu dùng). Trò chơi có tổng bằng không của chủ nghĩa trọng thương thực chất là sự thắng thế của người sản xuất trong nước khi hạn chế và loại bỏ được sự cạnh tranh của người sản xuất nước ngoài, và sự thiệt hại của người tiêu dùng khi được lựa chọn ít hàng hóa hơn, phải mua với giá cao hơn và chất lượng thường thấp hơn. Bù trừ cho nhau, sự giàu có của quốc gia sẽ suy giảm.

\*\*\*

Những nhà lập quốc và soạn thảo nên bản Hiến pháp Hoa Kỳ đã chịu ảnh hưởng sâu sắc của trào lưu Khai sáng tại Anh và châu Âu lục địa, trong đó Adam Smith là một đại biểu xuất sắc. Tuy nhiên, không lâu sau khi đất nước ra đời, các chính khách nhanh chóng chuyển trọng tâm nền kinh tế từ tiêu dùng sang sản xuất. Năm 1787, khi Hiến pháp Hoa Kỳ được thông qua, trong Mục I điều 8 ghi rõ: “Quốc hội có quyền đặt ra và thu các loại thuế, thuế hải quan, thuế nhập khẩu và thuế hàng hóa nội địa để trang trải cho các khoản nợ của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ.” Đây là một trò chơi chữ nghĩa của giới cầm quyền, hãy xem Từ điển Tiếng Anh Oxford giải thích nghĩa thông dụng các thuật ngữ trên ra sao. Thuế (tax): “một khoản đóng góp bắt buộc nhằm hỗ trợ nhà nước”; thuế hải quan (duty): “một khoản tiền nộp vào ngân sách nhà nước, đánh vào hoạt động xuất, nhập khẩu, sản xuất hay buôn bán một số hàng hóa nhất định”, thuế hàng hóa nội địa (excise): thuế đánh vào một số hàng hóa nhất định, được sản xuất hoặc mua bán trong nước. (Hãy lưu ý khái niệm “khoản đóng góp bắt buộc” trong thuật ngữ đầu tiên). Vì thế, có thể diễn đạt lại Mục I, điều 8 như sau: “Quốc hội có quyền đặt ra các loại thuế, thuế, thuế và thuế để bù đắp cho các khoản nợ của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ.”

Tại châu Âu, chủ nghĩa trọng thương đã ăn sâu khi các nhà kinh tế chính trị, được trang bị vũ khí trí tuệ của Adam Smith, đứng lên đấu tranh, dùng ngọn bút thay thế lưỡi gươm. Vào thế kỷ XIX, nhà kinh tế học người Pháp Frédéric Bastiat đã chỉ rõ điều gì sẽ xảy ra khi thị trường phụ thuộc quá chặt chẽ vào những động thái qua quýt của chính phủ. Trong cuốn Lời khẩn cầu của những người làm nền, bằng văn phong trào lộng bóng bẩy và sắc bén, ông châm biếm các nhóm đặc lợi – ở đây là những người làm nền – khi họ cầu xin sự ưu đãi từ phía chính phủ.

Chúng ta đang phải chống chọi với sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ bên ngoài. Họ có ưu thế hơn chúng ta gấp vạn lần trong việc sản xuất ánh

sáng, đến mức sản phẩm họ làm ra ngập tràn thị trường nội địa với mức giá rẻ đến khó tin... Đồi thủ này... không ai khác chính là mặt trời... Chúng tôi cầu mong các ngài hãy thông qua một đạo luật yêu cầu người dân bịt tất cả các cửa sổ trên tường nhà, trên mái nhà, trần nhà, các loại cửa chớp, cửa rèm, cửa cánh, cửa tròn, cửa giả và cửa chấn sáng; nói chung là tất cả các lỗ hổng, khe hở, vết nứt.

Bastiat cũng chỉ ra sự khác biệt giữa những thứ có thể thấy được và những thứ không thể thấy được khi chính phủ can thiệp vào thị trường. Một công trình công cộng như cây cầu Alaska “bắc vào hư vô” nổi tiếng, có thể được tất cả mọi người nhìn thấy, được những người xây dựng vinh danh và được lác đác vài người sử dụng khen ngợi. Nhưng thứ không ai nhìn thấy chính là các loại hàng hóa, dịch vụ đáng lẽ sẽ được sản xuất, cung ứng từ tiền thuế của tư nhân nhằm phục vụ các dự án công cộng. Bastiat nói rõ quan điểm của mình rằng, “Sự khác biệt duy nhất giữa nhà kinh tế học tốt và nhà kinh tế học tồi là ở chỗ, nhà kinh tế học tồi tự giới hạn mình trong các tác động hữu hình; nhà kinh tế học tốt biết tính đến các tác động có thể nhìn thấy được và các tác động có thể dự báo được.” Mặt khác, Bastiat bản thân: “Bạn lý giải ra sao việc hàng triệu người, cùng với hàng triệu người khác kéo đến quán cà phê nơi góc phố của bạn? Tất cả các hoạt động thương mại này không xuất phát từ một văn phòng, tổ chức nhà nước hay cơ quan trung ương nào. Mạng lưới liên kết cả hệ thống hoàn toàn vô hình.” Mạng lưới liên kết này là khung xương chống đỡ giúp cấu trúc thị trường không sụp đổ và rối loạn.

Mô hình trò chơi có tổng bằng không của chủ nghĩa trọng thương vẫn còn tồn tại dai dẳng suốt thế kỷ XIX và XX, kể cả tại Mỹ. Vì hệ thống thuế thu nhập cá nhân thường xuyên, ổn định chưa được thông qua cho đến năm 1913, suốt thế kỷ đầu tiên những người hoạt động kinh doanh, thương mại - thông qua nhiều loại thuế khác nhau - bắt buộc phải đóng góp cho chính phủ. Vì ngoại thương không bù đắp được hết các khoản nợ của nhà nước, năm 1887, chính phủ thành lập Ủy ban Thương mại Liên bang (ICC) nhằm tận dụng hệ thống đường xe lửa đang ngày một lớn mạnh, đồng thời nhằm đáp trả áp lực chính trị từ phía nông dân, những người bắt lực trước sự lớn mạnh này. Ban đầu ICC chỉ có nhiệm vụ quản lý các dịch vụ xe lửa giữa các bang, nhưng về sau mở rộng thành giám sát các công ty xe tải, xe buýt, dịch vụ chuyên chở hàng hóa, nước sạch, các đường ống dẫn dầu, các hãng môi giới vận tải và kinh doanh vận tải khác. Không cần biết mục đích của ICC là gì, nhưng tác động đầu tiên của cơ quan này là hạn chế hoạt động thương mại tự do vượt ra ngoài ranh giới các bang, trong lúc đất nước đang cố gắng xây dựng một hình ảnh quốc gia mới, giúp chiến thắng tính cục bộ địa phương đã đe dọa sự an nguy của Hoa Kỳ trong thập kỷ trước.

ICC mở đường cho Luật chống độc quyền Sherman năm 1890, theo đó,

“Mọi hợp đồng, giao kết dưới hình thức tờ-rót hay hình thức khác, hoặc một âm mưu, giới hạn trong lĩnh vực mậu dịch và thương mại giữa nhiều bang hoặc với nước ngoài, sẽ bị xem là trái pháp luật. Bất cứ ai ký kết một hợp đồng hay có liên quan đến một giao kết hoặc một âm mưu trái pháp luật như trên sẽ mắc trọng tội.” Điều luật này đã khiến không biết bao nhiêu người bị phạt hoặc bỏ tù, hoặc cả hai. Khi bóc trần ngôn ngữ khó hiểu của bọn quan liêu, Luật chống độc quyền Sherman và các án lệ trong suốt một thế kỷ sau khi luật này được thông qua cho phép chính quyền truy tố một cá nhân hoặc công ty vào từ một đến bốn tội danh: (1) định giá quá cao (định giá cao hơn đối thủ cạnh tranh); (2) cạnh tranh tàn khốc (định giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh); (3) thông đồng giá (đặt giá bằng đối thủ cạnh tranh) và (4) độc quyền (không có đối thủ cạnh tranh). Đây là hành động có tính đề phòng của cơ quan lập pháp dị ứng với hoạt động kinh doanh và các viên chức bị ám ảnh bởi trò chơi có tông bằng không của chủ nghĩa trọng thương khi họ ngăn cản quyền tự do mua bán của người tiêu dùng và người sản xuất một cách không thương tiếc. Suốt một thế kỷ kể từ khi luật này được thông qua, chưa từng có doanh nghiệp nào bị xử tệ hơn Công ty Nhôm Hoa Kỳ.

Năm 1886, Charles Martin Hall đã tìm ra phương thức sản xuất nhôm thương mại bằng cách cho dòng điện chạy qua một bồn chứa cryolite và ôxít nhôm để tạo ra một phụ phẩm kim loại tương đối hiếm lúc bấy giờ: nhôm. Nhờ được hậu thuẫn về tài chính, Hall thành lập Công ty Pittsburgh Reduction, và năm 1907 đổi tên thành Công ty Nhôm Hoa Kỳ, hay Alcoa. Với thành công trong việc xây dựng lò luyện nhôm có tính đột phá này của Hall, giá nhôm đã giảm từ 545 đô-la một pound xuống còn 8 đô-la một pound – giảm tới 98,5%. Ban đầu, mỗi ngày ông sản xuất mười pound nhôm và thu về 80 đô-la. Đến những năm 1930, công ty ông thu về một triệu đô-la mỗi ngày, nhưng thay vì tăng giá (như người ta thường nghĩ về các doanh nghiệp độc quyền bằng trực giác kinh tế), Alcoa đã giảm giá nhôm xuống chỉ còn 20 xu một pound – thấp hơn 97,5% so với giá ban đầu. Để thưởng công vì những đóng góp to lớn của ông vào sự thịnh vượng của quốc gia và sự giàu có của hàng triệu người tiêu dùng, Bộ Tư pháp Mỹ đã đưa ông ra tòa năm 1937 cùng với 140 lời buộc tội, trong đó có tội danh định giá thấp quá mức. Phiên tòa này diễn ra từ năm 1938 đến năm 1940 – dài nhất trong lịch sử tư pháp Mỹ tính đến thời điểm đó. Hồ sơ vụ án dày trên 50 nghìn trang, đóng thành 480 tập và nặng tới 325 pound. Tòa án tuyên có lợi cho Alcoa nên Bộ Tư pháp đã kháng nghị. Ngày 12 tháng 6 năm 1944, phán quyết bị đảo ngược, Alcoa không biện hộ được một trong số 140 lời luận tội – độc quyền – và bị buộc trả lại môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các đối thủ trong ngành sản xuất nhôm, Công ty Reynolds Metals và Kaiser Chemicals. Lời nhận định của thẩm phán Learned Hand về hành vi vi phạm pháp luật của Alcoa cho thấy sự thiếu nhất quán trong suy luận:

Dự đoán sự gia tăng trong nhu cầu về kim loại và chuẩn bị để sẵn sàng cung ứng không nên được xem là tất yếu trong kinh doanh. Cũng không có gì buộc công ty liên tiếp tăng gấp đôi khả năng sản xuất trước khi những công ty khác bước chân vào thị trường. Công ty khẳng định rằng mình không loại bỏ các đối thủ, nhưng tòa thấy không có sự loại bỏ nào hữu hiệu hơn việc không ngừng nắm lấy các cơ hội mới xuất hiện và buộc những công ty mới gia nhập thị trường phải đối mặt với một doanh nghiệp lớn đầy sức mạnh, giàu kinh nghiệm, nhiều mối quan hệ và có đội ngũ nhân sự tinh nhuệ.

Gột bỏ lớp vỏ ngôn ngữ pháp luật cao đạo rườm rà, chúng ta thấy các tội danh của Alcoa bao gồm: (1) Dự đoán nhu cầu của khách hàng về sản phẩm và chuẩn bị sẵn sàng để cung cấp, (2) Liên tục tăng gấp đôi sản lượng nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, (3) Nắm bắt các cơ hội mới, và (4) Giàu kinh nghiệm, nhiều mối quan hệ, sở hữu đội ngũ nhân viên được đào tạo tốt. Liệu những điều này có gây thiệt hại cho hàng triệu người sử dụng sản phẩm nhôm không? Dĩ nhiên là không. Nó chỉ gây thiệt hại cho những nhà sản xuất nhôm khác, những đối thủ cạnh tranh mà thôi. Với danh nghĩa bảo vệ người tiêu dùng trước hành vi sai trái của một công ty độc quyền, Bộ Tư pháp Mỹ thực chất đã đứng về cùng phía và bảo vệ lợi ích của hai nhà sản xuất, đánh đổi bằng quyền lợi của hàng triệu khách hàng. Dù Alcoa là một hãng độc quyền (đã có lúc như vậy) và dù họ tính toán nâng, hạ, giữ giá sản phẩm để phản ứng với các đối thủ cạnh tranh, nhưng câu chuyện này cho thấy tác hại của hành vi can thiệp tới thị trường từ trên xuống. Dù phải thừa nhận rằng các tư-rót không lồ đôi khi toan tính vì lợi ích của người sản xuất (bản thân họ) chứ không phải vì người tiêu dùng (các khách hàng của họ), ở đây tôi muốn cân nhắc ảnh hưởng lâu dài của nguyên tắc sâu xa hơn mà Smith đã chỉ ra: thị trường nên được xây dựng từ dưới lên (định hướng bởi tiêu dùng) thay vì từ trên xuống (định hướng bởi sản xuất).

Ngày nay, khi nghe câu chuyện về Alcoa, bạn có thể cho nghĩ đó là chuyện xa xưa rồi. Song, những gì xảy ra với tập đoàn này không khác gì so với vụ kiện Microsoft phải đối mặt vào những năm 1990 do những cáo buộc vi phạm Luật chống độc quyền Sherman. Tập đoàn này bị buộc tội giành lợi thế trên thị trường so với các đối thủ khác thông qua việc cài thêm vào hệ điều hành Windows một trình duyệt web miễn phí, Internet Explorer, khiến các trình duyệt có thu phí khác như Netscape điều đứng.

Microsoft còn phạm tội bán với giá đặc biệt ưu đãi cho các nhà phân phối lớn như IBM, Intel và Compaq nhằm khuyến khích các hãng này sử dụng công nghệ của mình.

Trong số các nhà phân phối, có cả hãng America Online (AOL), theo đó Microsoft sẽ phát triển một trình duyệt dành riêng cho dịch vụ Internet của AOL. Để đổi lại việc sử dụng phần mềm Internet của Microsoft, AOL sẽ được quyền phân phối trình duyệt Internet Explorer miễn phí trên toàn cầu

và logo của hãng sẽ xuất hiện trong một thư mục đặc biệt trên màn hình Windows. Hiệu quả thể hiện ngay lập tức và vô cùng ngoạn mục. AOL nhanh chóng nhận thêm gần một triệu đăng ký thuê bao và hàng chục triệu người sử dụng nhanh chóng được tiếp cận thế giới ảo mà không cần trả thêm chi phí. Việc Microsoft cung cấp miễn phí trình duyệt Internet Explorer cho người sử dụng có hiển nhiên là điều tốt?

Tôi sẽ không dẫn lời Bộ Tư pháp, cơ quan đã cáo buộc Microsoft về hành vi độc quyền. Đây là nhận định của thẩm phán Tòa án Bang Thomas Penfield Jackson khi tuyên về hành vi phạm tội của Microsoft, ngày 5 tháng 11 năm 1999:

Việc cài thêm trình duyệt Internet Explorer trong hệ điều hành Windows mà không thu một khoản phí riêng biệt giúp người sử dụng dễ dàng làm quen với Internet, làm giảm chi phí tiếp cận Internet của xã hội. Một phần nào đó hành vi này đã buộc Netscape ngừng thu phí trình duyệt Navigator. Những hành vi này góp phần nâng cao chất lượng phần mềm duyệt web, giảm chi phí, tăng cơ hội sử dụng, và vì thế làm lợi cho người sử dụng.

Đây là một tội ư? Đúng vậy, bởi “Microsoft đã tiến hành hàng loạt hành động có chủ đích nhằm thiết lập rào cản gia nhập đối với các ứng dụng và bảo vệ thế mạnh độc quyền, tránh sự đe dọa của các phần mềm kết nối khác, bao gồm trình duyệt web của Netscape và ngôn ngữ lập trình hướng đối tượng Java của Sun.” Theo quan tòa, “Điều này cho thấy công nghệ vượt trội không phải yếu tố dẫn đến sự tăng trưởng ngoạn mục về số lượng người sử dụng Internet Explorer.” Nói cách khác, dù Microsoft đưa ra các sản phẩm chất lượng cao hơn với giá thấp hơn, đây cũng không phải nguyên nhân giúp tập đoàn này chiến thắng Netscape; thay vào đó chính các thương vụ và chào hàng đặc biệt với các đối tác mới giúp họ thành công, và như vậy là không công bằng. Không công bằng với ai? Với người sử dụng ư? Không phải, bởi thẩm phán Jackson đã nói, hành vi của Microsoft làm lợi cho khách hàng. Vậy không công bằng với ai? Câu trả lời giờ đã rõ ràng: với các nhà sản xuất khác.

\*\*\*

Với những ai sợ các hãng độc quyền và cho rằng một số nhà sản xuất nên được chính phủ bảo vệ trước sự cạnh tranh của một số nhà sản xuất khác, những vụ kiện chống độc quyền như trên có thể coi là cần thiết về mặt đạo đức. Song vấn đề không ở chỗ luật pháp về độc quyền có hợp đạo đức không (dù tôi cho rằng nó hết sức vô đạo đức) mà là liệu nó có phục vụ thị trường tự do và trực giác kinh tế của chúng ta không. Hành vi chống độc quyền hình thành từ một nền kinh tế định hướng bởi sản xuất, luôn có bên được bên mất và có tổng bằng không. Nhưng nền kinh tế không hề có tổng bằng không. Chính trực giác kinh tế đã khiến chúng ta tin rằng nền kinh tế được thiết lập từ trên xuống và chỉ có thể thành công nhờ sự quản lý, điều tiết không ngừng

từ bên trên. Song trong mô hình nền kinh tế luôn tiến hóa, hình thành từ dưới lên của mình, Adam Smith đã đưa ra vô số bằng chứng chống lại điều hoang đường trên và chỉ rõ, trong ngôn ngữ hiện đại của lý thuyết phức hợp, nền kinh tế thể hiện đặc tính tự tổ chức nổi bật của các hệ thống thích nghi phức tạp.

Cuộc cách mạng do Adam Smith khởi xướng cho đến nay vẫn chưa được nhận thức một cách thấu đáo. Không tuần nào trôi qua mà không có những than thở của một chính trị gia, một nhà kinh tế học hay một nhà bình luận xã hội về chuyện công ăn việc làm của người Mỹ, ngành sản xuất của người Mỹ, sự sống còn của các sản phẩm Mỹ đang rơi vào tay người nước ngoài, ngành sản xuất nước ngoài và các sản phẩm nước ngoài. Kể cả phe bảo thủ – được cho là ủng hộ thị trường tự do, mở rộng cạnh tranh và giảm thiểu sự can thiệp của chính phủ – cũng ít nhiều sốt sắng áp dụng các biện pháp bảo hộ sản xuất, dù phải trả giá bằng thiệt hại lợi ích của người tiêu dùng. Ngay cả Tổng thống Ronald Reagan, biểu tượng của chủ nghĩa tư bản thị trường tự do, cũng thỏa hiệp trong các chính sách đưa ra vào năm 1982 nhằm bảo vệ Công ty Mô-tô Harley Davidson chống lại cuộc cạnh tranh khốc liệt với các hãng xe mô-tô Nhật Bản khi các hãng này tung ra các sản phẩm chất lượng cao hơn và giá bán rẻ hơn. Xe của Honda, Kawasaki, Yamaha và Suzuki thường rẻ hơn xe của Harley-Davidson từ 1.500 đến 2.000 đô-la mỗi chiếc cùng mẫu mã. Một người bảo vệ thực thụ cho kinh tế học tiến hóa thị trường tự do hẳn sẽ vui mừng trước số tiền khổng lồ mà người tiêu dùng tiết kiệm được. Xét đến cùng, người tiêu dùng đâu cần quan tâm xem ai sản xuất ra những sản phẩm họ muốn mua? Nhưng vào ngày 19 tháng 1 năm 1983, Ủy ban Thương mại Quốc tế Mỹ (ITC) nhận định việc nhập khẩu xe mô-tô ngoại là mối đe dọa đối với các nhà sản xuất trong nước và đánh giá mức độ thiệt hại trong cạnh tranh của Harley-Davidson là 2-1. Hãng này trước đó đã phàn nàn họ không đủ khả năng cạnh tranh với các nhà sản xuất nước ngoài. Vào ngày 1 tháng 4, Tổng thống Reagan chấp thuận đề xuất của ITC và giải trình trước Quốc hội: “Tôi quả quyết rằng việc hạn chế nhập khẩu trong trường hợp này liên quan mật thiết tới lợi ích kinh tế của đất nước,” đồng thời nâng thuế suất từ 4,4% lên 49,4% – một mức thuế cao gấp mười lần đánh vào mặt hàng xe mô-tô nhập khẩu mà người tiêu dùng Mỹ sẽ phải gánh chịu. Thuế quan bảo hộ đã giúp Harley-Davidson hồi phục về tài chính, song thực chất đó là tiền của người tiêu dùng xe mô-tô ở Mỹ chứ không phải tiền của các nhà sản xuất Nhật Bản. Chủ tịch ITC Alfred E. Eckes giải thích về quyết định trên như sau: “Trong ngắn hạn, mức giá cao có thể gây ra một số ảnh hưởng tiêu cực tới người tiêu dùng, nhưng việc điều chỉnh ngành công nghiệp trong nước sẽ đem lại nhiều tác động tích cực trong dài hạn. Đề xuất hạn chế nhập khẩu sẽ giữ được công ăn việc làm, đồng thời khuyến khích sản xuất sản phẩm mô-tô có tính cạnh tranh trong nước.”



Khi các hiệp định tự do hóa thương mại được ký kết, cho phép mở rộng sản xuất ở nước ngoài nhằm tận dụng nguồn nhân lực giá rẻ, nhờ đó giảm giá thành sản phẩm so với sản xuất trong nước, sau đó sẽ đưa hàng hóa về tiêu thụ tại thị trường nội địa (điều này có lợi cho người tiêu dùng trong nước và làm gia tăng sự giàu có của quốc gia), nhiều chính khách và chuyên gia kinh tế, dưới sức ép của các hiệp hội thương mại và cử tri, thường tỏ thái độ không tán thành đường lối này với lý do cần bảo vệ quyền lợi người lao động. Điều này khiến tôi nhớ lại hình ảnh so sánh nổi tiếng của ứng cử viên tổng thống Ross Perot năm 1992 về Hiệp định Thương mại tự do Bắc Mỹ – giống như “tiếng hút gió khủng khiếp” khi công ăn việc làm của người Mỹ mất vào tay người Mexico. Đây là công thức bảo hộ: công nhân trong nước sẽ thắng, công nhân nước ngoài và người tiêu dùng trong nước sẽ thua. Cho đến hôm nay, người ta vẫn thích trò chơi thắng-thua-thua này.

Với những người ủng hộ nền kinh tế định hướng bởi sản xuất, nếu Bill Gates là kẻ phản chúa, hẳn Wal-Mart đang bị đày đọa cùng những kẻ gian dối và giả mạo tại tầng địa ngục thứ tám của Dante. Bằng cách đột ngột hạ giá thành và triệt tiêu sức cạnh tranh của các chuỗi bán lẻ nhỏ hơn, đẩy nhiều đối thủ lâm vào phá sản, có phải Wal-Mart đã làm tổn thương nền kinh tế Mỹ? Không hề. Theo nghiên cứu của hãng tư vấn McKensey, bằng việc tạo công ăn việc làm cho 1,3 triệu người (tương đương với quân số của Quân lực Hoa Kỳ), luôn giữ giá bán lẻ ở mức thấp bằng chiến lược bán lấy số lượng, Wal-Mart đã đóng góp tới 13% trong thành tích tăng năng suất lao động toàn nước Mỹ nửa cuối thập niên 1990. Nhà phân tích chính trị và bình luận xã hội xuất sắc Gerge Will đã nhận định, với mỗi năm mươi việc làm mất đi khi Wal-Mart khiến đối thủ cạnh tranh phá sản, tập đoàn bán lẻ khổng lồ này lại tạo thêm một trăm việc làm mới, khiến tập đoàn này “có tầm quan trọng ngang với Cục Dự trữ Liên bang trong việc kiềm chế lạm phát”

Tuy nhiên, trong chiến dịch tranh cử năm 2004, ngài John Kerry đã gọi Wal-Mart là “nỗi ô nhục”, biểu trưng cho “sự trục trặc của nước Mỹ.” Tất nhiên nhận định này xuất phát từ quan điểm hướng đến sản xuất. Nếu nhìn từ góc độ tiêu dùng, khách hàng mua hàng hóa tại Wal-Mart vì họ có thể tiết kiệm được tiền và nhân viên làm việc cho Wal-Mart vì họ thấy có lợi nhất cho bản thân. Như Will đã nhận xét, giá cả tại Wal-Mart thấp hơn 17% so với các cơ sở bán lẻ khác, thu hút trên 127 triệu khách mỗi tuần. Chỉ riêng năm 2006, có đến 25 nghìn người dự tuyển vào 325 vị trí trong một chi nhánh Wal-Mart ở Evergreen Park, bang Illinois. Will gọi Wal-Mart là “cỗ máy tạo việc làm phi thường nhất trong lịch sử khu vực kinh tế tư nhân trên toàn dải ngân hà” và đánh giá “hiệu quả của hệ thống bán lẻ Wal-Mart giúp người tiêu dùng tiết kiệm trên 200 tỷ đô-la mỗi năm, làm lu mờ các chương trình của chính phủ như phân phối thực phẩm (28,6 tỷ đô-la) và tín dụng thuế thu nhập (34,6 tỷ đô-la). Hay nói theo cách của Yogi Berra, nếu người

ta không muốn mua hàng hay làm việc tại các cửa hàng khác, bạn chẳng có cách nào cản được họ.

Đầu năm 2007, Edward C. Prescott - nhà kinh tế đoạt giải Nobel - than phiền rằng các chuyên gia kinh tế tốn quá nhiều thời gian và sức lực để phản bác quan điểm “vai trò kinh tế của chính phủ là bảo vệ nền công nghiệp, việc làm và sự phồn thịnh của Hoa Kỳ trước sức mạnh của các thế lực cạnh tranh nước ngoài.” Prescott, cũng như Adam Smith, không cho rằng đây là vai trò của chính phủ, thay vào đó chính phủ chỉ nên “tạo cơ hội cho người dân tìm kế sinh nhai theo cách riêng, trong các thị trường quốc tế mở, càng ít chịu sự can thiệp của chính phủ càng tốt.” Prescott chỉ rõ “các nước mở cửa cạnh tranh quốc tế nhiều nhất chính là các nước có thu nhập đầu người cao nhất” và khai thông biên giới kinh tế “là chìa khóa để nâng mức sống tại các nước đang phát triển lên ngang tầm với các nước giàu hơn.” Năm 2007 đánh dấu năm mươi năm Hiệp ước Rome, từ các nước thành viên ban đầu gồm Pháp, Ý, Bỉ, Tây Đức, Luxembourg và Hà Lan, với năng lực sản xuất chỉ bằng một nửa nước Mỹ, Liên minh Châu Âu ngày nay đã có vị thế ngang với Mỹ nhờ mở cửa, tự do hóa thương mại. Trong khi đó, dù các nước Đan Mạch, Ireland và Anh có vị thế kinh tế tương đương với sáu nước trên trước khi ký Hiệp ước, về sau lại tụt hậu. Chỉ đến khi ba nước này mở cửa kinh tế với sáu nước thành viên Hiệp ước Rome, họ mới đuổi kịp và đến nay năng lực sản xuất của Anh đã ngang với Đức.

Những ví dụ trên không phải là các thực nghiệm đã qua kiểm định, song chúng ta cũng có thể thử nghiệm thêm bằng cách so sánh hiệu quả xã hội khi các yếu tố tác động biến thiên theo phương thức tự nhiên. So sánh theo cách này sẽ khẳng định sức mạnh của thị trường mở và tự do cạnh tranh. Những năm 1980, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Hi Lạp tham gia vào khối thị trường tự do, ngay lập tức kinh tế Tây Ban Nha vượt lên ngang bằng với sáu nước ký Hiệp ước Rome, còn Bồ Đào Nha và Hi Lạp cũng theo rất sát. Năm 1995, ba nước Áo, Thụy Điển và Phần Lan trở thành thành viên khối này và nền kinh tế của họ lập tức thể hiện xu hướng tăng trưởng. Năm 2004, mười nước tiếp theo tham gia Liên minh Châu Âu và nhanh chóng có chuyển biến tích cực về kinh tế. Tương tự, năm nền kinh tế mạnh nhất Đông Á (Đài Loan, Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc và Hong Kong) cũng đạt được nhiều bước tiến về kinh tế khi nới lỏng các dây trói ràng buộc thị trường. Để so sánh, Prescott đưa ra các nghiên cứu chỉ rõ tác hại của bảo hộ tới sự phát triển của quốc gia. Từ năm 1950 đến năm 2001, GDP bình quân đầu người của Châu Âu tăng 68% so với Mỹ, Châu Á so với Mỹ tăng 244%, các nước Mỹ La-tinh do đóng cửa thương mại quốc tế đã chứng kiến sự sụt giảm tương đối 21%, trong khi vào năm 1950 GDP của các nước này vượt Châu Á đến 75%.

Phương pháp so sánh này cũng có thể dùng để lý giải thực nghiệm kinh

tế dưới hình thức Hiệp định Thương mại tự do Trung Mỹ (CAFTA). Từ khi hiệp định được ký kết vào tháng 3 năm 2006, Mỹ bắt đầu giao thương với El Salvador, Guatemala, Nicaragua và Honduras, kim ngạch nhập khẩu từ Mỹ vào các nước này tăng mạnh cùng dòng vốn đầu tư vào các ngành công nghiệp mũi nhọn. Trong cuối năm 2006, sau khi tham gia CAFTA, tổng kim ngạch thương mại của Guatemala tăng 17%, một sự thay đổi đáng kể so với con số 5% của nửa năm đầu. Nền kinh tế Nicaragua cũng có bước tiến tương tự. Từ tháng 4 năm 2006 khi nước này tham gia CAFTA đến cuối năm, kim ngạch thương mại đã tăng 20% so với cùng kỳ năm 2005.

Đây là những con số đầu đầu, song chúng cùng với nhiều cuộc thực nghiệm tự nhiên khác trên toàn thế giới cho phép chúng ta kiểm tra mối quan hệ nhân quả giữa thương mại tự do và phồn thịnh kinh tế. “Bảo hộ là một biện pháp hấp dẫn,” Prescott thừa nhận, “nhưng nó sẽ nhanh chóng đập tan trái tim kinh tế của bất cứ quốc gia nào không cưỡng lại được sự hấp dẫn ấy. Ngược lại, các quốc gia cam kết tự do cạnh tranh sẽ đảm bảo tương lai kinh tế tươi sáng hơn cho người dân.” Tại sao biên giới kinh tế mở, thương mại tự do và cạnh tranh quốc tế khiến một đất nước giàu có hơn? Hơn hai thế kỷ sau, Prescott làm sống lại cái nhìn thấu suốt của nhà triết học đạo đức Adam Smith: “Mở cửa kinh tế giúp con người có điều kiện sử dụng tài năng kinh doanh để tạo ra thặng dư xã hội, thay vì dùng những tài năng đó để bảo hộ những gì đã có. Thặng dư xã hội sinh ra tăng trưởng, tăng trưởng lại sinh ra thặng dư xã hội, vòng tuần hoàn không bao giờ chấm dứt. Người dân nước nào cũng có động lực cải thiện điều kiện sống và ở nước nào cũng có những người tài giỏi dám chấp nhận rủi ro, song nếu thiếu cơ chế cạnh tranh, tất cả động lực và tài năng ấy sẽ mãi ngủ yên.”

\*\*\*

Tại sao sự bảo hộ có tổng bằng không của chủ nghĩa trọng thương lại tồn tại dai dẳng và tràn lan đến vậy? Tôi đã chỉ ra tính phi trực quan của các lập luận về bàn tay vô hình hướng từ dưới lên, điều chỉnh các hệ thống phức tạp, trong khi trực quan kinh tế của chúng ta có xu hướng nhìn nhận các hệ thống có tổ chức là sản phẩm của một đấng sáng tạo từ trên hướng xuống. Nhưng còn có một lý do quan trọng hơn, dựa trên tâm lý xã hội tiến hóa từ sự trung thành với nhóm: chúng ta có xu hướng tránh giao tiếp với người không cùng nhóm và bảo vệ nhóm mình.

Chỉ trong mười nghìn năm trở lại đây, các bầy đàn hàng trăm người đã hợp thành các thị tộc hàng nghìn người, các thị tộc hợp thành các bộ lạc hàng chục nghìn người, các bộ lạc tiếp tục hợp thành các thành bang hàng trăm nghìn người, và cuối cùng các thành bang hợp thành các nhà nước hàng triệu người. Bước nhảy vọt về sản lượng lương thực và dân số xuất hiện đồng thời với sự chuyên dịch từ bộ lạc sang thành bang đã tạo điều kiện phân công lao động xã hội nhằm phát triển cả hai mặt kinh tế và xã hội. Tầng

lớp thợ thủ công, in ấn chuyên nghiệp sẽ làm việc tận tụy trong cấu trúc xã hội do các chính trị gia tổ chức và điều hành và nộp thuế để nuôi sống tầng lớp đó. Nền kinh tế nhà nước hiện đại từ đó hình thành.

Tâm lý bầy đàn của chúng ta tiến hóa trên chặng lịch sử này và cùng với nó, xu hướng bài ngoại xuất hiện – trong nhóm tốt, ngoài nhóm xấu. Vào thời đồ đá, khi các giao ước đạo đức bắt đầu phát triển, những thành viên “trong nhóm” của một người gồm có gia đình hạt nhân, gia đình mở rộng, bạn bè và người thân quen mật thiết trong cộng đồng. Giúp người khác cũng là giúp bản thân. Các nhóm chủ trương đoàn kết nội bộ và đối kháng với nhóm khác sẽ có lợi thế sinh tồn hơn các nhóm bất đồng, phân hóa nội bộ hoặc tiếp nhận bừa bãi người lạ vào nhóm mà không xây dựng lòng tin. Chính các giao ước xã hội sâu sắc đã phát triển như một phân tập hợp hành vi phản ứng để tồn tại trong môi trường xã hội phức tạp, vì vậy chúng ta mang theo mầm mống của tính loại trừ nhóm cho đến tận hôm nay. Tính cố kết nội bộ nhóm đồng thời tạo ra xu hướng bài ngoại giữa các nhóm và trong bối cảnh kinh tế hiện đại, nó dẫn đến chủ nghĩa bảo hộ và chủ nghĩa trọng thương.

\*\*\*

Adam Smith không hề mù quáng ủng hộ thương mại. Thực chất, ông thường hoài nghi về động cơ thực sự của người sản xuất. Suốt trong tác phẩm Sự giàu có của các quốc gia, ông phê phán các “bè phái” – bộ sậu chính trị gồm các doanh nhân, chủ nhà băng, thương nhân và các nhà tư bản công nghiệp luôn vâng lệnh chính phủ – bởi đây là một khối quyền lực phục vụ lợi ích riêng của người sản xuất thay vì lợi ích chung của người tiêu dùng: “Những lái buôn cùng hội cùng thuyền không mấy khi đồng thuận với nhau dù trong cuộc vui hay trò tiêu khiển, song mọi tranh cãi của họ đều tựu chung ở âm mưu chống lại công chúng hoặc một thủ đoạn tăng giá mới.” Ông cũng không cho rằng tư lợi luôn là đức tính tốt. Ông coi tư lợi như một phần bản năng con người (cùng với lòng cảm thông và nhiều cảm xúc thiên xã hội khác), do đó không phải khi nào nó cũng xấu. Ông cũng không bao giờ đả kích những kẻ quá tham lam và háms lợi vì “chúng ta không đủ chứng cứ để nghi ngờ khiếm khuyết của những người ích kỷ,” và cảnh báo “dù ở thời đại nào, dường như châm ngôn của các vị chúa tể loài người luôn là chỉ nghĩ đến mình, không nghĩ cho người khác.”

Trong chúng ta, cái tốt và cái xấu luôn tồn tại đan xen, dựa vào nhau và biểu lộ ra bên ngoài tùy thuộc hoàn cảnh xã hội. Môi trường trao đổi tự do hai bên cùng có lợi sẽ thúc đẩy hợp tác, dù mỗi bên bị chi phối bởi tính cạnh tranh. Miễn là sự trao đổi diễn ra trung thực, tự nguyện, cả người mua lẫn người bán đều thắng khi thống nhất các điều khoản thương mại có lợi ích tương hỗ. Vì lòng ích kỷ, người mua tưởng mình mua được món hời so với số tiền bỏ ra; vì tính tham lam, người bán nghĩ mình thu về nhiều tiền hơn so

với số hàng đem đi trao đổi. Smith đã lý giải điều này bằng một đoạn rất quan trọng trong Sự giàu có của các quốc gia: “Chủ hàng thịt, hàng rượu, hàng bánh không cho chúng ta bữa tối vì hảo tâm mà vì muốn thu lợi. Họ chú ý tới chúng ta vì lòng vị kỷ chứ không phải vì tha. Không thể đem sự cần kíp của bản thân ra nói chuyện với họ, vì những người này chỉ quan tâm đến lợi ích của họ mà thôi.”

Bằng cách để con người theo đuổi lợi ích cá nhân như một xu hướng tự nhiên, cả quốc gia sẽ trở nên phồn thịnh như thể được dẫn dắt bằng một sức mạnh kỳ diệu. Trong Sự giàu có của các quốc gia, hình ảnh ẩn dụ nổi tiếng nhất trong lịch sử tư tưởng kinh tế Châu Âu được sử dụng lần đầu tiên và duy nhất:

Mỗi người đều cố gắng sử dụng đồng vốn anh ta quản lý sao cho hiệu quả nhất... Thực chất anh ta không có ý định đóng góp vào lợi ích xã hội và cũng không biết mình đóng góp bao nhiêu mà chỉ lo cho sự an toàn của bản thân. Khi tiến hành công việc làm ăn với mục tiêu tạo ra nhiều giá trị nhất, anh ta cũng chỉ muốn thu lợi cho riêng mình. Trong trường hợp này, cũng như nhiều trường hợp khác, anh ta được một bàn tay vô hình định hướng, phấn đấu vì một cái đích chưa bao giờ nghĩ đến. Bằng việc theo đuổi lợi ích cá nhân, anh ta thậm chí còn đóng góp cho xã hội hiệu quả hơn khi có chủ ý.”

Nền kinh tế không phải do con người thiết kế, nó là sản phẩm của hành vi con người. Một hệ thống được bàn tay vô hình định hướng có tính chất phi tập trung, vì thế cấu tạo phức tạp bên trong hệ thống chỉ là phụ phẩm không chủ đích do bản năng sâu kín của các tác nhân kinh tế sinh ra. Đến đây, chúng ta gặp lại quan điểm của Darwin – điều gì sẽ xảy ra trong tự nhiên khi các sinh vật theo đuổi lợi ích cá nhân, không hề hay biết hệ quả không chủ đích do hành vi của mình gây ra:

Có thể nói, quá trình chọn lọc tự nhiên đang diễn ra từng ngày, từng giờ ở khắp nơi trên thế giới nhằm xem xét từng biến dị nhỏ nhất, lọc ra cái xấu và bảo tồn cái tốt. Quá trình này diễn ra âm thầm và vô hình bất cứ khi nào và ở đâu có cơ hội, trước sự phát triển của mỗi cơ thể hữu cơ trong mối liên hệ với môi trường sống hữu cơ và vô cơ. Chúng ta không thể nhìn thấy những thay đổi chậm chạp này cho đến khi thời gian đánh dấu sự chuyển mình của thời đại, khi đó chúng ta nhìn nhận về các kỹ địa chất lâu dài phiến diện tới mức, chúng ta chỉ thấy các dạng sống ngày nay khác biệt với thời xưa.

Bàn tay vô hình và chọn lọc tự nhiên mạnh mẽ và ăn sâu vào tiềm thức chúng ta tới mức không thể không liên tưởng chúng tới các lực tự nhiên, như lực hấp dẫn, lực điện từ hoặc các hệ thống cơ học như bánh răng, ròng rọc. Song chúng không phải là lực hay máy móc bởi không có gì tác động đến các tác nhân trong hệ thống theo kiểu nhân quả như vậy. Thay vào đó, bàn

tay vô hình của Smith và chọn lọc tự nhiên của Darwin là sự mô tả quá trình diễn ra một cách tự nhiên trong thiên nhiên và nền kinh tế. Cơ chế đằng sau bàn tay vô hình và chọn lọc tự nhiên nằm đâu đó trong hệ thống – ngay bên trong các tác nhân – đó là lý do tại sao Smith bỏ công sức tìm hiểu tính đồng cảm vốn có trong con người và Darwin nỗ lực nghiên cứu các khuynh hướng tự nhiên của sinh vật.

Adam Smith cho thấy sự giàu có của quốc gia và tính hài hòa của xã hội là hệ quả ngoài chủ đích của quá trình cạnh tranh giữa con người. Charles Darwin chỉ ra thiết kế phức tạp và cân bằng sinh thái là hệ quả ngoài chủ đích của quá trình đấu tranh cá nhân giữa các sinh vật. Nền kinh tế nhân tạo là bản sao của nền kinh tế tự nhiên.

\*\*\*

Nền kinh tế được hình thành từ dưới lên, không phải từ trên xuống và thị trường tự do định hướng bởi tiêu dùng luôn công bằng và hiệu quả hơn thị trường trọng thương định hướng bởi sản xuất – chúng ta sẽ chấp nhận kết luận tổng quát này ra sao? Nhiều người theo đuổi lý thuyết cực đoan chủ nghĩa tư bản vô chính phủ cho rằng các hệ thống chính trị cuối cùng sẽ thành đống đổ nát (tương tự về hình thức nhưng khác về nguyên nhân và kết quả so với dự báo của Karl Marx). Các dịch vụ công cộng sẽ dần dần được tư nhân hóa và cuối cùng hành tinh của chúng ta sẽ trở thành một thị trường tự do toàn cầu, không còn biên giới chính trị, kinh tế, không còn các nhà nước thù địch, tội phạm sẽ giảm xuống mức thấp nhất và trong thế giới đó, mọi tranh chấp sẽ được giải quyết bằng thương lượng. Các nhà chuyển dịch nhân chủng – những người tin rằng một ngày nào đó chúng ta sẽ tiến hóa thành các rô-bốt sinh học mang bộ gene kỹ thuật khỏe mạnh hơn, thông minh hơn, sống lâu hơn – thậm chí còn vẽ ra viễn cảnh thị trường tự do không chỉ làm chủ thế giới mà còn lan tỏa vào vũ trụ khi chúng ta chinh phục được môi trường sống trên Sao Hỏa. Tiếp đó, họ sẽ thiết lập xã hội trên các vệ tinh của Sao Mộc, Sao Thổ và trên các hệ mặt trời khác; cuối cùng, sau hàng triệu năm, thiên hà sẽ trở thành thị trường hợp nhất của các nhà thám hiểm-thực dân-thương nhân. Những người theo thuyết vị lai còn tưởng tượng biết đâu sau một tỷ năm nữa, chúng ta sẽ chinh phục các thiên hà khác và sau hàng chục tỷ năm nữa, toàn bộ vũ trụ sẽ nằm trong tay con người.

Những viễn cảnh không tưởng mới hấp dẫn làm sao! Một thế giới không biên giới, không quốc gia. Không còn tham lam và nghèo đói! Tất cả mọi người đều là anh em. Nhưng như nhà hiền triết Yogi Berra từng nói, “Trong lý thuyết, không có sự khác biệt giữa lý thuyết và thực tiễn. Nhưng trong thực tiễn thì có.”

Để giữ cho thị trường luôn công bằng và tự do, chúng ta cần một nhà nước chính trị thượng tôn pháp luật trong đó quyền sở hữu được đảm bảo, hệ thống tài chính ngân hàng an toàn và tin cậy, kinh tế ổn định, cơ sở hạ tầng

vững chắc, các quyền công dân được bảo vệ, môi trường sống trong lành và nhiều quyền tự do khác: đi lại, báo chí, giao tiếp và giáo dục. Chúng ta cần quân đội hùng mạnh để bảo vệ nền độc lập trước sự xâm phạm của ngoại bang. Chúng ta cần đội ngũ cảnh sát có uy lực để bảo vệ quyền tự do trước sự xâm phạm của nội thù. Chúng ta cần một hệ thống lập pháp khả thi để làm ra những điều luật công bằng. Chúng ta cần một hệ thống tư pháp hiệu quả để thi hành hợp tình hợp lý những điều luật công bằng ấy.

Hệ thống chính trị-kinh tế tốt nhất đến nay là nền dân chủ tự do và thị trường tự do tư bản chủ nghĩa. Trong hệ thống này, tự do về xã hội và ràng buộc về tài chính kết hợp hài hòa với nhau nhằm đem lại nhiều của cải, tự do và hạnh phúc nhất cho đại đa số người dân.

---

## Gấu trúc, sản phẩm và con người

Năm 1979, tôi bắt đầu chơi môn đua xe đạp. Qua năm sau, tôi ham mê tới mức bỏ tiền mua hẳn một chiếc xe đua Bianchi cao cấp nhập khẩu từ Italia với bộ khung làm từ thép chịu lực kép Reynolds 531 siêu nhẹ, siêu bền, sơn màu xanh ngọc cổ điển, lắp phụ tùng Campagnolo's Super Record (một số được khoan lỗ để giảm trọng lượng), yên xe bọc da nhãn hiệu Brooks với đỉnh tán bằng đồng, tay nắm ghi đông bọc da khâu thủ công, lốp xe loại siêu nhẹ, xích líp đều làm bằng titan cho phép giảm trọng lượng đến mức tối thiểu. Đó đúng là chiếc xe trong mơ giúp tôi lướt trên đường nhẹ như bay.

Tôi không hình dung được chiếc xe còn có thể hoàn thiện đến mức nào, cũng như xu hướng trên thị trường lúc đó có thể thay đổi bằng lý do và cách thức nào khác. Trên thị trường xe đạp đua, Reynolds (và Columbus) là nhà sản xuất khung thép ống hàng đầu, Campagnolo chiếm lĩnh thị trường phụ tùng và European Imports là thương hiệu được ưa chuộng nhất. Một chiếc khung xe dán nhãn Reynolds hoàn hảo màu xanh nhạt với dòng chữ vàng ánh kim là mơ ước của không ít tay đua. Một chiếc "Campy" được ví như sự siêu kết hợp của các phụ tùng xe kể từ khi tay đua người Italia Tullio Campagnolo biến thất bại trong cuộc đua vì chiếc xe đạp hỏng thành một nhà máy sản xuất những chiếc xe được coi là biểu tượng của sự chuyên nghiệp. Thiêu phụ tùng Campy trên xe cũng giống như không cạo nhẵn đôi chân khi trở thành tay đua thực thụ. Xu hướng này tồn tại suốt hàng thập kỉ và ai cũng biết động lực lịch sử sẽ khiến thị trường mãi cảm với mọi thay đổi. Nhưng liệu điều đó có đúng không?

Hoàn toàn sai. Đến giữa những năm 1980, chúng ta đã có những bộ khung xe đạp làm bằng nhôm, titan, sợi các-bon hay hợp chất. Những chiếc pê-đan trợ lực đời mới đã thay thế gần như hoàn toàn những chiếc pê-đan xỏ ngón, những chiếc yên xe bằng nguyên liệu tổng hợp có đệm lót thoải mái đã thay thế những chiếc yên nặng bằng da, nhãn hiệu Campy được ưa chuộng một thời khó lòng sống sót trước sự tấn công dữ dội từ đối thủ mới nổi Shimano của Nhật - công ty mang lại nhiều tiến bộ về mặt thiết kế và chất lượng của phụ tùng xe, vượt xa tất cả những gì Campy đã có, đáng chú ý nhất là hệ thống SIS (Dura-Ace Shimano Index Shifting) cho phép khóa chặt ở mỗi nấc tốc độ và di chuyển các nấc từ gióng dưới đến chấn bùn (do đó



hạn chế việc của rơ phải rời tay khỏi ghi đông). Shimano cũng nâng cấp từ 10 bánh răng tốc độ lên thành 12, 14, 16 bánh răng. Một thị trường dường như đã đi theo quỹ đạo nhờ động lực lịch sử và sự thống trị của một vài công ty hóa ra lại dễ bị tổn thương trước sức mạnh bên ngoài và cạnh tranh sáng tạo hơn chúng ta tưởng nhiều.

\*\*\*

Thị trường là kết quả của hàng loạt sự kiện ngẫu nhiên liên tiếp – một chuỗi tình cờ, hay thị trường hình thành nhờ những lực tất yếu của thế giới vật chất, kinh tế và xã hội – một quy luật? Nếu chúng ta có thể tua lại cuốn băng lịch sử kinh tế, liệu cuối cùng các thị trường, ngành nghề, doanh nghiệp và sản phẩm có giống như hiện nay không?

Đây là một câu hỏi hóc búa liên quan mật thiết đến những vấn đề ngoài phạm vi kinh tế học. Thí dụ, sự tồn tại của chúng ta được định trước từ thuở sơ khai vũ trụ nhờ sự nhào nặn đặc biệt của các quy luật tự nhiên hay chúng ta đơn giản chỉ là một biến cố của lịch sử, là sản phẩm cuối cùng trong một chuỗi ngẫu nhiên dường như không có hồi kết? Vấn đề gây tranh cãi ở đây là điều gì tất yếu xảy ra và điều gì tình cờ xảy ra – điều gì phải đến và điều gì có thể đến. Nói chuẩn xác hơn, tình trạng hiện tại của các sự vật là cái tất nhiên – không thể nào khác, hay cái ngẫu nhiên – có thể đã khác?

Câu hỏi này được đặt ra từ thời Aristotle nhưng gần đây lại trở nên nổi tiếng nhờ cuốn Cuộc sống tuyệt vời do Stephen Jay Gould viết năm 1989. Gould giả định nếu cuốn băng sự sống được tua ngược trở lại thời điểm 530 triệu năm trước khi những sinh vật đầu tiên để lại dấu vết trên những vỉa đá phiến sét Burgess ở Canada và thêm vào đó một vài sự kiện ngẫu nhiên thì loài người gần như không thể tiến hóa như ngày nay. Để cuối cùng trở thành loài người hiện đại, cần phải có hàng triệu điều kiện trong quá khứ. Mỗi sự kiện trong chuỗi đều có nguyên nhân riêng và do đó đều mang tính xác định, song kết quả cuối cùng lại không thể đoán trước do sự tác động của rất nhiều yếu tố ngẫu nhiên. Gould tin rằng cái ngẫu nhiên mạnh đến mức chỉ một thay đổi nhỏ ở giai đoạn trước cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến các giai đoạn sau.

Điều tôi đề cập đến không phải là sự tùy ý (E phải xuất hiện sau khi A đã chuyển thành D) mà là nguyên lý trung tâm của lịch sử – sự tiếp liên. Mọi luận giải về lịch sử không thể suy ra từ các quy luật tự nhiên mà phải dựa trên một chuỗi sự việc không thể đoán trước, trong đó một thay đổi dù nhỏ nhất cũng ảnh hưởng đến kết quả cuối cùng. Kết quả cuối cùng này sẽ phụ thuộc vào hoặc có tính tiếp liên với những gì đã xảy ra trước đó – như một chữ kí xác thực không thể tẩy xóa của lịch sử.

Nhà vật lý học Edward Lorenz cũng nắm bắt được sức mạnh của cái ngẫu nhiên trong bài báo nổi tiếng “Một cánh bướm khẽ đập ở Brazil có thể gây ra cơn lốc ở bang Texas?” “Hiệu ứng cánh bướm” cho thấy những biến cố lịch sử bất thường ảnh hưởng lớn lao tới việc nghiên cứu các quy luật

chung và các nguyên lý của vũ trụ.

Gould đã lấy ngón tay cái của loài gấu trúc làm hình mẫu cho sự ngẫu nhiên. Trong bài luận năm 1978 “Ngón tay cái đặc biệt của loài gấu trúc,” Gould chỉ rõ ngón tay này không tuân theo quy luật tạo hình thiết yếu có thể đoán định của tự nhiên mà là một ngẫu tác trong quá trình tiến hóa. Thực chất, ngón tay cái của loài gấu trúc chính là thí dụ về thiết kế theo chiều từ dưới lên, một sản phẩm của quá trình tiến hóa với tất cả những công cụ sinh học sẵn có. Một nhà thiết kế thông minh từ trên xuống hẳn đã tạo cho gấu trúc một ngón tay đẹp và hữu dụng hơn nhiều để tước lá khỏi cành non. Ngón tay loài gấu trúc dùng để tước lá được gọi là “ngón cái”, nhưng thực chất đó chỉ là một đoạn xương cổ tay kéo dài hình hạt vừng có thể xoay được. Bàn tay của gấu trúc đã có năm ngón cố định tại các vị trí nhờ các cơ, dây chằng, và các dây thần kinh, được hoàn thiện trong quá trình tiến hóa để có thể quắp từ trước ra sau giống như các loài gấu và động vật ăn thịt có vú khác. Nói cách khác, ngón tay thừa của loài gấu trúc không được thiết kế thông minh mà hình thành từ những bộ phận có sẵn do lịch sử ban tặng, đó là đoạn xương cổ tay đã thay đổi chức năng sử dụng. So với chúng ta, có thể ngón tay cái này thật vụng về và bất tiện, song nó lại đủ để giúp gấu trúc hái lá cây. Do đó, không có lý do gì khiến toàn bộ bàn tay loài gấu trúc bị thay đổi trong quá trình chọn lọc tự nhiên.

\*\*\*

Trong kinh tế học, quá trình tiến hóa này được gọi là lối mòn lệ thuộc hay then cài lịch sử nhằm diễn tả việc các thị trường thường phụ thuộc vào lối mòn chúng đang đi trên hoặc bị khóa chặt trong các kênh vận hành hiện tại. Khái niệm lối mòn lệ thuộc được nhà kinh tế học trường Đại học Stanford Paul David đưa ra trong bài báo gây tiếng vang lớn năm 1985 “Clio và ý nghĩa kinh tế của bàn phím QWERTY”, bài báo khiến loại bàn phím này trở thành huyền thoại. Về mặt kỹ thuật, David định nghĩa lối mòn lệ thuộc như một “đặc tính của các quá trình động, ngẫu nhiên và không thể đảo ngược, trong đó gồm cả những quá trình có thể được xem là ‘tiến hóa’.” Nói ngắn gọn hơn, đó chính là những vấn đề lịch sử.

Một thí dụ về lối mòn lệ thuộc là Hiệu ứng bán chạy nhất chúng ta đã đề cập đến trong phần mở đầu, theo đó người giàu sẽ càng giàu hơn. Suy rộng ra, lối mòn lệ thuộc cho thấy các công ty sớm bước chân vào một lĩnh vực sẽ có lợi thế đi đầu so với các công ty gia nhập sau. Lợi thế cạnh tranh này có được nhờ rất nhiều yếu tố. Thí dụ, mô hình hiệu quả kinh tế theo quy mô chỉ rõ chi phí cố định sẽ được phân bổ trong quá trình sản xuất nên càng sản xuất nhiều bạn càng có khả năng giảm giá thành của sản phẩm hoàn thiện đến tay người tiêu dùng, nhờ đó có thể chiếm được thị phần lớn hơn. Trước hết, điều này gây ra hiệu ứng số đông, thu hút người tiêu dùng (trừ những người đã có lựa chọn trước) đến với các sản phẩm họ cho là dễ mua nhất xét

trên các yếu tố giá cả và sự tiện lợi trong mua sắm. Thứ hai, điều này gây ra hiệu ứng mạng lưới – khi các nhà sản xuất và phân phối dự đoán ảnh hưởng của hiệu ứng số đông, họ sẽ sản xuất và dự trữ những sản phẩm được đánh giá sẽ có cầu cao nhất. Vòng phản hồi sẽ hình thành khi những sản phẩm phổ biến nhất được sản xuất với số lượng lớn nhất, khiến chúng được người tiêu dùng tiêu thụ nhiều hơn, thúc đẩy việc sản xuất nhiều hơn và cứ tiếp tục như vậy.

Việc có thêm nhiều người sử dụng một sản phẩm sẽ hình thành xu hướng tiêu dùng cố định và điều này có thể cản trở sự phổ biến của những công nghệ khác, do không tương thích về mặt vật chất hoặc do sức cản của chi phí chuyển đổi. Nếu hệ điều hành Windows giúp Microsoft chiếm được thị phần đáng kể trên thị trường và sản phẩm này hạn chế việc sử dụng những hệ điều hành khác, khi đó những người đang quen sử dụng Windows sẽ không muốn chuyển sang hệ điều hành khác. Khi một nhà sản xuất đã xây dựng được mạng lưới người tiêu dùng, dù đối thủ có tung ra sản phẩm với chất lượng tốt hơn và giá cả thấp hơn, nó vẫn có khả năng cạnh tranh để tồn tại vì thị trường lúc này phụ thuộc vào con đường do những người đi trước đã vạch ra. Đây chính là điểm cân bằng, tối ưu hay ổn định tạm thời của thị trường.

Xét về mặt kỹ thuật, sự trung thành với công nghệ cũ đôi khi cũng được gọi là trạng thái cân bằng Nash, một khái niệm do nhà toán học đoạt giải Nobel John Nash đưa ra (tên tuổi ông sống mãi với bộ phim Tâm hồn cao đẹp), theo đó, hai hoặc trên hai người chơi sẽ đạt tới trạng thái cân bằng khi không ai có thể ghi thêm điểm bằng cách đơn phương thay đổi chiến thuật. Nếu mỗi người chơi chọn một chiến thuật sao cho những người còn lại không thể ghi điểm dù có thay đổi chiến thuật, trong khi tất cả những người chơi còn lại đều giữ nguyên chiến thuật, khi đó cách sắp xếp những lựa chọn chiến thuật này được coi như đạt tới cân bằng. Áp dụng vào kinh tế học, thị trường sẽ đạt tới điểm cân bằng khi việc giữ nguyên chiến thuật có lợi hơn (hoặc được cho là có lợi hơn) việc thay đổi chiến thuật. Do đó, các ngành nghề, tập đoàn, doanh nghiệp và con người sẽ đạt tới điểm cân bằng tại đó việc thay đổi chiến thuật không được ưa thích.

Trong một khái niệm liên quan trực tiếp hơn đến kinh tế học, việc chuyển đổi sản phẩm như vậy được gọi là không có Hiệu ứng Pareto. Khái niệm này được nhà kinh tế học người Italia Vilfredo Pareto đưa ra trong các nghiên cứu về hiệu quả của thị trường. Câu hỏi đặt ra ở đây là: có phải thị trường tự do cạnh tranh hiệu quả vì tối ưu hóa được những sản phẩm có chất lượng tốt nhất với mức giá thấp nhất? Để trả lời câu hỏi này, Pareto chỉ ra bốn hình thức thương mại hình thành trên thị trường: thắng – thắng (tất cả những người tham gia đều được lợi), thắng – không thua (một số người tham gia được lợi còn những người khác không được lợi cũng không bị thiệt), không thua – thua (những người tham gia không ai được lợi nhưng có một số

người bị thiệt), và thắng – thua (một số người tham gia được lợi trong khi những người khác bị thiệt). Lý thuyết của Pareto cho rằng sau cùng các bên chỉ tiếp tục các hoạt động thương mại khi cả hai bên tham gia cùng được lợi hoặc một bên được lợi và bên kia không bị thiệt, tức là, hoặc thắng – thắng hoặc thắng – không thua. Cuối cùng, thị trường sẽ cân bằng tại mức tối ưu của hình thức thắng – thắng hoặc thắng – không thua và không thể tiến hành hoạt động thương mại nào hiệu quả hơn mà không khiến ai đó bị thiệt hại. Nếu định nghĩa kinh tế học là sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm có khả năng thay thế nhau, với một nhóm cá nhân và một nhóm nguồn lực cho sẵn để lựa chọn, việc chuyển dịch từ sự phân bổ này đến sự phân bổ khác đem lại lợi ích cho ít nhất một cá nhân và không làm ai bị thiệt hại chính là một hoàn thiện Pareto. Khi không có cách phân bổ nào hiệu quả hơn, cách phân bổ nguồn lực hiện tại được coi là có hiệu quả Pareto.

Các điểm cân bằng, hiệu quả và tối ưu này có nhiều nét tương đồng với Các chiến lược ổn định tiến hóa trong thuyết tiến hóa, theo đó, khi một chiến lược đã được một tập hợp các cá nhân chấp nhận chắc chắn nó sẽ đánh bại những chiến lược thay thế. Trong thí dụ về loài gấu trúc, cách tước lá trúc khỏi cành bằng đoạn xương cổ tay biến đổi đã được chọn – mặc dù đây chỉ là thiết kế dưới mức tối ưu, nó vẫn hiệu quả hơn việc sửa lại cả bàn tay chỉ để giúp một ngón tay cái tiến hóa. Ngón tay cái của loài gấu trúc chính là một chiến lược ổn định tiến hóa. Bàn phím QWERTY cũng là một chiến lược như vậy.

Năm 1873, Christopher Latham Shole bán bản quyền bằng sáng chế máy đánh chữ, trong đó có cả bàn phím QWERTY, cho hãng E. Remington & Sons. Năm 1882, Viện tốc kí và máy chữ được L. V. Longley thành lập tại Cincinnati. Dù có vô số cách sắp xếp bàn phím khác nhau, bà đã chọn hệ thống QWERTY. Chương trình đánh máy của bà ngày càng thành công, phương pháp giảng dạy của bà được chấp nhận rộng rãi và trở thành tiêu chuẩn công nghiệp, thậm chí hãng Remington còn đưa nó vào chương trình học tại những trường dạy đánh máy mới mở. Sau đó, vào năm 1888, một cuộc thi đã được tổ chức để so sánh phương thức đánh máy của Longley với đối thủ cạnh tranh của bà, Louis Taub, người sử dụng kĩ thuật đánh máy khác trên một bàn phím phi-QWERTY. Học trò xuất sắc của bà, Frank McGurrian, đã chiến thắng bằng cách ghi nhớ các phím QWERTY và đánh máy bằng phương thức cảm nhận phím (touch typing). Sự kiện này được rất nhiều người biết đến và phương thức cảm nhận phím đã nhanh chóng được những nhân viên đánh máy ở Mỹ lựa chọn. Bàn phím QWERTY trên máy chữ Remington trở nên thông dụng tới mức việc phân bổ lại các phím hiệu quả hơn là cả một cuộc cách mạng. Dù sao, câu chuyện này chỉ là huyền thoại, vậy sự thật từ ngày đó đến nay ra sao?

Theo huyền thoại này, bàn phím QWERTY được thiết kế cho những

chiếc máy chữ thế kỉ XIX với cơ chế gõ đã quá chậm so với tốc độ ngón tay con người – các phím có thể kẹt ngay lập tức nếu sử dụng hết khả năng của các ngón tay. Mặc dù 70% các từ tiếng Anh có thể viết ra từ các chữ cái DHIATENSOR, khi nhìn vào bàn phím ta có thể thấy hầu hết những chữ cái này không nằm ở vị trí gõ mạnh (hàng phím chính được gõ mạnh bởi hai ngón tay trỏ). Thực chất, tất cả các nguyên âm trên bàn phím QWERTY được xếp xa những vị trí gõ mạnh nhất, chỉ chiếm 32% hàng phím chính. Chỉ có khoảng 100 từ đánh máy được từ riêng hàng phím chính, trong khi đó bàn tay trái yêu hơn phải đánh trên 3000 từ mà không dùng đến bàn tay phải. Nhìn vào bàn phím ta cũng có thể thấy sự sắp xếp phím cơ bản giống như chuỗi Alphabet (trừ các nguyên âm) DFGHJKL, do những thử nghiệm trước đây cho thấy việc sắp xếp bàn phím theo thứ tự bảng chữ cái này giúp đánh máy nhanh hơn. Những nguyên âm đã được bỏ ra để giảm tốc độ đánh máy nhằm tránh làm kẹt phím. Vấn đề này cuối cùng cũng được khắc phục, nhưng QWERTY lại quá lún sâu vào hệ thống (qua sách hướng dẫn, những kĩ thuật giảng dạy, và những nhu cầu xã hội khác) đến mức trừ khi những công ty máy tính cùng với những giáo viên đánh máy, sách hướng dẫn và phần đông những người đánh máy đồng thời quyết định thay đổi, chúng ta vẫn sẽ bị gắn chặt với QWERTY không biết đến bao giờ.

Câu chuyện về nguồn gốc và sức sống bền bỉ của bàn phím QWERTY trở thành thí dụ điển hình về lối mòn phụ thuộc đến mức rất nhiều tác giả đem nó kể đi kể lại. Dựa vào các công trình nghiên cứu của David và Gould, các nhà kinh tế học, bình luận xã hội và nhà báo nhiều lần nhắc đến huyền thoại này như thể đó là một quy luật kinh tế trong đó lịch sử chi phối thị trường, và thành công của thị trường phụ thuộc vào yếu tố may mắn hơn là chất lượng sản phẩm. Song, nếu lối mòn phụ thuộc là động lực mạnh đến vậy trong nền kinh tế, tại sao lại không có hàng chục, hàng trăm ví dụ minh chứng? Câu trả lời có lẽ là câu chuyện về QWERTY quá hoang đường. Dù đúng là QWERTY đến với chúng ta nhờ hàng loạt những sự kiện ngẫu nhiên và trùng hợp – hay chính là những vấn đề lịch sử – loại bàn phím này không hề có chất lượng dưới mức tối ưu. Dường như QWERTY cũng nhanh và hiệu quả như bất kì loại bàn phím nào, do đó nó có nhiều nét tương đồng với ngón tay cái hiệu quả của con người hơn là ngón cái kì lạ của loài gấu trúc.

Để kiểm chứng hiệu ứng lối mòn phụ thuộc, người ta thường so sánh bàn phím QWERTY với bàn phím giản lược DSK (Dvorak Simplified Keyboard) do August Dvorak sáng chế năm 1936 – loại bàn phím được cho là hiệu quả hơn cách bố trí dưới tối ưu của QWERTY. Nếu bàn phím DSK thực sự siêu việt hơn, tại sao không có thị trường dành cho nó? Lối mòn phụ thuộc vào QWERTY là câu trả lời thường được đưa ra – có quá ít người được đào tạo để biết sử dụng bàn phím Dvorak nên không có nhu cầu đối với thiết kế ưu việt này đòi hỏi các nhà sản xuất đáp ứng.

Tuy nhiên, lời giải thích này khó đứng vững. Những nghiên cứu lịch sử gần đây cho thấy ban đầu Sholes chỉ thiết kế QWERTY để khắc phục hiện tượng kẹt bàn phím, không phải bằng cách giảm tốc độ đánh máy, mà bằng cách tách các phím có các ký tự trên thanh chữ gần nhau dưới bàn trượt máy chữ (chẳng hạn, ông đã tách phím T và H ra xa nhau.) Cách bố trí bàn phím QWERTY thực sự là kết quả của quá trình nghiên cứu tần suất sử dụng các cặp chữ cái. Bàn phím này ra đời không phải để cản trở những người có năng lực đánh máy nhanh, vượt quá khả năng đáp ứng của các loại máy chữ thời bấy giờ.

Thực ra, hai nhà kinh tế học Stan Liebowitz và Stephen Margolis đã kiểm tra kết quả của các cuộc thử nghiệm cho thấy bàn phím Dvorak hiệu quả hơn QWERTY, và đưa ra những kết luận không mấy dễ chịu với Dvorak. Chẳng hạn, trong một nghiên cứu, Dvorak đã so sánh những học sinh ở những độ tuổi khác nhau, từ những trường khác nhau, từ những lớp với thời gian học dài khác nhau, làm những bài kiểm tra đánh máy khác nhau. “Bất kì ai, không cần phải là một nhà khoa học, cũng có thể nhận ra rằng những so sánh đó không phải là những thử nghiệm được kiểm định,” Liebowitz và Margolis nhận xét đầy mỉa mai. Ngoài ra, những kết quả thường được trích dẫn của một cuộc thử nghiệm năm 1944 trong Hải quân, đặt nền móng hoàn chỉnh cho nhận định bàn phím Dvorak ưu việt hơn QWERTY hóa ra cũng chỉ do xào xáo mà có. Ban đầu, Liebowitz và Margolis không tìm thấy văn bản nào nói về nghiên cứu trong Hải quân này nên kết luận rằng “có thể đây là một trường hợp trong đó một tác giả dựa vào ý kiến đánh giá của một tác giả khác, người này lại dựa vào đánh giá của một người khác nữa và cứ như vậy mà không ai biết ý kiến gốc.” Cuối cùng, khi tìm thấy một bản copy trên gác xếp một ngôi nhà trong một nông trại tại Vermont, trụ sở của tổ chức Dvorak International, họ mới khám phá ra nghiên cứu này không phải của ai khác mà chính là của viên đại úy hải quân August Dvorak, điều này khiến cho những dữ liệu của ông càng đáng nghi ngờ. Nghiên cứu của ông mắc nhiều lỗi về phương pháp luận. Những nhân viên đánh máy trong Hải quân có thời gian đào tạo sử dụng bàn phím QWERTY và Dvorak khác nhau, và điểm số đánh máy ban đầu của hai nhóm cũng được tính khác nhau. Tồi tệ hơn, ba người đánh máy trong nhóm QWERTY có điểm số cuối cùng là không ký tự trên phút – kết quả vô lý này được suy ra bằng cách tính toán tốc độ đánh máy trung bình với bàn phím QWERTY mà theo ước tính của Liebowitz và Margolis, tốc độ này đã bị hạ thấp tới một nửa so với thực tế. Cuộc thử nghiệm này không trung thực!

Sự thật là bàn phím QWERTY đủ tốt để phục vụ công việc và chắc chắn có thể địch lại bất cứ đối thủ nào, không phải bằng lối mòn thị trường bất công mà bằng chất lượng tương đương hoặc ưu việt hơn. Vào cuối thế kỷ XIX, có rất nhiều cuộc thi đánh máy với những cách sắp xếp chữ cái trên

bàn phím khác nhau và nhiều người có thể đánh máy bằng phương thức cảm nhận phím, duy chỉ có QWERTY đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn hoạt động. Liebowitz và Margolis đã sưu tầm được bài tường thuật một cuộc thi diễn ra vào tháng tám năm 1888 đăng trên tờ New York Times – chỉ vài tuần sau chiến thắng của McGurrin tại Cincinnati – trong đó thí sinh May Orr đạt kết quả 95,2 từ/phút, một thí sinh khác mang tên M. Grant đạt kết quả 93,8 từ/phút, Frank McGurrin giành chiến thắng sít sao: 95,8 từ/phút.

Lịch sử có tính quyết định và chất lượng cũng vậy. Có thể QWERTY chưa phải là giải pháp tối ưu nhưng nó không hề thua kém bất kỳ đối thủ nào từ xưa tới nay. QWERTY không phải là một bàn phím hoàn hảo nhưng nó đủ tốt để phục vụ công việc.

Hàm ý sâu xa của lí thuyết lỗi mòn phụ thuộc là thị trường sẽ không hiệu quả và không thể cung ứng những sản phẩm tốt nhất nếu chúng ta để mặc nó tiến hóa từ dưới lên, thiếu vắng sự quản lý từ trên xuống. Trong một bài viết đăng trên tờ Scientific American năm 1990, nhà kinh tế học Brian Arthur đã lưu ý về những tác hại của lỗi mòn phụ thuộc: “Một khi những sự kiện kinh tế ngẫu nhiên đã lựa chọn một con đường nào đó thì sự lựa chọn này có thể sẽ không bao giờ đổi thay bất kể lợi thế của những con đường khác.” Paul David, người viết nên huyền thoại QWERTY, cũng nhận định về hậu quả của việc thiết kế bàn phím này: “Cạnh tranh khi thiếu vắng thị trường tương lai hoàn hảo sẽ khiến ngành công nghiệp bị tiêu chuẩn hóa quá vội vàng trên một hệ thống sai lầm, nơi mà việc ra quyết định phi tập trung sau đó đã đủ sức nắm giữ nó.”

Theo cách lập luận này, nếu IBM bước vào thị trường máy tính cá nhân đầu tiên, các đối thủ khác sẽ bị loại khỏi thị trường một cách không công bằng. Nhà kinh tế học Paul Krugman cũng lập luận tương tự khi ông diễn tả về huyền thoại QWERTY: “Bạn đang dùng loại máy tính nào? Có lẽ là một chiếc dòng IBM. Tại sao bạn lại dùng nó? Có lẽ vì mọi người đều dùng IBM. Có phải mọi người đều dùng IBM vì nó là loại tốt nhất? Rõ ràng là không. Vậy thì tại sao? Vì nó có lợi thế ban đầu nên lượng mua ngày càng gia tăng. Lợi thế ban đầu này là gì? Suốt 40 năm qua, hàng nghìn đại lý bán hàng luôn nói: ‘Không ai phá sản vì mua IBM. ‘Thế mới có trường hợp của VHS và Betamax...’ Cũng với cách lập luận tương tự, vì DOS là hệ điều hành đầu tiên, các đối thủ khác như Macintosh sẽ bị loại ra khỏi thị trường một cách không công bằng. Nhà đồng sáng lập tập đoàn Apple, Steve Wozniak, thực chất đã vin vào huyền thoại QWERTY khi phát biểu: “Cũng giống như bàn phím Dvorak, hệ điều hành cao cấp của Apple đã thua trong cuộc chiến chiếm thị phần.” Vậy thì, hầu hết mọi bất bình đẳng kinh tế đều là hậu quả của thị trường không công bằng, hình thành từ dưới lên, bị những sự kiện ngẫu nhiên chi phối. Thị trường này có thể khắc phục bằng sự quản lý từ trên xuống. Krugman đã kết luận: “Khi quy luật QWERTY còn thống

trị thế giới, không thể nào tin tưởng vào thị trường.”

Tuy nhiên, như chúng ta thấy, đây không phải là thế giới của quy luật QWERTY. Cách lập luận trên không hợp lý bởi IBM không còn thống trị thị trường máy tính, DOS không phải là hệ điều hành duy nhất và khách hàng cũng không quá chung thủy với DOS bởi phần lớn đã chuyển sang dùng Windows. Chúng ta thật mù quáng nếu không nhận thấy hầu hết các hệ điều hành ngày nay đều có giao diện bóng bẩy bắt chước các thiết kế ban đầu của Mac. Chưa hết, ngày nay máy tính đã thay thế máy đánh chữ và những chiếc máy tính cá nhân nhỏ gọn đã thay thế loại máy tính khổng lồ – trái ngược với quy luật lỗi mòn phụ thuộc.

Tôi không hề phủ nhận vai trò của yếu tố lịch sử. Tất nhiên, lịch sử có tầm quan trọng riêng. Then cài lịch sử và lỗi mòn phụ thuộc là những hiện tượng có thật. Thí dụ, chúng ta vẫn sử dụng phím “shift” (dịch chuyển) trên bàn phím để viết hoa các chữ cái trong khi không có thứ gì bên trong máy tính cần phải đổi chỗ; chúng ta vẫn gõ phím “return” (quay lại) trong khi không cần đặt thứ gì về vị trí cũ. Dù QWERTY có lịch sử phát triển đầy ngẫu nhiên, thực tế cho thấy nó đủ khả năng thống lĩnh thị trường. Nếu Dvorak (hoặc một loại bàn phím nào khác trong tương lai) ưu việt hơn QWERTY, nó sẽ có đủ sức chống lại đà quay của bánh xe lịch sử để đạt tới cân bằng Nash, hoàn thiện Pareto, hay chiến lược cân bằng tiến hóa. Các hệ thống công nghệ, cũng giống như các hệ thống sinh học, định hình các hình thái và chức năng nhờ sự kết hợp của tính hiệu quả và yếu tố lịch sử. Tôi ưu hay không tối ưu chưa phải là nhân tố quyết định duy nhất.

\*\*\*

Tuy nhiên, sự thật về huyền thoại QWERTY không hề phủ nhận khái niệm lỗi mòn phụ thuộc. Chúng ta đơn giản chỉ chuyển điểm mấu chốt của mô hình sinh học này từ sức mạnh của cái ngẫu nhiên sang hiệu lực của cái tất nhiên. Sự cân bằng và ngữ cảnh phù hợp chính là chìa khóa cho vấn đề.

Trong một nghiên cứu thực hiện năm 2001 về tính tiêu chuẩn hóa của khoảng cách đường ray xe lửa, nhà nghiên cứu lịch sử kinh tế Douglas Puffert đã chỉ ra cách đạt đến sự cân bằng đó. Khoảng cách giữa một cặp ray là tùy ý song cần có một chuẩn mực giúp các hãng tàu và cơ quan chính phủ thúc đẩy thương mại, giảm chi phí, hoàn thiện dịch vụ và tăng lợi nhuận. Hiệu ứng mạng lưới của các vòng tròn phản hồi đã thuyết phục người tiêu dùng chấp nhận một tiêu chuẩn chung. Theo lý thuyết lỗi mòn phụ thuộc, qua thời gian một tiêu chuẩn duy nhất sẽ được thiết lập, nhưng thực tế không phải vậy. Australia và Argentina có tới ba tiêu chuẩn đường ray theo vùng khác nhau, dù ai cũng biết điều này rất tốn kém. Ấn Độ, Nhật Bản, Chile và nhiều nước khác sử dụng tới hai tiêu chuẩn đường ray. Một điểm cho cái ngẫu nhiên. Ngược lại, ở một số nước như Mỹ, Canada và Anh, tất cả các đường ray chỉ sử dụng một tiêu chuẩn duy nhất. Một điểm cho cái tất nhiên.



(Tuy vậy, khi đi tàu từ thành phố Boston tới thủ đô Washington, bạn sẽ nhận thấy dù có chuẩn mực chung, hầu hết hành lang xe lửa đông khách nhất vẫn sử dụng hơn một loại hệ thống động cơ.) Trong mọi trường hợp, thị trường khu vực sẽ quyết định kích thước và sự đa dạng của đường ray phù hợp với thiết kế ngẫu nhiên ban đầu và tính hiệu quả thị trường về sau.

Không thể phủ nhận cái ngẫu nhiên có ảnh hưởng trong giai đoạn đầu của một quá trình lịch sử, nhưng nó sẽ nhanh chóng bị làn sóng cuộn trào của cái tất nhiên nhấn chìm. Khi cái tất nhiên lớn mạnh, các lỗi mòn sẽ dần đạt đến điểm tối ưu, cân bằng, và tạm thời giữ nguyên tại đó. Song trong quá trình tiến hóa của sự sống cũng như công nghệ, tuyệt chủng mới là quy luật, sống sót chỉ là ngoại lệ. Những điểm cân bằng, tối ưu và ổn định của lỗi mòn phụ thuộc có thể bị phá vỡ, chuyển từ trạng thái này sang trạng thái khác, tạo ra những cuộc quá độ lịch sử và cách mạng công nghệ. Thị trường thường dao động qua rất nhiều đỉnh và đáy, đạt đến điểm cân bằng, tối ưu và ổn định, để rồi bị hai sức mạnh đối kháng là cái tất nhiên và cái ngẫu nhiên phá vỡ. Mọi phát minh đều có khởi đầu hết sức ngẫu nhiên. Tuy nhiên điều này không đảm bảo cho vị trí vĩnh viễn của chúng trên thị trường. Yếu tố quan trọng hơn cả là sở thích của người tiêu dùng.

Sự khác biệt rõ ràng giữa quá trình tiến hóa trong sinh học và trong văn hóa chính là nguyên nhân khiến nhiều người căng thẳng về sự tương đồng giữa sự tiến hóa và kinh tế học. Như bạn đã thấy, chúng có rất nhiều điểm thực sự giống nhau nhưng cũng có không ít điểm khác nhau nghiêm trọng. Nhà sử học George Basalla đã làm sáng tỏ vấn đề này trong cuốn Sự tiến hóa của công nghệ. Basalla bắt đầu cuốn sách bằng việc phủ nhận ảo tưởng về một nhà phát minh làm việc cô độc, mơ thấy những tiến bộ công nghệ mới như thể bóng đèn lóe sáng trong trí óc. Basalla cho rằng mọi công nghệ đều được phát triển từ những đồ tạo tác (vật nhân tạo) hoặc những thứ sẵn có trong tự nhiên (vật thiên tạo): “Bất cứ sản phẩm mới nào được chế tạo ra đều bắt nguồn từ một vật thể đã tồn tại.” Nhưng phải có những đồ tạo tác xuất hiện đầu tiên, trước tất cả các phát minh khác, như thể chúng bắt nguồn từ hư vô. Trong trường hợp này, Basalla chỉ ra đồ tạo tác đó bắt nguồn từ tự nhiên.

Ví dụ, Michael Kelly – một trong những người sáng chế ra dây thép gai – đã phát biểu vào năm 1868: “Sáng chế của tôi khiến các hàng rào bằng dây thép có đặc tính tương tự những bụi cây gai. Vì thích thiết kế hàng rào, tôi đã làm ra loại dây gai này.” Bằng phép loại suy, Basalla coi các đồ tạo tác như các sinh vật: “Vai trò của đồ tạo tác đối với tiến bộ công nghệ cũng giống như vai trò của động thực vật đối với quá trình tiến hóa hữu cơ.”

Vậy huyền thoại thiên tài cô độc xuất hiện từ đâu? Basalla cho rằng nó là sản phẩm của hệ thống nhà nước cấp bằng sáng chế, theo đó một cá nhân sẽ nhận mọi vinh dự do một sáng chế đem lại, bất kỳ yêu sách nào về tính

nguyên bản cũng như muốn cải tiến sáng chế đó đều bị luật pháp ngăn cản. Điều này khiến các công ty chỉ muốn tạo ra và mua bằng sáng chế chứ không muốn phát triển thêm nhằm duy trì và giam hãm công nghệ. Xem xét quãng thời gian nhà nước không cấp bằng sáng chế tại Hà Lan từ 1869 đến 1912 và tại Thụy Sĩ từ 1850 đến 1907, Basalla thấy hai nước này không những không bị thiệt hại vì thiếu công cụ hành chính hướng từ trên xuống nhằm quản lý quy trình sáng tạo trong công nghệ và thị trường; ngược lại, họ được lợi nhiều hơn bao giờ hết: “Kinh tế Thụy Sĩ tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm từ 1850 đến 1907. Công nghiệp thành công tới mức các nhà tư bản nước ngoài vẫn nô nức đầu tư vào các dự án mới bất chấp sự thiếu vắng hệ thống cấp bằng sáng chế.”

Sẽ có tranh luận rằng các hệ thống tự do kinh tế phù hợp với thế kỷ XIX hơn ngày nay, song Basalla đã trích dẫn một nghiên cứu cho thấy 70% phát minh quan trọng nhất trong nửa đầu thế kỷ XX là thành quả của các nhà phát minh độc lập không được cấp bằng sáng chế: hệ thống truyền động tự động, nhựa tổng hợp, bút bi, giấy bóng kính, phát xạ cyclotron, la bàn hồi chuyển, insulin, động cơ phản lực, phim màu Kodachrome, băng từ thu âm, tay lái trợ lực, dao cạo an toàn, phương pháp in chụp tĩnh điện, động cơ pit-tông quay Wankel và khóa kéo.

Lịch sử văn hóa tất nhiên không thể hoàn toàn tương tự lịch sử tiến hóa. Trong khi các loài sinh vật được phân định bằng khả năng duy trì nòi giống nhưng không thể giao phối với loài khác, đồ tạo tác và tư tưởng lại có thể và thường giao thoa với các “loài” hoàn toàn khác biệt. “Cây” đồ tạo tác cho phép các cành hợp lại sau khi phân tách, từ đó tạo ra nhiều sản phẩm công nghệ mới. Sự thay đổi sinh học tuân theo học thuyết Darwin – di truyền gene từ thế hệ này sang thế hệ khác. Sự thay đổi văn hóa tuân theo học thuyết Lamarck – di truyền những đặc tính thu nhận được trong cùng một thế hệ. Sự tương ứng giữa công nghệ và tiến hóa không phải là một-một bởi các hệ thống sinh học gắn với lịch sử bằng cơ chế di truyền tương đối tĩnh, trong khi các hệ thống công nghệ gắn với lịch sử bằng cơ chế văn hóa tương đối động.

\*\*\*

Một trong những luận điểm quan trọng nhất của Stephen Jay Gould về sự tương đồng giữa tiến hóa và công nghệ là sự thích nghi từ trước (exaptation) – một hệ quả của sự thích nghi (adaptation) – theo đó, một đặc điểm ban đầu hình thành vì một mục đích nhưng về sau lại được lựa chọn vì mục đích khác. Hãy xem xét những đôi cánh chim cỡ lớn. Những đôi cánh này được cấu tạo đầy đủ dựa trên nguyên lý khí động học, cho phép loài chim chạy trốn kẻ thù, tấn công con mồi và bay qua những vùng mặt nước hay địa hình gồ ghề. Vậy đâu là tác dụng của những đôi cánh không hoàn chỉnh? Theo thuyết tiến hóa của Darwin, mỗi bước phát triển liên tiếp của đôi cánh phải

có tính năng nhất định nào đó. Xét về mặt khí động học, đôi cánh chưa hoàn chỉnh sẽ không thể bay được, nên phải chăng đột biến này sẽ không được tự nhiên lựa chọn? Luận điểm này, với tên gọi vấn đề của giai đoạn khởi phát, được dùng để chống lại Darwin và ông đã phản biện bằng mô hình có tính kỹ thuật: “Dù ban đầu một bộ phận hình thành không nhằm một mục đích đặc biệt nào đó, nhưng cuối cùng lại thực sự phục vụ mục đích đó; ta nói nó được trù tính đặc biệt cho mục đích này. Tương tự, nếu ai đó làm ra một chiếc máy nhằm phục vụ một mục đích đặc biệt nhưng lại sử dụng các phụ tùng cũ và chỉ thay đổi đôi chút; ta nói chiếc máy ấy, cùng với tất cả các bộ phận của nó, được trù tính đặc biệt cho mục đích này. Trong tự nhiên, hầu hết mọi bộ phận của các loài sinh vật hiện nay, với một vài cải biến trong từng trường hợp cụ thể, đều phục vụ nhiều mục đích và đều từng cấu tạo nên bộ máy cơ thể những loài sinh vật cổ đại, thậm chí đã tuyệt chủng.”

Gould cùng với đồng nghiệp Elizabeth Vrba gọi giải pháp này là sự thích nghi từ trước, đồng thời đưa ra nhiều thí dụ trong cả môi trường tự nhiên và nhân tạo. Chẳng hạn, với trường hợp đôi cánh, trong giai đoạn khởi phát, nó còn có mục đích sử dụng khác ngoài việc thực hiện động tác bay khí động học. Một trong số những mục đích đó là điều chỉnh thân nhiệt. Qua nghiên cứu các hóa thạch cổ, người ta thấy những chiếc lông vũ đầu tiên có dạng lông mao, tương tự lớp lông phủ cách nhiệt ở các con chim mới nở ngày nay. Loài chim hiện đại có nguồn gốc tiến hóa từ loài khủng long hai chân therapsid, cánh và lông vũ có thể đã tiến hóa với mục đích điều hòa thân nhiệt – ép sát vào cơ thể để giữ nhiệt, xòe ra để hạ nhiệt. Song, sự thích nghi ban đầu của cánh và lông vũ có thể còn nhằm giúp loài chim chạy dễ dàng hơn. Điều này đã được lưu ý khi người ta phát hiện ra nhiều loài chim hiện đại vỗ cánh để giữ lực kéo khi chạy ngược những bề mặt rất dốc, thậm chí dựng đứng 90 độ. Một nguyên nhân khác giải thích cho việc hình thành những đôi cánh sơ khai của loài khủng long hai chân là mục đích cầm nắm. Hóa thạch chuyển giao nổi tiếng nhất trong lịch sử tiến hóa, Dực chỉ long – thằn lằn cánh ngón Archaeopteryx, có đôi cánh đủ rộng để đỡ cơ thể, những chiếc lông vũ bất đối xứng có khả năng nâng bổng và đôi vai đủ linh hoạt giúp đập cánh khi bay. Tuy nhiên, Archaeopteryx vẫn mang nhiều đặc điểm của loài khủng long, nhất là bàn tay có thể cầm nắm, có lẽ ban đầu “đôi cánh” hình thành để thích nghi với việc này và về sau mới để bay. Trong quá trình tiến hóa sinh học, các cấu trúc có thể thích nghi với một chức năng và sau đó tiến hóa để đảm nhận thêm các chức năng khác hoặc có thể đảm nhận nhiều chức năng cùng một lúc.

Thích nghi và thích nghi từ trước là hiện tượng phổ biến trong tự nhiên và xã hội. Trong bài luận “Biến lốp xe thành dép”, Gould đã chỉ ra cách thức những người sống tại các nước thuộc thế giới thứ ba (do nhu cầu kinh tế) bắt buộc phải chuyển đổi tính năng của các sản phẩm công nghệ ban đầu được

làm ra với mục đích khác (bạn thậm chí có thể lên mạng và tải về đoạn clip hướng dẫn biến chiếc lốp xe thành đôi dép lốp). Trong lĩnh vực công nghệ phục vụ môn thể thao đua xe đạp, các thay đổi đối với bàn đạp, mũ bảo hiểm, găng tay và yên xe chính là những ví dụ minh họa cho sự thích nghi và thích nghi từ trước. Ví dụ, bàn đạp không xô ngón ban đầu được Look, một hãng sản xuất ván trượt tuyết của Pháp tung ra thị trường. Ông chủ hãng Look, Bernard Tapie, đồng thời sở hữu đội đua chuyên nghiệp La Vie Claire với hai tay đua hàng đầu thế giới (Bernard Hinault và Greg Lemond). Bà mỗi kinh tế đã dàn xếp cuộc hôn phối giữa ván trượt và xe đua. Kết quả: một loại bàn đạp mới, khác xa về kiểu dáng và tính năng so với loại bàn đạp xô ngón cũ, ra đời.

Sau một năm, gần như mọi tay đua chuyên nghiệp chuyên sang sử dụng loại bàn đạp này và sau hai năm, nó đã chiếm chỗ trên xe của hầu hết các tay đua nghiệp dư.

Tôi trực tiếp chứng kiến sự thích nghi ban đầu của chiếc mũ bảo hiểm hiện nay trong thời gian cộng tác với hãng Bell Helmets, một hãng chuyên tài trợ cho các tay đua. Loại mũ bảo hiểm bằng chất liệu polystyrene giãn nở được sử dụng phổ biến ngày nay không hề tiến hóa từ chiếc “lưới trùm đầu” bằng da được các tay đua sử dụng suốt nhiều thập kỷ (chúng hoàn toàn không có tác dụng hấp thụ lực khi va đập với vỉa hè). Chính các kỹ sư của Bell Helmets đã thiết kế ra chúng và sử dụng công nghệ polystyren giãn nở vốn được dùng để chế tạo mũ bảo hiểm dành cho xe mô-tô đã được cơ quan nhà nước kiểm nghiệm và chứng nhận. Bản thân công nghệ polystyren khi ra đời không hề liên quan gì đến mũ bảo hiểm nhưng nó đã được điều chỉnh cho phù hợp với các tay đua xe đạp nhằm chiếm lĩnh thị trường. Những chiếc mũ “Bell Shell” kiểu cũ tuy có khả năng chống va đập nhưng bị coi là sản phẩm dành riêng cho những kẻ lậ dị. Tôi nói với các kỹ sư rằng chiếc mũ bảo hiểm cần được thiết kế giống chiếc lưới trùm đầu bằng da nếu không sẽ không có tay đua chuyên nghiệp nào chọn nó. Vì thế, mẫu đầu tiên của chúng tôi – V1 Pro – bề ngoài trông giống một chiếc lưới trùm đầu bằng da màu đen nhưng bên trong được thiết kế như một chiếc mũ bảo hiểm xe mô-tô thực thụ.

Găng tay và yên xe là thí dụ cuối cùng tôi muốn dẫn ra nhằm chứng tỏ sự thích nghi ban đầu của công nghệ. Hai bộ phận này là hai tiếp điểm chính (và không mấy thoải mái) giữa người và xe. Suốt thế kỷ trước, da là nguyên liệu được lựa chọn để chế tạo chúng. Sự thay đổi duy nhất chỉ ở độ dày, đường cắt, kiểu dáng và màu sắc. Trong cuộc đua xuyên Châu Mỹ đầu tiên vào năm 1982, những tay đua như chúng tôi đã phải chịu đựng chứng đau cổ tay và tê liệt ngón tay cục bộ, chưa kể đến nỗi đau đớn do chiếc yên xe gây nên sau hàng trăm giờ da cọ xát với da. Để làm dịu cơn đau và sự khó chịu, khi chạy được khoảng nửa đường, tôi nghĩ ra cách nhét bột biển vào găng

tay làm đệm lót và thậm chí còn dùng cả tiểu xảo nhỏ của giới đua xe – đặt một miếng thịt bò tươi vào trong quần short để hấp thu lực rung của mặt đường. Cuộc đua năm đó được tường thuật trên chương trình Wide World of Sports của Đài ABC và thật tình cờ một bác sỹ tại Waco, bang Texas, tên là Wayman Spence đã hết sức chú ý theo dõi vì ông mới phát triển thành công một loại gel mới nhằm giúp các bệnh nhân nằm liệt giường chống lại những cơn đau do sức ép. Bác sỹ Spence ngay lập tức nhận thấy điểm tương đồng và mời tôi tới công ty nhỏ của ông tại Waco – Spenco Medical – rồi cùng tôi và một cô thợ may xem xét cách đưa loại gel đó vào bên trong găng tay và yên xe khiến chúng trở nên thoải mái hơn. Chỉ vài năm sau, hầu như tất cả các công ty trên thị trường đều sản xuất găng tay và yên xe dùng gel và cả những miếng đệm yên xe. Chúng trông không khác gì những chiếc găng và yên kiểu cũ những lại hoạt động với công nghệ gel đời mới.

\*\*\*

Cũng giống như các loài sinh vật, tư tưởng và đồ tạo tác không chỉ phát triển thông qua quá trình tiến hóa (thay đổi dần dần và chậm rãi) mà còn thông qua các cuộc cách mạng (thay đổi đột ngột và sâu sắc). Mọi tư tưởng và suy nghĩ của chúng ta đều bắt nguồn từ những người đi trước, được xây dựng và tôn tạo lại khi chúng ta nỗ lực để phát triển. Trong số đó, có thể bước tiến này dài hơn bước tiến khác, giống như những bước ngắn đều đặn và những bước nhảy dài. Tư tưởng, đồ tạo tác cũng như các loài sinh vật đều tiến hóa từ thế hệ trước và có những sửa đổi nhất định trong quá trình phát triển thông qua những bước phát triển liên tục hoặc những bước nhảy gián đoạn.

Sự liên tục (quá trình tiến hóa) thể hiện mối liên hệ bền bỉ và mật thiết với quá khứ khi sự thay đổi diễn ra dần dần theo thời gian. Sự thay đổi liên tục diễn ra chậm đến mức không thể nào tri giác được giống như khi một vật dần hòa mình vào vật khác. Quá trình tiến hóa của dòng xe đạp đua từ năm 1960 đến năm 1980 là thí dụ cụ thể (những người ngoại đạo hầu như không nhận thấy sự thay đổi này). Sự gián đoạn thể hiện sự tách rời khỏi quá khứ khi sự thay đổi diễn ra đột ngột và sâu sắc theo thời gian. Sự thay đổi gián đoạn đủ nhanh để có thể tri giác được giống như khi một vật biến thành vật khác. Quá trình tiến hóa của dòng xe đạp đua từ năm 1980 đến năm 2000 là thí dụ cụ thể (ai cũng có thể nhận thấy sự thay đổi dù có yêu thích môn thể thao này hay không). Từ đó, chúng ta có các định nghĩa sau:

Sự liên tục thể hiện mối quan hệ mật thiết với quá khứ và thay đổi dần dần theo thời gian.

Sự gián đoạn thể hiện sự tách rời khỏi quá khứ và thay đổi đột ngột, sâu sắc theo thời gian.

Không phải những chiếc xe đạp đua không thay đổi từ năm 1960 đến năm 1980, nhưng trong quãng thời gian này sự thay đổi diễn ra liên tục –

gồm những cải tiến nhỏ về hiệu quả của hệ thống phanh, xích, các phụ tùng làm bằng kim loại nhẹ hơn, vật liệu và phương thức kết cấu khung khỏe hơn, lốp xe nhẹ và bền hơn, băng cuốn ghi đông tốt hơn... Ngược lại, sự thay đổi diễn ra từ năm 1980 đến năm 2000 lại rõ rệt hơn nhiều và các cải tiến thường có nguồn gốc bên ngoài lĩnh vực xe đạp đua. Sự thay đổi này có tính gián đoạn – hệ thống “sang số” mới, chất liệu làm khung hoàn toàn mới (nhôm, titan, than chì, sợi carbon và cả nhựa), thiết kế khí động học, bàn đạp không xỏ ngón, mũ bảo hiểm vỏ cứng bằng polystyrene giãn nở, găng tay và yên xe được bôi trơn bằng gel... Cả “sự liên tục” và “sự gián đoạn” đều miêu tả chính xác sự thay đổi của dòng xe đạp đua, song chúng đóng vai trò như cái ngẫu nhiên và cái tất nhiên, tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể trong chuỗi thời gian khi sự thay đổi diễn ra. Nếu cái tất nhiên đủ mạnh để chi phối, sự thay đổi sẽ diễn ra chậm và liên tục. Nếu cái tất nhiên không ổn định hoặc đang phải cạnh tranh với cái ngẫu nhiên đầy thế lực, sự thay đổi sẽ diễn ra nhanh chóng và gián đoạn.

Nếu coi việc hoàn thiện thiết kế xe đạp cơ bản với khung xe hình thoi, truyền động bằng xích, tay đua ngồi ở tư thế thẳng đứng là những bước tiến có tính liên tục trong suốt thế kỷ XX, hẳn phải có một điểm hội tụ những phát minh, sự kiện và điều kiện xã hội dẫn đến bước nhảy gián đoạn vào đầu những năm 1980. Tôi trực tiếp chứng kiến sự chuyển dịch từ những thay đổi liên tục sang gián đoạn trong khoảng thời gian từ khi tôi bắt đầu đua xe vào năm 1979 cho đến khi ngừng chơi môn thể thao này mười năm sau. Những chiếc xe đạp năm 1979 tốt hơn nhiều so với năm 1959, nhưng chưa đủ để tạo ra sự khác biệt. Sau đó, một loạt sự kiện đã xảy ra, chậm ngòi cho một sự thay đổi gián đoạn:

- Cuộc khủng hoảng khí đốt năm 1979 khiến doanh số bán xe đạp tăng vọt.
- Nhật Bản thâm nhập thị trường xe đạp Mỹ, mang đến nhiều mẫu thiết kế ứng dụng công nghệ cao cùng với triết lý không ngừng tự hoàn thiện thông qua nghiên cứu và phát triển, nhanh chóng vượt mặt các hãng Châu Âu gạo cội như Campagnolo.
- Tay đua Bryan Allan cưỡi chiếc xe đạp bay của Paul MacCready - phi cơ dùng sức người Gossamer Albatross - bay qua kênh đào nước Anh. Sự kiện này lập tức trở thành tin nóng trên toàn thế giới.
- Vận động viên trượt băng tốc độ Eric Heiden đoạt năm huy chương vàng tại Thế vận hội mùa đông 1980. Heiden cho biết anh thành công nhờ luyện tập đua xe đạp.
- Tập đoàn Southland, chủ sở hữu chuỗi cửa hàng tiện lợi 7-Eleven cực kỳ thành công, đã chiêu mộ Heiden và thành lập một đội đua xe đạp chuyên nghiệp đẳng cấp quốc tế. Southland đã rót hàng triệu đô-la vào môn thể thao này, trong đó có việc xây dựng hai sân đua Olympic và

quảng bá đua xe đạp như môn thể thao vua.

- John Marino, cựu nhân viên Sở thuế Los Angeles, do bị chấn thương vùng lưng nên đã tập đạp xe để phục hồi sức khỏe. Ông yêu môn thể thao này tới mức nhanh chóng phá vỡ kỷ lục xuyên lục địa với thành tích đạp xe qua Châu Mỹ trong 12 ngày.
- Bộ phim đoạt giải thưởng của Viện Hàn lâm điện ảnh Hoa Kỳ với chủ đề chính là môn đua xe đạp – Breaking away – đã giới thiệu tới khán giả Mỹ những nét đặc sắc của môn thể thao này (cách bám đuôi, bứt phá khỏi đám đông, những đôi chân cạo nhẵn và đặc biệt là dòng xe đạp đua nhập từ Ý cùng với những chiếc mũ lưỡi trai Campagnolo màu vàng).
- Vấn đề về sinh thái buộc người dân tìm đến xe đạp như một phương tiện giao thông không sử dụng nguyên liệu hóa thạch.
- Vận động viên xe đạp ba lần tham dự Thế vận hội John Howard giành chiến thắng trong cuộc thi Ironman Triathlon tổ chức tại Hawaii, được tường thuật trên kênh Wide World of Sports của đài ABC.
- Hiệp hội xe chạy bằng sức người toàn cầu tổ chức các cuộc đua xe đạp giản đơn và xe đạp lắp thêm thiết bị khí động học, đã có nhiều kỷ lục về tốc độ bị phá vỡ. Lý do là luật thi cho phép sử dụng bất kỳ mẫu mã công nghệ nào (miễn là chạy bằng sức người).
- John Howard đã xuất hiện trên chương trình Tonight Show của Johnny Carson và ghi tên mình vào sách Kỷ lục thế giới Guinness sau khi thực hiện cuộc thử nghiệm đạp xe đua cùng một chiếc ô-tô thể thao với vận tốc 152 dặm một giờ trên cánh đồng muối Bonneville.
- Sử dụng các thiết bị khí động học đặc biệt, tay đua người Italia Francesco Moser đã phá kỷ lục bay xa một giờ của Eddy Merckx, từ đó khơi dậy mối quan tâm đối với việc nghiên cứu các trang thiết bị, quy trình tập luyện và cả thuốc kích thích.
- Việc UCI công nhận chiến thắng (sau này bị thu hồi) của Moser khiến Hiệp hội đua xe đạp Mỹ lập tức mời tiến sĩ Chester Kyle và nhiều nhà khoa học khác thiết kế chiếc xe đạp đua siêu nhẹ, ứng dụng công nghệ tối tân dùng cho Thế vận hội mùa hè năm 1984. Được đào tạo bài bản (và không phải đối đầu với các đối thủ đến từ Nga hay Đông Đức do bị tẩy chay), đội tuyển Mỹ đã thu về cả núi huy chương.
- Những chiếc xe leo núi khiến việc đạp xe thoải mái và dễ dàng hơn, đồng thời mở ra khu vực địa hình mới cho môn thể thao đua xe đạp.
- Vận động viên xe đạp Jonathan “Jock” Boyer trở thành người Mỹ đầu tiên tham gia giải đua danh tiếng Tour de France và giành vị trí thứ 12.
- Vận động viên xe đạp người Mỹ Greg Lemond trở thành người đầu tiên ba lần chiến thắng trong giải quán quân thế giới và Tour de France. Anh xuất hiện trên bìa tạp chí Sports Illustrated với danh hiệu “Vận động viên của năm”.

- Các loại tạp chí, sách báo và phim ảnh về thể thao cùng với các triển lãm thương mại lớn hàng năm giới thiệu hàng trăm loại bộ phận mới được cải tiến về công nghệ – bạn đồng hành không thể thiếu của mọi tay đua.

Những sự kiện trên, cùng nhiều sự kiện khác, đã hội tụ và chuyển dịch sự thay đổi từ liên tục sang gián đoạn.

\*\*\*

Xem xét sự khác biệt giữa tiến hóa và công nghệ giúp chúng ta nhìn nhận sâu sắc hơn về những thay đổi trong văn hóa. Sự phát triển sinh học và văn hóa còn khác biệt rõ rệt hơn khi xét đến động lực quyết định chúng. Các loài sinh vật chịu sự chi phối của nhu cầu sinh tồn, bao gồm ăn, uống, sinh sản, trú ẩn và chống lại kẻ thù. Con người cũng là một loài sinh vật nên vẫn cần tất cả những thứ đó và ngoài ra còn có rất nhiều nhu cầu khác. Nếu cái tất nhiên là nguồn gốc duy nhất của mọi sự sáng tạo, hẳn 99,9% các phát minh đã không ra đời. Đâu là nhu cầu đối với máy chữ, xe đạp, máy bay và máy tính? Con người đã sống ra sao trước khi phát minh ra chúng?

Những nhu cầu cơ bản của chúng ta vẫn còn đó. Cái chúng ta có thêm là những ước muốn mới. Đây là cơ chế hoạt động: trong tiến hóa, các kiểu gene tạo ra rất nhiều kiểu hình nhằm phục vụ chọn lọc tự nhiên; nghĩa là biến dị về gene sẽ tạo ra vô số biến dị về thể chất và tự nhiên sẽ chọn lựa các biến dị phù hợp nhất rồi truyền những gene này lại cho thế hệ sau. Trong kinh tế, sự đa dạng và tính mới của hàng hóa tạo điều kiện cho quá trình chọn lọc tự nhiên về công nghệ, theo đó, khách hàng sẽ lựa chọn những sản phẩm phù hợp nhất, khiến chúng không ngừng được sản xuất, mua bán và sử dụng. Hệ thống nhân tạo này chịu sự chi phối của nhu cầu sâu thẳm trong tiềm thức: mong muốn được sống đầy đủ và giàu sang hơn. Nó không chỉ trình bày những giải pháp hẹp đối với những vấn đề vượt ra khỏi nhu cầu vật chất cơ bản của con người mà còn hình thành nên những biểu hiện vật chất của khát vọng tâm lý và nhu cầu tinh thần. Khao khát được sống đầy đủ hơn chính là ý nghĩa của việc làm người. Chúng ta làm ra máy chữ, máy tính, xe đạp, ô-tô không phải vì cần chúng mà vì muốn có chúng.



---

## Học cách chăm nom đồng tiền

**T**háng 12 năm 1954, chuyên gia tâm lý Leon Festinger cùng các đồng nghiệp hết sức lưu tâm tới tiêu đề bài báo: LỜI TIÊN TRI TỪ HÀNH TINH CLARION: HÃY CHẠY TRỐN CON HỒNG THỦY. Một bà nội trợ ở Chicago, Marion Keech, cho biết bà đã nhận được thông điệp từ hành tinh Clarion báo trước Ngày tận thế sẽ đến cùng một trận lũ lớn trước bình minh ngày 21 tháng 12 năm 1954. Nếu bà và những người tin vào lời tiên tri này tề tựu lúc nửa đêm, một chiếc tàu lớn sẽ đưa họ ra đi an toàn.

Festinger nhận thấy đây là cơ hội, không phải để cứu mình, mà để nghiên cứu hiện tượng bất đồng nhận thức – tình trạng căng thẳng tinh thần xảy ra khi một người cùng lúc có hai luồng tư duy xung đột. “Giả sử một người hoàn toàn tin vào một điều gì đó, hơn thế nữa, người này còn có những ràng buộc đối với niềm tin của mình và đã thực hiện những hành vi không thể cải hoán để thể hiện niềm tin đó. Nếu cuối cùng các bằng chứng xác đáng và không thể phủ nhận cho thấy niềm tin của anh ta là sai lầm, điều gì sẽ xảy ra? Không những niềm tin của anh ta không bị lung lay mà trái lại, anh ta còn tin vào sự đúng đắn của nó hơn trước. Thậm chí anh ta sẽ càng hăng hái thuyết phục người khác cùng tin theo quan điểm của mình.” Rất nhiều người đã tin lời của Keech, bỏ công việc, gia đình và đem cho hết của cải. Festinger dự đoán, những người này, với các cam kết chặt chẽ bằng hành vi, sẽ không mấy may mắn chấp nhận sai lầm khi lời tiên tri không thành sự thật và sẽ tìm cách lý giải về kết cục tốt đẹp đó.

Đêm ngày 20 tháng 12, nhóm của Keech tề tựu, chờ đợi sự xuất hiện của con tàu mẹ khổng lồ. Theo lời của Keech, các thành viên vứt bỏ hết đồ đạc bằng kim loại để tránh làm ảnh hưởng đến sự vận hành của con tàu không gian. Đồng hồ chỉ 00:05, họ vô cùng lo lắng nhưng nhanh chóng đi xuống vì có ai đó nói đồng hồ của anh ta mới chỉ 23:55. Nhưng từng phút, từng giờ cứ trôi đi, nhóm người do Keech dẫn đầu không còn giữ được bình tĩnh.

4:00 sáng, Keech bắt đầu khóc than vì tuyệt vọng, nhưng rồi bà bừng tỉnh lúc 4:45 và tuyên bố bà nhận được thông điệp khác từ Clarion cho biết Chúa đã cứu rỗi Trái đất vì nỗ lực không mệt mỏi của các tín đồ. “Tuy nhiên, đến rạng sáng ngày 21, đám người tưởng như có tổ chức này đã rã đám khi các thành viên điên cuồng tìm cách thuyết phục thế giới đồng tình với đức tin của họ,” Festinger nói. “Những ngày tiếp theo, trong cơn tuyệt vọng, họ

cố gắng tẩy xóa vết thương bất đồng nhận thức chưa lành bằng cách đưa ra hết tiên đoán này đến tiên đoán khác rồi cầu mong chúng trở thành sự thật. Họ còn bỏ công tìm kiếm lời chỉ dẫn từ các Đấng Giám hộ.” Marion Keech cùng những con chiên ngoan đạo nhất tăng cường nỗ lực chiêu mộ tín đồ bằng cách tuyên bố lời tiên tri đã thực sự ứng nghiệm với kết quả tốt đẹp nhờ đức tin của họ. Festinger kết luận nhóm người của Keech đã cố gắng khắc phục sự bất đồng nhận thức bằng việc tái cấu trúc lại nhận thức nhằm tưởng tượng ra một kết quả tốt đẹp được củng cố bằng việc cải hóa niềm tin của người khác.

Những tín đồ tin rằng sẽ có ngày phán xử đặc biệt dễ trở thành nạn nhân của sự bất đồng nhận thức, nhất là khi họ đưa ra những dự báo chi tiết về ngày tận thế và được thực tiễn kiểm chứng. Khi sự kiện đó không xảy ra, điều thường thấy là các tín đồ sẽ coi đây là một lời tiên tri ứng nghiệm và tìm cách hợp lý hóa nó bằng một trong các lý do: (1) ngày phán xử bị tính toán sai; (2) ngày phán xử không được đề cập cụ thể trong lời tiên tri mà có khoảng biến thiên rộng; (3) ngày phán xử là lời cảnh báo chứ không phải lời tiên tri; (4) Chúa đã suy nghĩ lại; (5) lời tiên tri chỉ nhằm thử thách đức tin của tín đồ; (6) lời tiên tri đã ứng nghiệm về mặt vật chất, nhưng khác với những gì được kỳ vọng; (7) lời tiên tri đã ứng nghiệm về mặt tinh thần.

Tất nhiên, bất đồng nhận thức không phải hiện tượng riêng có ở các tín đồ sùng tín ngày phán xử. Chúng ta vẫn thường trải nghiệm nó khi cố bám vào mớ chứng khoán rớt giá, những khoản đầu tư phi lợi nhuận và những mối quan hệ bất thành. Tại sao khoản đầu tư trong quá khứ lại ảnh hưởng đến quyết định trong tương lai? Nếu chúng ta hoàn toàn duy lý, hãy vứt bỏ những niềm tin cũ và bắt đầu tính toán cơ hội thành công từ nay trở đi. Vậy mà, chúng ta vẫn cố tìm cách hợp lý hóa những gì đã làm trong quá khứ và chính điều đó sẽ ảnh hưởng tới các lựa chọn trong hiện tại.

\*\*\*

Khi rơi vào tình huống bất đồng nhận thức, không ít người có thói quen “chữa cháy” bằng cách đưa ra những lời biện minh. Không may cho họ, các nghiên cứu được tiến hành sau Festinger cho thấy, ông đã đánh giá thấp tầm ảnh hưởng của việc làm này. Hai học trò của Festinger – Carol Tavris và Elliot Aronson – đã làm sáng tỏ vấn đề này trong cuốn sách được đặt tên rất hay, Có nhiều thiếu sót (nhưng không phải do tôi), khả năng giải thích hợp lý các lựa chọn và hành vi của con người bằng cách tự biện hộ dường như là vô biên.

Cụm từ “có nhiều thiếu sót” đã nói lên tất cả bản chất của quá trình hợp lý hóa. Tháng 3 năm 2007, Chương lý Hoa Kỳ Alberti R. Gonzales đã sử dụng chính cụm từ này khi phát biểu trước công chúng về quyết định sa thải một số luật sư đang gây tranh cãi: “Tôi thừa nhận trong việc này còn có nhiều thiếu sót. Tôi xin nhận mọi trách nhiệm.” Tuy nhiên, ông tìm cách hợp

lý hóa, “Tôi vẫn giữ nguyên quyết định và cho rằng nó là quyết định đúng đắn.” Cụm từ này quen thuộc đến mức trở thành sáo ngữ. “Có lẽ các chính phủ tôi từng phục vụ đã có nhiều thiếu sót”, Henry Kissinger đã thú nhận như vậy sau khi gây chiến tại Việt Nam, Campuchia và Nam Mỹ. Edward Egan - Hồng y giáo chủ chăm sóc phần hồn cho thành phố New York, cũng từng thừa nhận sự bất lực của Nhà thờ Thiên chúa giáo trước tệ nạn linh mục quấy rối tình dục trẻ em: “Bằng nhận thức muộn màng, chúng tôi nhận thấy ở đâu đó vẫn còn nhiều thiếu sót... Tôi xin chân thành tạ lỗi.” Và tất nhiên, các chủ doanh nghiệp cũng ưa chuộng cụm từ này không kém gì các chính trị gia và chức sắc tôn giáo: “Chúng tôi có nhiều thiếu sót trong quá trình thông tin tới công chúng và khách hàng về các gia vị trong món khoai tây chiên,” phát ngôn viên của hãng Mac Donald thừa nhận với cộng đồng Hồi giáo và những người ăn kiêng khác sau khi người ta phát hiện “hương vị tự nhiên” trong khoai tây có chứa phụ phẩm làm từ thịt bò. “Sự bất đồng nhận thức gây nên nỗi bất an về tinh thần, từ mức nhói đau cho đến đờn đau; con người không thể bình tâm khi nào chưa tìm được cách xoa dịu nó,” Tavriss và Aronson viết trong cuốn sách của mình. Chính trong quá trình tìm cách xoa dịu sự bất đồng nhận thức, khả năng tự biện hộ của chúng ta càng lúc càng gia tăng.

Một trong những lợi ích thực tế của tự biện hộ là dù quyết định của chúng ta ra sao – chọn công việc này hay công việc kia, lấy người này hay lấy người kia, mua sản phẩm này hay mua sản phẩm kia – chúng ta hầu như sẽ luôn thỏa mãn với quyết định của mình, dù các bằng chứng khách quan cho thấy điều ngược lại. Một khi đã đưa ra quyết định, chúng ta thường cẩn thận quan sát những thông tin tiếp sau và lọc ra những dữ liệu trái chiều, chỉ để lại những bằng chứng thuận chiều với lựa chọn của mình. Cách đẽo chân cho vừa giày này diễn ra ở cả những cấp độ cao nhất của sự đánh giá chuyên môn. Trong cuốn sách Nhận định chuyên sâu về chính trị, nhà khoa học chính trị Philip Tetlock đã xem xét nhiều bằng chứng về khả năng tiên đoán của các chuyên gia kinh tế, chính trị và nhận thấy đó chính là thứ họ thiếu nghiêm trọng. Điều này đồng nghĩa với việc, các ý kiến chuyên gia hoá ra không hề tốt hơn các ý kiến tầm thường, thậm chí còn có tính may rủi hơn. Và đúng như thuyết tự biện hộ dự đoán, các chuyên gia ít khi thừa nhận mình sai hơn so với người bình thường.

Tự biện hộ là hiện tượng phổ biến trong chính trị. Đảng Dân chủ nhìn thế giới qua lăng kính cấp tiến màu hồng, trong khi Đảng Cộng hòa quan sát mọi thứ bằng nhãn quan bảo thủ u tối. Vào bất cứ giờ nào trong ngày, bất cứ ngày nào trong tuần, hãy thử bật chương trình đối thoại trên radio lên – dù đó là cuộc “đối thoại bảo thủ” hay “đối thoại cấp tiến” – bạn sẽ thấy các chính trị gia diễn giải cùng một sự việc sẽ theo những cách trái ngược 180 độ. Nhà tâm lý xã hội Geoffrey Cohen đã định lượng hiện tượng này trong

một nghiên cứu cho thấy các đảng viên Đảng Dân chủ dễ dàng chấp nhận một chương trình phúc lợi hơn nếu nó được một nhân vật cùng đảng phái đề xuất; cho dù thực tế đề xuất này được Đảng Cộng hòa đưa ra và khá hạn chế. Cohen nhận thấy xu hướng tương tự ở các đảng viên Đảng Cộng hòa: họ cũng sẽ nhiệt tình ủng hộ một chương trình phúc lợi rộng rãi nếu làm tương chính sách đó do một chính khách cùng đảng đưa ra.

Cũng như địa vị chính trị, địa vị kinh tế, dù có được nhờ hoàn cảnh xuất thân, nhờ thừa kế hay nhờ lao động đều có thể làm méo mó nhận thức của con người về thực tiễn. Nhà xã hội học John Jost đã nghiên cứu cách thức con người biện hộ cho địa vị kinh tế của mình và của người khác. Những người giàu thường có xu hướng lý giải vị trí đặc quyền của mình bằng việc tương xứng xứng đáng, lao động cần mẫn hoặc biện minh rằng họ đã hào hiệp đóng góp cho xã hội. Họ xoa dịu sự bất đồng nhận thức về người nghèo bằng niềm tin rằng người nghèo sống hạnh phúc và chân thành hơn. Về phần mình, người nghèo lý giải vị trí thấp kém của mình là vì họ đạo đức hơn, họ không phải thành phần ưu tú mà chỉ nằm trong chuẩn mực thông thường của xã hội. Họ cũng coi thường người giàu vì cho rằng người giàu không xứng đáng hưởng những đặc quyền do may mắn hoặc do “ăn bản” mà có.

Nhận thức méo mó có thể gây tai họa chết chóc. Kết án tử hình nhằm người là một nguyên nhân đặc biệt của bất đồng nhận thức. Năm 1992, Chương trình Vô tội đã thả mười bốn phạm nhân bị kết án tử hình và giải oan cho trên 250 phạm nhân lĩnh mức án nhẹ hơn. Samuel R. Gross - Giáo sư Luật học của Đại học Michigan cho biết: “Nếu chúng ta xét lại các án tù với mức độ thận trọng như khi xem xét các án tử hình, sẽ có hơn 28.500 phạm nhân lĩnh án dưới mức tử hình được minh oan trong vòng mười lăm năm qua chứ không phải chỉ có 255 vụ như trong thực tế.” Lời biện minh nào có thể xoa dịu sự bất đồng nhận thức trong trường hợp này? Rob Wadern, giảng viên Trường Luật thuộc Đại học Northwestern, giải thích: “Khi đã đặt mình vào hệ thống, bạn sẽ trở thành người hay hoài nghi”. “Ở đâu người ta cũng nói dối bạn. Từ đó bạn xây dựng nên quan niệm về tội phạm và hình thành nên cái gọi là tầm nhìn thiên kiến. Nhiều năm sau, khi các bằng chứng xác đáng cho thấy phạm nhân vô tội. Bạn sẽ ngồi lại và suy nghĩ, ‘Chờ chút. Hoặc bằng chứng này sai hoặc mình sai – mà mình không thể sai được vì mình là người tốt.’ Đó chính là hiện tượng tâm lý tội đã gặp nhiều lần.”

Tâm lý học về hành vi lừa dối (và tự lừa dối) cho thấy nguồn gốc tiến hóa sâu xa của tự biện hộ và bất đồng nhận thức. Lĩnh vực khoa học này cũng nâng hành vi nói thật hay thừa nhận khuyết điểm lên thành một nguyên tắc quan trọng. Các nghiên cứu chỉ rõ khả năng nói dối của con người tốt hơn khả năng phát hiện nói dối, nhưng những người nói dối vẫn thường xuyên bị lộ tẩy đến mức nói dối trở thành một hành vi đầy rủi ro, nhất là khi

nói dối những người sống gần gũi bên cạnh chúng ta. Càng giao tiếp với một người nhiều bao nhiêu, người đó càng dễ nắm bắt được các tín hiệu khi chúng ta sắp nói dối, nhất là các tín hiệu phi ngôn ngữ như hít thở sâu, không nhìn vào người đối diện hay do dự trước khi trả lời. Song, các tín hiệu này ít khi bộc lộ nếu chính bạn cũng tin lời nói dối của mình. Đây chính là sức mạnh của tự lừa dối, một khả năng đã tiến hóa trong quá trình cha ông chúng ta muốn thu phục những người trong nhóm, vì nếu không làm vậy lời nói dối sẽ sớm bại lộ.

Nhìn từ góc độ tiến hóa, chỉ giả vờ làm điều đúng đắn rõ ràng là chưa đủ, bởi dù chúng ta nói dối giỏi đến đâu, cũng không nên quên rằng chúng ta có khả năng phát hiện nói dối giỏi hơn thế. Người nói dối cần phải tin mình đang làm điều đúng đắn. Niềm tin chi phối cảm xúc, vì thế, ngoài những cử chỉ thể hiện đạo đức, chúng ta còn cảm nhận được đạo đức trong hành vi gian dối và hình thành những cảm xúc đạo đức thực sự. Trong chương tiếp theo, các nghiên cứu trên động vật linh trưởng và loài người nguyên thủy sẽ minh chứng điều này. Sau đây tôi sẽ trình bày cách thức các khuynh hướng nhận thức chi phối quyết định hợp lý của chúng ta trong đời sống cá nhân cũng như trong hoạt động tài chính.

\*\*\*

Hãy tưởng tượng bạn đang xem một đoạn phim, có thời lượng một phút, chiếu cảnh hai đội bóng mặc áo đen và trắng, mỗi đội gồm ba cầu thủ đang chạy qua chạy lại trong một căn phòng nhỏ, giành nhau một quả bóng rổ. Nhiệm vụ của bạn là đếm số chuyển động của đội áo trắng. Bất ngờ, sau giây thứ ba mươi lăm, một con khỉ đột bước vào phòng, chạy qua đám đông hỗn loạn, đám ngực thịch và biến mất sau chín giây. Liệu bạn có nhìn thấy con khỉ đột không?

Hầu như tất cả chúng ta, với thói tự đắc về khả năng nhận thức, đều tưởng mình không thể bỏ qua hình ảnh ẩn tượng như vậy. Sự thật là 50% đối tượng tham gia thí nghiệm nổi tiếng này, do hai nhà tâm lý học Daniel Simons và Christopher Chabris thực hiện, không hề nhìn thấy con khỉ đột, ngay cả khi được hỏi họ có quan sát thấy điều gì khác lạ không. Hiệu ứng này gọi là mù không chú ý – khi đang chú tâm vào một công việc nào đó như nói chuyện điện thoại trong lúc lái xe, rất nhiều người trong chúng ta sẽ không nhìn thấy các sự vận động, chẳng hạn như một con khỉ đột đứng trên lối đi băng qua đường. Vài năm gần đây, tôi đã trình chiếu đoạn phim này khi thuyết trình trước công chúng về “Sức mạnh của niềm tin”. Cuối buổi nói chuyện, tôi yêu cầu những người không nhìn thấy con khỉ đột giơ tay lên. Chưa đầy một nửa trong số hơn một trăm người nghe giảng nhìn thấy con khỉ đột. Con số này còn thấp hơn nữa nếu trước khi chiếu phim tôi cài thêm cái bẫy về giới tính bằng cách cho họ biết một trong hai giới, nhưng không nói rõ là giới nào để tránh định hướng thí nghiệm, có khả năng đếm số lượt

bóng qua lại tốt hơn. Điều này khiến họ ngồi nghiêm chỉnh và chăm chú quan sát khiến càng nhiều người không nhìn thấy con khi đột. Tỷ lệ thấp nhất tôi ghi nhận được là trong một buổi thuyết trình trước khoảng 1.500 nhà tâm lý học hành vi. Dù là những chuyên gia quan sát, hầu như không ai trong số họ nhìn thấy con khi đột. Nhiều người bị sốc. Thậm chí có người còn nghĩ tôi đã chiếu hai đoạn phim khác nhau.

Những thí nghiệm như trên cho thấy sự ngạo mạn của con người về khả năng nhận thức cũng như sự hiểu sai về bản chất cách thức hoạt động của não bộ. Chúng ta nghĩ đôi mắt là những chiếc máy quay phim và bộ não là cuộn băng trắng chờ được trao mệnh lệnh. Theo mô hình sai lầm này, ký ức chỉ đơn giản đang tua lại cuộn băng và chiếu nó trong phòng chiếu tâm hồn, nơi đó có một viên chỉ huy đại não quan sát và trình báo lại với một người tí hon cao cấp hơn. May mắn cho các luật sư bảo vệ phạm nhân, sự thật không phải vậy. Hệ thống tri giác và phân tích thông tin của bộ não phức tạp hơn thế nhiều. Do đó, phần lớn những thứ lướt qua trước mắt chúng ta sẽ trở nên vô hình khi bộ não đang tập trung vào việc khác.

Lái xe là một thí dụ điển hình. Simons nói với tôi: “Nhiều trình báo tai nạn đều có những lời khai đại loại như ‘Tôi đã nhìn thẳng mà đâu có thấy gì’. Những người đi xe máy hoặc xe đạp thường là nạn nhân trong những vụ tai nạn như vậy. Lý do là những người lái ô-tô thường chỉ chú ý quan sát những chiếc ô-tô khác, nên dù chăm chú nhìn thẳng vào người đi xe đạp, đôi khi họ cũng không thấy gì.” Simon cũng thuật lại cho tôi nghiên cứu của Richard Haines, trong đó các phi công phải cố gắng hạ cánh chiếc máy bay mô hình trong lúc chăm chú theo dõi các chỉ dẫn bay quan trọng liên tiếp hiện ra trên kính chắn gió. “Trong hoàn cảnh này, một số phi công không nhận thấy một chiếc máy bay khác đang chắn lối trên đường băng.” Không có ai mù hơn những người không nhìn thấy.

\*\*\*

Đã bao giờ bạn nhận thấy sự mù quáng của người khác trước khuynh hướng của họ, nhưng rồi chính bạn cũng mắc lừa bản thân mình? Nếu vậy, bạn chính là nạn nhân của hội chứng điểm mù, theo đó các chủ thể phân biệt được sự tồn tại và ảnh hưởng của tám khuynh hướng nhận thức khác nhau nhưng lại không nhận thấy các khuynh hướng của bản thân. Trong một nghiên cứu, người ta yêu cầu các sinh viên Đại học Stanford so sánh mình với bạn bè thông qua tiêu chí thân thiện và ích kỷ. Đúng như dự đoán, các sinh viên này luôn đánh giá bản thân cao hơn bạn bè. Khi được cảnh báo về khuynh hướng cao-hơn-trung-bình và phải xem xét lại đánh giá ban đầu, 63% cho rằng họ đã hết sức khách quan, thậm chí 13% còn cho rằng họ đã quá khiêm tốn. Trong một nghiên cứu có liên quan, nhà tâm lý học Emily Pronin tại Đại học Princeton đã cùng các đồng nghiệp chấm điểm cao thấp ngẫu nhiên một bài kiểm tra về “trí thông minh xã hội.”

Không có gì đáng ngạc nhiên, những sinh viên được điểm cao đánh giá bài kiểm tra tốt và hữu ích hơn bạn bè bị điểm thấp. Khi được hỏi liệu họ có bị điểm số gây ảnh hưởng, các sinh viên trả lời rằng họ còn ít chịu ảnh hưởng hơn người khác. Trước việc những người tham gia thí nghiệm thừa nhận họ có xu hướng thuộc một trong hai nhóm thiên lệch, Pronin cho rằng, điều này “xảy ra do tình huống đã soi sáng cho các sinh viên một cách không bình thường; nghĩa là, chính vì thiếu sáng tỏ nên các sinh viên ở phía bên kia đã chọn quan điểm sai lạc.”

Trong một nghiên cứu khác, Pronin đã hỏi các đối tượng tham gia thí nghiệm về phương pháp họ sử dụng để đánh giá khuynh hướng của người khác. Bà nhận thấy con người thường dùng những lý thuyết chung chung về hành vi khi đánh giá người khác nhưng lại đi sâu phân tích nội tâm khi đánh giá bản thân. Pronin gọi vấn đề này là sự ảo tưởng nội tâm, theo đó, con người thường tin tưởng vào bản thân và dùng phương pháp phân tích nội tâm chủ quan để đánh giá chính mình, nhưng lại không tin tưởng người khác để làm như vậy. Với tôi thì được còn với anh thì không. “Chúng ta coi nhận thức về nội dung và quá trình tư duy của mình là chuẩn mực vàng để hiểu các hành vi, động cơ và sở thích của bản thân,” Pronin giải thích. “Song chúng ta không coi nhận thức của người khác về nội dung và quy trình tư duy của họ là chuẩn mực vàng để hiểu các hành vi, động cơ và sở thích của họ. ‘Ảo tưởng’ cho rằng nhận thức nội tâm là khuôn vàng thước ngọc đã khiến chúng ta lạc lối trong quá trình phân tích nội tâm nhằm tìm ra dấu hiệu của các khuynh hướng nhận thức. Chúng ta dễ kết luận mình không chịu ảnh hưởng của khuynh hướng nào vì hầu hết các khuynh hướng đều nằm ngoài khả năng tri giác của lý trí.”

Chúng ta có xu hướng soi xét bản thân dưới ánh sáng tích cực hơn khi người khác soi xét chúng ta. Nhiều cuộc điều tra tầm cỡ quốc gia cho thấy đa số các doanh nhân nghĩ họ có đạo đức cao hơn các doanh nhân khác và các chuyên gia tâm lý về trực giác đạo đức cũng cho rằng họ có đạo đức cao hơn các chuyên gia tâm lý khác. Trong một nghiên cứu của Ban tuyển sinh Đại học trên 829.000 học sinh trung học cuối cấp, 60% tự xếp mình vào nhóm 10% “những người hòa đồng nhất,” trong khi không ai tự xếp mình dưới mức trung bình.

Xu hướng tự thỏa mãn này được thừa nhận rộng rãi. Có thể trích dẫn một thí dụ thú vị trong một nghiên cứu tiến hành năm 1977 của tạp chí U.S News & World Report với chủ đề “Người Mỹ tin ai sẽ được lên thiên đường?”: 52% chọn Bill Clinton, 60% chọn Công nương Diana, 66% chọn Oprah Winfrey và 79% chọn Mẹ Teresa. Nhưng có đến 87% người được hỏi cho rằng chính họ xứng đáng được lên thiên đường.

\*\*\*

Có những điều con người nhìn thấy ở người khác nhưng lại không nhìn

thấy ở chính bản thân mình. Điều này dẫn đến khuynh hướng quy kết. Một số nghiên cứu đã cho thấy con người có xu hướng chấp nhận những lời khen tặng đối với hành vi tốt của mình (một đánh giá hoàn toàn chủ quan) và dùng hoàn cảnh để giải thích cho các hành vi xấu. Trong khi đối với người khác, chúng ta lại có xu hướng quy kết cả hành vi tốt và hành vi xấu của họ là do hoàn cảnh chi phối. Vì thế, chúng ta thường coi sự giàu có của bản thân là nhờ lao động và trí tuệ, trong khi của người khác là do may mắn và hoàn cảnh. Ngược lại, hành vi xấu của chúng ta được coi là do hoàn cảnh đưa đẩy, còn hành vi xấu của người khác là hậu quả của bản ngã yếu đuối.

Tôi cùng với đồng nghiệp Frank J. Sulloway, một nhà tâm lý học và lịch sử kinh tế tại Viện Đại học California-Berkeley, đã khám phá ra một xu hướng khác trong cách chúng ta đánh giá hành vi của bản thân và của người khác. Chúng tôi muốn biết tại sao người ta lại tin vào Chúa nên đã thăm dò ý kiến của 10.000 người Mỹ được lựa chọn ngẫu nhiên. Ngoài việc xem xét rất nhiều biến dân số và xã hội học, chúng tôi còn yêu cầu các đối tượng viết câu trả lời trực tiếp cho hai câu hỏi cuối cùng: “Tại sao bạn tin vào Chúa?” và “Tại sao bạn nghĩ những người khác cũng tin vào Chúa?” Hai nguyên nhân phổ biến nhất lý giải tại sao họ tin vào Chúa là “sự kiêu hãnh tuyệt mỹ của vũ trụ” và “cảm nhận thấy sự hiện diện của Chúa hàng ngày.” Rất thú vị và đáng chú ý, khi được hỏi tại sao họ nghĩ những người khác tin vào Chúa, hai câu trả lời trên rớt xuống vị trí thứ ba và thứ sáu, trong khi hai lý do phổ biến nhất là “đức tin đem lại sự thư thái” và “do sợ chết”. Dường như có sự khác biệt sâu sắc giữa cách con người nhìn nhận niềm tin của họ – do động cơ lý trí – và cách con người nhìn nhận niềm tin của người khác – do động cơ cảm xúc. Sự gắn kết của bản thân với một niềm tin được coi là lựa chọn của trí tuệ (“Tôi mua chiếc quần jean 200 đô-la này do chúng được may đẹp và rất hợp với tôi,” hoặc “Tôi đồng tình với việc kiểm soát súng vì các số liệu cho thấy tỷ lệ tội phạm giảm khi số người sở hữu súng giảm”), trong khi đó quyết định và quan điểm của người khác lại được xem là kết quả của nhu cầu hoặc cảm xúc (“Cô ta mua chiếc quần jean đắt đỏ kia vì muốn chơi trội,” hoặc “Anh ta là người tiên bộ, có trái tim nhạy cảm luôn đồng cảm với các nạn nhân.”)

\*\*\*

Các khuynh hướng nhận thức có sức mạnh và sức lan tỏa rộng khắp đến vậy nên việc lập ra một nhánh kinh tế học mới để nghiên cứu chúng chỉ còn là vấn đề thời gian. Lĩnh vực mang tên kinh tế học hành vi đã được hai nhà tâm lý học Daniel Kahneman và Amos Tversky khởi xướng. Cả hai chưa từng trải qua khóa học kinh tế nào nhưng bằng kinh nghiệm cá nhân trong chiến tranh và kiến thức khoa học về các nguyên tắc của tư duy, sự cộng tác của họ đã dẫn tới một trong những thành công lớn nhất trong lịch sử khoa học xã hội.



Daniel Kahneman sinh ra ở Tel Aviv, lớn lên ở Paris và trở về quê hương ngay sau khi Thế chiến II kết thúc. Ông bắt đầu đam mê nghiên cứu sự phức tạp của hành vi con người từ khi bất ngờ chạm trán một viên sỹ quan Đức sau khi phe Phát xít chiếm được Paris. Một buổi chiều tối, với chiếc áo có hình ngôi sao David màu vàng trên người, cậu bé Kahneman trở về nhà sau giờ giới nghiêm, chiếc áo len lộn trái ra ngoài. Vừa lúc đó một tên lính người Đức bước đến. Kahneman cố gắng chạy qua, nhưng “ông ta vẫy tôi lại, nhắc bồng tôi lên và ôm tôi thắm thiết. Tôi lo sợ ông ta sẽ để ý thấy ngôi sao bị lộn trái vào trong áo. Ông ta nói với tôi bằng tiếng Đức với giọng vô cùng xúc động. Khi đặt tôi xuống, ông ta rút ví ra, chỉ cho tôi xem hình một cậu bé và cho tôi mấy đồng tiền. Tôi về nhà và định ninh hơn bao giờ hết – mẹ tôi đã đúng: con người cực kỳ phức tạp và thú vị.” Kahneman được trao bằng tiến sỹ tâm lý tại Viện Đại học California-Berkeley và sau đó đoạt giải Nobel kinh tế năm 2002.

Lẽ ra Amos Tversky cũng nhận được giải này, nhưng không may ông đã qua đời năm 1996 ở tuổi 59 vì một khối u ác tính di căn. Ông cũng sinh ra ở Israel và đam mê nghiên cứu sự tinh vi và kỳ lạ của hành vi con người. Tversky cho biết “lớn lên trong một đất nước đang phải đấu tranh để sinh tồn, bạn có nhiều cơ hội suy nghĩ đồng thời về các vấn đề lý thuyết và thực tiễn.” “Thực tiễn” mà Tversky nói đến gồm cả quãng thời gian là lính dù trong một đơn vị tinh nhuệ của quân đội Israel, nơi ông được trao danh hiệu cao quý nhất vì lòng dũng cảm. Trong cuộc xung đột biên giới năm 1956, một đồng đội của ông đã ngã vào một thiết bị nổ quân sự được đặt bên dưới đám dây thép gai. Chỉ cách đó vài bước chân, không hề suy nghĩ và bất chấp lệnh đứng yên của viên chỉ huy, Tversky nhảy về phía trước, kéo đồng đội ra khỏi thiết bị nổ và cứu sống được anh ta. Tversky bị thương và phải sống phần đời còn lại với những mảnh kim loại găm vào thân thể. Nhưng ông rút ra được bài học: không phải lúc nào con người cũng lựa chọn hợp lý.

Tversky nhận thấy con người là một loài động vật luôn tìm kiếm quy luật, luôn nhìn ra những mối liên hệ ý nghĩa trong các sự kiện ngẫu nhiên, từ sự lên xuống của thị trường chứng khoán cho đến việc tung đồng xu sấp ngửa hay kết quả của các trận đấu thể thao. Là người yêu thích môn bóng chày, Tversky đã cùng Robert Vallone và Thomas Gilovich, hai nhà tâm lý học nhận thức, kiểm tra quan niệm về “bàn tay may mắn.” Nếu yêu thích môn thể thao này, hẳn bạn cũng tin khi đã may sẽ may luôn thể, khi đã rủi sẽ rủi luôn thể. Điều này diễn ra trên sân đấu hàng ngày. Biết con người có xu hướng thích tìm ra quy luật dù có hay không, Tversky cùng đồng nghiệp đã phân tích từng cú ném của đội bóng rổ Philadelphia 76ers suốt một mùa giải và nhận thấy xác suất một cầu thủ thực hiện thành công một cú ném sau khi đã có một cú ném thành công không hề cao hơn xác suất ném bóng thành công trung bình của cầu thủ đó. Nghĩa là, số cú ném thành công liên tiếp

không vượt quá dự báo của mô hình xác suất thống kê tung đồng xu. Nếu bạn thực hiện thí nghiệm tung đồng xu và đếm số lần sấp ngửa, nhất định sẽ đến lúc kết quả sấp hoặc ngửa xảy ra liên tiếp: trung bình trong dài hạn, nếu mỗi lần bạn tung đồng xu năm lượt, và tung ba mươi hai lần liên tiếp, sẽ có một lần cả năm lượt tung đều cho kết quả sấp hoặc ngửa. Đa số chúng ta đều cho rằng sự sấp ngửa liên tiếp này có ý nghĩa nào đó. Thực ra, dù rất phi trực quan nhưng sự thật hoàn toàn không phải vậy.

Chính các nghiên cứu tâm lý học nhận thức đã giúp Tversky phản bác lại giáo điều trong lý thuyết kinh tế cho rằng con người hành động hợp lý để tối đa hóa lợi ích. Theo nhà kinh tế học Kenneth Arrow, một trong những người sáng lập ra trường phái tân cổ điển và là người trẻ nhất từng nhận giải Nobel kinh tế, thì “Trước đó, khi giả thuyết này bị các nhà tâm lý học công kích, các nhà kinh tế học đã bỏ ngoài tai vì cho rằng giới tâm lý học không hiểu gì về giả thuyết họ đang công kích. Nhưng với nghiên cứu của Amos, không ai dám nói như vậy.” Dù giải thích thế nào, Amos cũng thực sự là một thiên tài.

Song với tính khiêm nhường, Tversky cho rằng hầu hết các khám phá về kinh tế của ông chỉ được “giới kinh doanh quảng cáo và buôn bán xe hơi cũ” biết đến. Chẳng hạn, ông nhận thấy khách hàng thường không hài lòng khi cửa hàng bán lẻ tính thêm phụ phí vì thanh toán bằng thẻ tín dụng, nhưng lại mừng ra mặt khi được cửa hàng chiết khấu vì thanh toán bằng tiền mặt. “Khung” lựa chọn về thưởng, phạt đã ảnh hưởng sâu sắc đến quyết định của con người. Trong một nghiên cứu khác, Tversky nhận thấy khi xem xét rủi ro của quá trình điều trị bệnh nhân, các thầy thuốc sẽ nhận được phản ứng rất khác nếu họ cho bệnh nhân biết xác suất sống là 99% và xác suất chết chỉ là 1%.

Kahneman, Tversky cùng các đồng nghiệp Richard Thaler, Paul Slovic, Thomas Gilovich, Colin Camerer và nhiều người khác đã lập ra một chương trình nghiên cứu về cơ sở của nhận thức dẫn đến việc con người phạm rất nhiều sai lầm trong quá trình tư duy và ra quyết định. Nhóm nghiên cứu nhận thấy các “đánh giá dựa trên kinh nghiệm” mà họ gọi là “lỗi tắt của tư duy” hay đơn giản hơn là “quy tắc ngón tay cái” đã định hình suy nghĩ của con người, đặc biệt là suy nghĩ về tiền bạc.

Giả sử bạn làm việc tại văn phòng tuyển sinh của một trường đại học và đọc được đoạn miêu tả về thí sinh trong thư giới thiệu như sau:

Tom W. là người rất thông minh dù thiếu tính sáng tạo thực sự. Em ưa thích sự ngăn nắp, gọn gàng đến từng chi tiết. Lối hành văn của em khá tế nhị và máy móc, chỉ thỉnh thoảng mới có chút sống động nhờ lối chơi chữ cổ lỗ hoặc vài hình ảnh kiểu khoa học viễn tưởng. Em có nỗ lực thi đua rất lớn, nhưng lại ít cảm thông và ngại giao tiếp với người khác. Dù tự cho mình là trung tâm, em vẫn có ý thức đạo đức rất tốt.

Kahneman và Tversky đưa tình huống này cho ba nhóm tham gia thí

nghiệm. Một nhóm được hỏi Tom W. phù hợp với ngành học nào nhất trong chín ngành đào tạo của trường: quản trị kinh doanh, tin học, kỹ thuật, nhân văn/giáo dục, luật, quản trị thư viện, dược, sinh học/thể chất và khoa học xã hội. Hầu hết các thành viên trong nhóm này cho rằng Tom W. phù hợp nhất với ngành kỹ thuật và kém phù hợp nhất với ngành khoa học xã hội. Nhóm thứ hai được yêu cầu tính xác suất Tom W. trở thành sinh viên ở một trong các ngành học trên. Các xác suất nhóm này đưa ra có tỷ lệ tương ứng với nhận xét của nhóm trên. Nhóm thứ ba được yêu cầu ước lượng tỷ lệ sinh viên năm thứ nhất ở cả chín ngành học. Các nhà nghiên cứu nhận thấy: dù dựa vào kết quả của nhóm thứ ba, các đối tượng tham gia thí nghiệm đều biết số sinh viên ngành khoa học xã hội nhiều hơn hẳn ngành kỹ thuật, do đó xác suất Tom W. trở thành sinh viên kỹ thuật sẽ thấp nhất, họ vẫn cho rằng Tom W. sẽ trở thành kỹ sư dựa trên những gì lá thư miêu tả.

Tversky và Kahneman gọi đây là sai lầm đại diện, theo đó “một sự việc được đánh giá có khả năng xảy ra trong phạm vi nó thể hiện các đặc tính cơ bản của mẫu hoặc của quá trình phát sinh.” Tổng quát hơn, “khi phải thực hiện những việc khó khăn như đánh giá xác suất hoặc tần suất, con người thường dùng một số kinh nghiệm hạn chế nhằm rút gọn các đánh giá xuống mức giản đơn hơn.” Chúng ta rất hay kể chuyện về người khác và thường thu gom thông tin từ các câu chuyện đó để về sau đưa ra các quyết định nhanh chóng.

Ngược lại, chúng ta không giỏi tính toán các xác suất hoặc suy luận khả năng một sự việc nào đó xảy ra. Bây giờ, bạn hãy tưởng tượng mình đang cần tuyển nhân sự cho công ty và xem xét ứng viên sau đây:

Linda 31 tuổi, độc thân, thẳng tính và rất thông minh. Cô học chuyên ngành Triết. Khi còn là sinh viên cô rất quan tâm đến các vấn đề về phân biệt giới và công bằng xã hội, đồng thời từng tham gia vào các cuộc biểu tình chống vũ khí hạt nhân.

Khả năng nào sau đây cao hơn: (1) Linda là nhân viên thu ngân tại ngân hàng hay (2) Linda là nhân viên thu ngân tại ngân hàng và tích cực tham gia các hoạt động ủng hộ bình đẳng giới?

Khi gặp tình huống này, 85% người được hỏi chọn phương án thứ hai. Về mặt toán học, sự lựa chọn này là sai lầm, đơn giản vì xác suất hai sự việc cùng xảy ra luôn nhỏ hơn hoặc bằng xác suất một trong hai sự việc xảy ra riêng lẻ. Tversky và Kahneman cho rằng đa số mọi người lựa chọn sai vì phương án thứ hai có vẻ “đại diện” cho Linda nhiều hơn.

Hàng trăm thí nghiệm về các sai lầm như vậy đã được tiến hành và luôn cho thấy con người đưa ra quyết định nhanh gọn với mức độ chắc chắn rất thấp bằng cách sử dụng rất nhiều quy tắc ngón tay cái nhằm cắt ngắn quá trình tư duy. Thí dụ, các chuyên gia về chính sách được yêu cầu dự đoán khả năng Liên Xô xâm chiếm Ba Lan và sau đó Mỹ sẽ cắt đứt quan hệ ngoại giao

với Liên Xô. Các đối tượng tham gia thí nghiệm đưa ra xác suất 4% cho tình huống này. Trong khi đó, một nhóm các chuyên gia chính sách khác được yêu cầu dự đoán khả năng Mỹ cắt đứt quan hệ ngoại giao với Liên Xô. Trái ngược với thực tế về sau, các chuyên gia chỉ đưa ra xác suất 1% cho tình huống này. Những người tiến hành thí nghiệm kết luận, các tình huống gồm hai về cụ thể thường được xem là có khả năng xảy ra nhiều hơn vì chúng ta thích những câu chuyện nhiều chi tiết và cho rằng chúng chân thực hơn.

\*\*\*

Trong cuộc bầu cử tổng thống năm 1976, một thí nghiệm được tiến hành giữa hai nhóm – một nhóm “tưởng tượng Gerald Ford sẽ chiến thắng”, nhóm kia “tưởng tượng Jimmy Carter sẽ chiến thắng.” Sau đó, khi được yêu cầu đánh giá khả năng các ứng cử viên này trở thành tổng thống, những người đã tưởng tượng về chiến thắng của Ford đánh giá khả năng trở thành tổng thống của ông cao hơn. Điều tương tự cũng xảy ra với nhóm đã tưởng tượng về chiến thắng của Carter.

Đây chính là sai lầm hiện hữu – nếu chúng ta tính xác suất các sự kiện xảy ra trong tương lai dựa trên các thí dụ đã hiện hữu, lựa chọn của chúng ta sẽ chịu ảnh hưởng của sự hiện hữu này. Xác suất gặp đèn đỏ khi lái xe liên quan trực tiếp đến việc bạn có đi muộn không. Xác suất chết vì tai nạn máy bay (hoặc bị sét đánh, cá mập tấn công, khủng bố sát hại...) liên quan trực tiếp tới sự hiện hữu của các sự kiện đó tại nơi bạn sống, nhất là mức độ tiếp xúc với các phương tiện truyền thông. Khi các báo tường thuật một sự việc, người đọc sẽ có xu hướng ước lượng quá cao xác suất sự việc đó xảy ra.

Nhà xã hội học Barry Glassner giảng dạy tại Đại học Nam California đã nghiên cứu cách thức giới truyền thông tạo ra “văn hóa sợ hãi” hoàn toàn xa lạ với thực tế. Truyền thông tạo nên một quy tắc ngón tay cái sẵn có về những thứ con người nên lo sợ, khiến chúng ta sợ hãi tất cả những điều không có thật và quên đi những thứ thực sự có thể giết chúng ta. Glassner nhận xét rằng: “Cuối những năm 1990, số người nghiện ma túy đã giảm một nửa so với thập kỷ trước, tuy nhiên đa số người trưởng thành vẫn cho rằng lạm dụng ma túy là mối nguy hại lớn nhất đối với giới trẻ.”

Sai lầm hiện hữu làm méo mó hiểu biết của chúng ta về các vấn đề y khoa một cách tai hại. Các nghiên cứu cho thấy phụ nữ ở tuổi bốn mươi tin rằng tỷ lệ tử vong do ung thư vú là 1/10, trong khi thực tế chỉ vào khoảng 1/250. Đây là hậu quả của hàng loạt bài báo về ung thư vú. Theo Glassner, “Mỗi năm chúng ta phung phí hàng chục tỷ đô-la và thời giờ cá nhân vào những mối nguy hại hoang đường như thói hung bạo khi lái xe, vào những phòng giam dành cho những người chẳng gây chút nguy hại nào cho xã hội, vào những chương trình nhằm bảo vệ giới trẻ tránh khỏi những hiểm nguy chúng không mấy khi gặp phải, vào việc bồi thường cho những nạn nhân tưởng tượng và để tăng cường an toàn cho ngành hàng không – vốn đã an

toàn hơn nhiều so với các phương tiện giao thông khác.” Nhận thức của chúng ta về nền kinh tế cũng bị bóp méo tương tự: “Tỷ lệ thất nghiệp đã ở dưới mức 5% lần đầu tiên trong một phần tư thế kỷ qua. Song các học giả vẫn không ngừng cảnh báo một thảm họa kinh tế sắp đến.”

Những thông tin hiện hữu có thể bóp méo quyết định của con người theo những cách đáng ngạc nhiên. Hai nhóm người được mời tham gia vào thí nghiệm với hai tình huống dưới đây:

Nhóm 1: Bao nhiêu phần trăm các nước Châu Phi là thành viên Liên Hợp Quốc? Bạn nghĩ tỷ lệ này cao hơn hay thấp hơn 45%? Hãy đưa ra con số chính xác.

Nhóm 2: Bao nhiêu phần trăm các nước Châu Phi là thành viên Liên Hợp Quốc? Bạn nghĩ tỷ lệ này cao hơn hay thấp hơn 65%? Hãy đưa ra con số chính xác.

Những người trả lời câu hỏi thứ nhất ước đoán tỷ lệ thấp hơn những người trả lời câu hỏi thứ hai. Tại sao vậy? Họ được trao “xuất phát điểm” thấp hơn, khiến não bộ bị định hướng suy nghĩ đến con số thấp hơn. Khi có sẵn một giá trị ban đầu, chúng ta có khuynh hướng lệ thuộc vào giá trị đó. Các nhà kinh tế học hành vi xem đây là sai lầm mỏ neo – chính nó đã định hình các nhận thức của chúng ta về giá cả và mua bán. Xét đến cùng tiền bạc chỉ là tờ giấy lộn trắng chút mực in nên giá trị hàng hóa phải được xem xét tùy vào hoàn cảnh, vốn thường sẵn có một “mỏ neo”. Vì thiếu những chuẩn mực khách quan hiện hữu, chúng ta bám lấy bất cứ tiêu chuẩn nào sẵn có, dù nó chủ quan đến đâu. Điều này nhắc tôi nhớ đến đoạn đối thoại hài hước nổi tiếng của Henny Youngman. Khi được hỏi “Vợ anh thế nào?” ông trả lời: “Còn phải xem anh so sánh với cái gì!”

Sự so sánh thậm chí được neo vào những hoàn toàn tùy tiện. Trong một nghiên cứu, các đối tượng tham gia được yêu cầu cung cấp bốn chữ số cuối của số thẻ An sinh xã hội và sau đó ước đoán số bác sỹ tại New York. Thật kỳ lạ, những người có số thẻ An sinh xã hội lớn có xu hướng đưa ra ước đoán cao hơn về số bác sỹ. Trong một thí nghiệm có liên quan, các đối tượng được xem một loạt sản phẩm – một chai rượu vang, một bàn phím máy tính không dây và một trò chơi video – sau đó, người ta cho họ biết giá của các mặt hàng này tương đương với hai chữ số cuối trong số thẻ An sinh xã hội. Cuối cùng, khi được hỏi về mức giá cao nhất họ sẵn sàng trả, những người có số thẻ An sinh xã hội lớn luôn nói rằng họ sẵn sàng trả mức giá cao hơn những người có dãy số đuôi thẻ nhỏ.

Trực giác về hiệu ứng mỏ neo cùng sức mạnh của nó giải thích tại sao các chuyên gia đàm phán đến từ các tập đoàn lớn, những người đại diện trong các thương vụ và ngay cả những người sắp ly hôn đều có lợi nếu có được vị thế khởi đầu. Việc đặt ra một dấu hiệu để neo vào sẽ ảnh hưởng đến thông tin “hiện hữu” đối với cả hai phía. Nhưng khi sự việc đã xảy ra, rất dễ

để nhìn lại và khôi phục lại cách thức sự việc đó xảy ra – tại sao nó xảy ra thế này mà không xảy ra thế kia – và cả lý do chúng ta đáng lẽ phải quan sát thấy diễn tiến của sự việc. Được biết đến qua hình ảnh phổ biến “tiền vệ sáng thứ hai”, khuynh hướng xét lại cho thấy xu hướng khôi phục lại quá khứ cho phù hợp với kiến thức thực tại. Khuynh hướng này chứng tỏ hiệu lực vào ngày 7 tháng 12 năm 1941 khi mọi người đều đã biết rõ quân Nhật luôn có âm mưu tấn công Trân Châu Cảng. Bằng chứng là vào tháng 10 năm 1941, tình báo Mỹ đã thu được “thông điệp mảnh bom”, trong đó một điệp viên tại Hawaii nhận chỉ thị từ cấp trên tại Nhật Bản, có nhiệm vụ quan sát hoạt động của các tàu chiến qua lại căn cứ quân sự Oahu. Thông tin có tính “định mệnh” này không hề được chuyển đến Tổng thống Roosevelt. Thực chất, các cơ quan tình báo đã bắt và giải mã được tám thông điệp tương tự liên quan tới Hawaii trước khi vụ tấn công xảy ra. Khi nhìn lại và không đặt mình vào hoàn cảnh, có thể thấy đây là một thất bại khủng khiếp. Tuy nhiên nếu đặt mình vào hoàn cảnh và chưa có cơ hội để nhìn lại, không có gì rõ ràng cho thấy quân Nhật sắp tấn công. Thực tế, từ tháng 5 tới tháng 10 năm 1941, tình báo quân đội Mỹ đã ngừng gửi thông điệp tới Nhà Trắng vì sợ rò rỉ ảnh ninh và đề phòng quân Nhật biết mật mã của họ đã bị bẻ khóa. Quan trọng hơn, trong quãng thời gian tám thông điệp liên quan đến hoạt động của các tàu chiến qua lại Hawaii bị phát hiện, có không dưới năm mươi tám thông điệp tương tự liên quan đến Philippines, hai mươi một thông điệp liên quan tới Panama, bảy thông điệp liên quan tới Đông Ấn thuộc Hà Lan và bảy thông điệp đến từ Bồ Tây nước Mỹ.

Tương tự, thứ duy nhất có thể dự đoán được trên thị trường chứng khoán chính là sự xuất hiện của hàng loạt bình luận có tính xét lại sau ngày thị trường có biến động khác thường – tăng hoặc giảm điểm – bất kể nguyên nhân thực tế là gì. Trong trường hợp không rõ nguyên nhân, các khuynh hướng nhận thức sẽ dựng lên đủ loại nguyên nhân có vẻ hợp lý. Trong thời gian tôi viết cuốn sách này, cổ phiếu của Google, như vẫn thường thấy, đã có vài phiên giảm điểm rồi lại bật ngược trở lại. Nếu giá cổ phiếu này tăng mạnh sau một bản báo cáo tài chính quý khả quan, các chuyên gia tài chính sáng thứ hai sẽ tuyên bố đây là phần thưởng của các nhà đầu tư dành cho thành công Google đạt được. Nhưng đến quý sau, dù báo cáo tài chính còn ngoạn mục hơn quý trước, giá cổ phiếu Google đã giảm hơn 40 đô-la chỉ trong vài ngày. Nguyên nhân sau hẳn là điều các chuyên gia phân tích chứng khoán sẽ lý giải: các nhà đầu tư trừng phạt Google vì doanh thu hăng này tăng thêm trong quý không giống hệt dự đoán của giới phân tích.

Chúng ta nói các điểm trong thế giới phức tạp, hỗn loạn này để tạo nên các hình ảnh, dựa trên những mối liên hệ tưởng chừng như chúng ta đã tìm thấy. Nhưng các quy luật có tồn tại hay không là vấn đề hoàn toàn khác. Tuy vậy, trong kinh tế học tân cổ điển, giả thuyết cho rằng dù câu chuyện có u

ám đến đâu, các dữ liệu cũng không bao giờ nói dối. Những gì các nhà kinh tế cố gắng gạt đi trước khi có các công trình của Tversky và Kahneman cho thấy chúng ta thường áp đặt từ trước ý nghĩa của số liệu và não bộ tiến hóa của chúng ta để lý giải một thế giới không mấy tương đồng với khối lượng thông tin khổng lồ và lộn xộn trên thị trường hiện đại.

\*\*\*

Bạn có hai túi chứa những viên đá hoa cương đỏ và trắng. Một túi gồm hai phần ba đá đỏ và một phần ba đá trắng, túi kia gồm hai phần ba đá trắng và một phần ba đá đỏ. Nhiệm vụ của bạn là phải xác định xem túi nào chứa nhiều đá đỏ hơn và túi nào chứa nhiều đá trắng hơn. Bạn được phép nhặt ra năm viên đá từ túi thứ nhất và ba mươi viên đá từ túi thứ hai. Ở túi thứ nhất bạn đếm được bốn viên đá đỏ và một viên đá trắng, ở túi thứ hai bạn đếm được hai mươi viên đá đỏ và mười viên đá trắng. Theo bạn túi nào chứa nhiều đá đỏ hơn? Đa số mọi người sẽ chọn túi thứ nhất vì 4/5 tương đương với 80%, trong khi 20/30 chỉ bằng 66%. Nhưng về mặt thống kê, túi thứ hai mới là lựa chọn hợp lý vì kích thước mẫu lớn hơn có khả năng đại diện cho tổng thể số viên đá đỏ tốt hơn.

Đây chính là quy luật số nhỏ – chúng ta thường nhầm tưởng những mẫu nhỏ có tính đại diện cho tổng thể lớn hơn. Các nhà đầu tư thường xuyên mắc sai lầm dạng này khi cho rằng sự tăng hay giảm giá cổ phiếu trong ngắn hạn là có ý nghĩa sâu xa và vì thế coi đó là động cơ mua bán. Cách tiếp cận khôn ngoan và phi trực giác hơn là vẽ biểu đồ xu hướng để thấy các đường biểu diễn đồ thị tăng giảm từng ngày chỉ là một phần xu hướng lên hoặc xuống. Giống như nhiệt độ toàn cầu, chúng tăng và giảm hàng ngày, do đó việc đưa ra quyết định dựa trên số lượng dữ liệu nhỏ là điều không khôn ngoan.

Tương ứng với quy luật số nhỏ, nếu số liệu của bạn đủ lớn, khi đó một mẫu ngẫu nhiên có tính đại diện rút ra từ đó sẽ giúp bạn nhận thức được bản chất thực sự của hiện tượng. Trong khoa học, nếu bạn lặp đi lặp lại một thí nghiệm, các xác suất quan sát được sẽ tiệm cận xác suất thực tế (hay xác suất chuẩn). Đây là một ý nghĩa của quy luật số lớn, nhưng còn có một ý nghĩa khác tôi thấy rất hữu ích trong việc lý giải sự xuất hiện của các hiện tượng kỳ lạ, nghĩa là với lượng số liệu đủ lớn, sẽ có xác suất xảy ra những điều dị thường. Các hiện tượng được coi là ít có khả năng xảy ra nhất sẽ xảy ra nếu đủ cơ hội. Các sự việc có xác suất một phần triệu xảy ra ba trăm lần mỗi ngày ở Mỹ. Với ba trăm triệu người Mỹ ngược xuôi lo công việc hàng ngày, tất yếu mỗi tối bản tin trên truyền hình sẽ lại kể về một câu chuyện kỳ lạ xảy ra với ai đó ở đâu đó.

Trong nền kinh tế hiện đại vô cùng phức tạp, nơi diễn ra quá trình sản xuất, phân phối và mua bán hàng tỷ sản phẩm giữa hàng tỷ người với nhau, những điều khác thường sẽ xảy ra thường xuyên. Chẳng hạn, các cổ phiếu “được giao dịch nhiều nhất” trong một ngày và các cổ phiếu “tăng mạnh

nhất” hoặc “giảm mạnh nhất” trong cùng ngày đó không bao giờ của cùng một công ty. Các cổ phiếu được giao dịch nhiều nhất đại diện cho các công ty lớn nhất và phổ thông nhất, phát hành nhiều cổ phiếu để mua bán nhất. Trong khi đó các cổ phiếu tăng hoặc giảm mạnh nhất lại thường là của những công ty bạn chưa từng biết tên, bởi họ luôn ở ngoài cùng, ở đầu mút. Hiện nay có rất nhiều công ty bán cổ phiếu ra công chúng nên quy luật số lớn đảm bảo về mặt thực tế rằng vào bất cứ ngày nào cũng có người kiếm được rất nhiều tiền và có người mất rất nhiều tiền. Làm sao trí tuệ con người có thể làm chủ được các lựa chọn có tính xác suất đến như vậy trong trường hợp này?

Con người cũng không giỏi về xác suất kể cả trong trường hợp số nhỏ. Trong chương trình chò trôi truyền hình mang tên Let's Make a Deal, người chơi được yêu cầu chọn một trong ba cửa. Đằng sau một trong ba cánh cửa người chơi sẽ có cơ hội tìm thấy (và sở hữu) một chiếc xe hơi mới tinh. Trong hai cánh cửa còn lại, sẽ có hai chú dê (dĩ nhiên không hề mới chút nào!). Nếu người chơi chọn cửa số một, nhưng người dẫn chương trình Monty Hall (người biết rõ chiếc xe hơi ở sau cánh cửa nào) lại gợi ý cho anh ta thấy chú dê ở sau cánh cửa số hai, liệu người chơi này còn đủ can đảm để giữ nguyên lựa chọn cánh cửa số một hay sẽ đổi sang cánh cửa số ba?

Nhiều người nghĩ điều đó không quan trọng vì bây giờ tỷ lệ là 50-50. Nhưng trong hoàn cảnh này, hầu hết mọi người đều sai. Thực ra, trong thí dụ thực nghiệm đặc biệt (lần đầu tiên được Marilyn vos Savant trình bày trên tuần san Parade), đã cho thấy “hầu hết mọi người” không phải là công chúng nói chung mà là các nhà khoa học, toán học và cả một số nhà thống kê, đều đã trách bà vì cho đây là thí nghiệm ngớ ngẩn.

Tuy nhiên tất cả trực giác, giải thích duy lý và chuyên môn của họ đều đã bị đánh lừa. Nguyên nhân là: người chơi có một phần ba cơ hội chiến thắng trước khi bất cứ cánh cửa nào được mở ra, nhưng một khi Monty tiết lộ một cánh cửa không có chiếc xe hơi, người này có hai phần ba cơ hội chiến thắng bằng cách đổi cửa. Tại sao vậy? Có ba tình huống xảy ra với các cánh cửa (1) xe, dê, dê; (2) dê, xe, dê; (3) dê, dê, xe. Trường hợp (1), chiếc xe ở đúng vào cánh cửa anh ta đã chọn, nếu đổi cửa anh ta sẽ thua. Trong trường hợp (2) và (3), đổi cửa sẽ giúp người chơi chiến thắng. Một cách lý giải khác cho bài toán xác suất khá phi trực giác này: giả sử số cửa là 100 chứ không phải ba; người chơi chọn cửa số 1 và Monty sẽ mở tất cả các cửa từ số 2 đến 99 – toàn là dê. Bây giờ anh ta có nên đổi không? Tất nhiên là có vì cơ hội chiến thắng của anh ta đã được nâng từ 1% lên 99%.

Trong quá trình tiến hóa, quy luật số nhỏ đã ảnh hưởng rất nhiều đến sự tồn tại của chúng ta, dù chúng ta tiếp xúc với người thân, đồng minh hay mãnh thú. Quy luật này được nắm bắt và vận dụng không phải qua xác suất mà qua những câu chuyện gắn liền với ý nghĩa cá nhân. Ba trăm SKUs của



người Yanomamö là cả một thế giới những vật dụng quý giá – chúng gắn liền với những người dân trong thị tộc, và vì thế gắn liền với những câu chuyện. Để hiểu được hành vi trong nền kinh tế hiện đại, chẳng hạn việc nhặt một túi khoai tây chiên từ kệ hàng, chơi bài trong sòng bạc, giao dịch chứng khoán tại Phố Wall, chúng ta cũng nghĩ đến những câu chuyện mang ý nghĩa cá nhân. Thật không tự nhiên và không chính xác nếu nghĩ đó đều là các xác suất và cho rằng con người luôn tính toán hợp lý để đưa ra lựa chọn kinh tế.

Thí dụ, giả sử bạn là một chuyên gia về bệnh lây nhiễm của Trung tâm phòng chống dịch bệnh Hoa Kỳ, và được biết tại Mỹ sắp bùng nổ một bệnh dịch Châu Á ước tính sẽ cướp đi mạng sống của 600 người. Các chuyên gia đưa ra hai chương trình đối phó với bệnh dịch:

Chương trình A: Cứu được 200 người.

Chương trình B: Xác suất cứu được 600 người là  $1/3$ , xác suất không cứu được người nào là  $2/3$ .

Nếu bạn giống với 72% người tham gia trả lời tình huống này, bạn sẽ chọn chương trình A.

Bây giờ hãy xem xét một tập hợp phương án khác cho cùng tình huống trên:

Chương trình C: 400 người sẽ chết.

Chương trình D: Xác suất không có người chết là  $1/3$ , xác suất tất cả 600 người đều chết là  $2/3$ .

Cho dù thực tế giá trị của tập hợp phương án thứ hai giống hệt tập hợp thứ nhất, những người tham gia thí nghiệm đã chuyển hướng lựa chọn: 78% chọn phương án D. Xu hướng chung của chúng ta là nghĩ về số người có thể được cứu thay vì số người sẽ chết – “khung tích cực” được ưa thích hơn “khung tiêu cực.”

Tác động của hiệu ứng đóng khung như trên đặc biệt thể hiện trong việc ra quyết định đầu tư, cho vay hoặc đi vay tiền. Hãy trả lời câu hỏi liên quan đến tài chính sau:

1. Hãng Phones-are-Us tung ra sản phẩm điện thoại di động mới tích hợp các chức năng chụp ảnh, nghe nhạc, quay phim với giá 100 đô-la; cách đó không xa hãng FactoryPhones cũng cung cấp sản phẩm với mẫu mã tương tự, giá chỉ 50 đô-la. Bạn có chịu đi xa một chút để tiết kiệm được 50 đô-la?
2. Hãng Laptops-are-Us tung ra sản phẩm máy tính mới cấu tạo bằng sợi carbon với giá 1000 đô-la; cách đó không xa hãng CompuBlessing cũng cung cấp sản phẩm với mẫu mã tương tự, giá chỉ 950 đô-la. Bạn có chịu đi xa một chút để tiết kiệm được 50 đô-la?

Hầu hết mọi người sẽ chịu đi xa để tiết kiệm tiền trong trường hợp thứ nhất, nhưng trường hợp thứ hai thì không, cho dù số tiền tiết kiệm được đều là 50 đô-la. Tại sao vậy? Đây là một vấn đề về “khung lựa chọn” được biết đến với cái tên tính toán tinh thần – chúng ta phân loại tiền bạc tùy thuộc vào khung tư duy và ngữ cảnh – trong trường hợp này các khoản chi tiêu nhỏ được đặt vào một vùng tính toán còn các khoản chi tiêu lớn được đặt vào vùng khác. Các nghiên cứu chỉ rõ hầu hết mọi người sẽ không cố gắng tiết kiệm tiền nếu tỷ lệ tương đối của khoản tiết kiệm so với khoản chi tiêu là không đáng kể.

Giả sử bạn đã mua trước một chiếc vé giá 100 đô-la cho một sự kiện bạn hết sức mong đợi, tuy nhiên khi đến nơi bạn phát hiện chiếc vé đã biến mất và bạn sẽ không được vào nếu không mua vé mới. Liệu bạn có bỏ thêm 100 đô-la nữa để mua vé không? Trong các thí nghiệm, khi đứng trước tình huống này, quá nửa số người được hỏi (54%) cho biết họ sẽ không bỏ thêm tiền. Tuy nhiên, nếu bạn không mua vé trước cho sự kiện đã mong chờ từ lâu này, thay vào đó, bạn đến nơi với hai tờ 100 đô-la in hình Franklin trong túi với ý định mua vé tại cổng ra vào. Tuy vậy, khi rút tiền ra bạn phát hiện một tờ 100 đô-la đã rơi mất tự lúc nào, bạn chỉ còn lại 100 đô-la trong túi. Ở vào hoàn cảnh này bạn có mua vé nữa không? Thật thú vị, đa số người được hỏi (88%) trả lời là có.

Về mặt lý trí, chiếc vé có giá 100 đô-la và tờ tiền mặt 100 đô-la không có gì khác nhau. Trong ngôn ngữ kinh tế, chúng được gọi là hàng hóa thay thế, nghĩa là có thể hoán đổi cho nhau. Chiếc vé và tờ tiền mặt đều là những mảnh giấy có giá trị như nhau được dùng làm trung gian trao đổi. Tuy nhiên về mặt cảm xúc, việc đánh mất tờ tiền 100 đô-la và đánh mất chiếc vé 100 đô-la lại có sự khác biệt. Con người phân loại tiền bạc dựa vào nguồn gốc xuất xứ (nó đến từ đâu); hình thức hiện tại (vàng, tiền mặt, sản phẩm, dịch vụ) và cách thức tiêu dùng (bây giờ hay về sau, chắc chắn hay rủi ro).

Thẻ tín dụng đã “đóng khung” tiền mặt vào một hạng mục tính toán tinh thần khác vì nó dễ tiêu dùng hơn. Các giáo sư marketing Drazen Pelec và Duncan Simester tại Học viện Công nghệ Massachusetts đã kiểm tra quy luật này bằng cách tổ chức một cuộc đấu giá kín vé xem đội bóng rổ Boston Celtics thi đấu. Một nửa số người tham gia nhận được thông báo nếu họ chiến thắng họ sẽ phải trả tiền vé bằng tiền mặt, trong khi một nửa được thông báo nếu họ chiến thắng họ có thể trả bằng thẻ tín dụng. Kết quả, mức giá bên trả tiền mặt đưa ra chỉ bằng một nửa bên trả bằng thẻ tín dụng.

Giả sử bạn được mời tham gia một vụ cá cược với xác suất thắng 95 đô-la là 10% và xác suất mất 5 đô-la là 90%. Bạn có chấp nhận tham gia không? Đa số mọi người đều nói không với tình huống này. Nhưng chính những người đó lại trả lời hoàn toàn khác nếu nội dung vụ cá cược được diễn đạt lại như sau: Bạn có sẵn sàng bỏ ra 5 đô-la để mua vé số với xác suất giành được

100 đô-la là 10% và xác suất không giành được gì là 90%. Đáng chú ý, những người từ chối ở trường hợp đầu tiên lại chấp nhận tham gia ở trường hợp thứ hai. Kahneman và Tversky lý giải điều này bằng sự khác biệt trong cách tính toán: “Coi năm đô-la là một khoản chi phí sẽ dễ chấp nhận hơn coi đó là khoản tổn thất.” Tại sao khả năng làm việc với tiền bạc của não bộ chúng ta lại tồi đến vậy? Câu trả lời ngắn gọn là: do trực giác kinh tế. Bộ não người không được tiên hóa để đánh đồng lập tức các hàng hóa có giá trị tương đương với giá trị biểu hiện bằng tiền của chúng. Sự logic không giống nhau nên sự phi logic chiếm ưu thế.

Hãy xem xét thí nghiệm chọn lọc Wason (đặt theo tên Peter Wason, người tiến hành thí nghiệm này năm 1966) với mục đích kiểm tra khả năng duy lý về biểu tượng. Trước mặt bạn có bốn lá bài, mỗi lá đều in một mặt chữ cái và một mặt chữ số. Hai lá bài lật mặt số lên còn hai lá bài lật mặt chữ lên, thí dụ như sau:

M            4            E            7

Quy tắc đưa ra là: nếu một mặt lá bài in một nguyên âm thì mặt kia phải là số chẵn. Bạn có nhiệm vụ lật hai lá bài bất kỳ để xác định xem quy tắc trên có chính xác không. Bạn sẽ chọn hai lá bài nào?

Đa số mọi người đều suy luận đúng rằng không cần kiểm tra lá bài “M” vì chỉ cần lật lá bài “E” lên là đủ chứng minh quy tắc này sai (dù chỉ riêng nó chưa đủ để khẳng định quy tắc này đúng). Tuy nhiên, hầu hết mọi người lại sai ở chỗ quyết định lật lá bài “4” lên. Điều này không đúng vì quy tắc nói rằng nếu một mặt là nguyên âm, mặt kia là số chẵn, điều ngược lại chưa chắc đã đúng – nếu một mặt là số chẵn, mặt kia có thể là nguyên âm hoặc phụ âm. Cuối cùng, không ai nghĩ cần kiểm tra lá bài “7” vì nếu mặt kia là một nguyên âm nghĩa là quy tắc đã cho không đúng. Thí nghiệm chọn lọc Wason đã được tiến hành hàng trăm lần và kết quả là chỉ 20% người tham gia chọn đúng hai lá bài cần kiểm tra là “E” và “7”.

Một phiên bản khác của thí nghiệm chọn lọc Wason đã cụ thể hóa các lựa chọn và cho thấy khi nào tính logic của con người hoạt động tốt hơn. Giả sử bạn là nhân viên phục vụ một quán bar với quy định tuổi được phép dùng đồ uống có cồn tối thiểu là 21. Quy tắc được đặt ra: những người dưới 21 tuổi không được dùng rượu bia. Bạn có nhiệm vụ hỏi tuổi tác của khách hoặc hỏi xem họ muốn dùng loại đồ uống nào, nhưng không được hỏi cả hai. Thay vì bốn lá bài, có bốn phương án để bạn lựa chọn:

Khách hàng:	#1	#2	#3	#4
Tuổi/Uống:	Nước	Trên 21	Bia	Dưới 21

Để kiểm tra sự tuân thủ quy tắc, bạn nên hỏi tuổi của khách hay hỏi họ

muôn dùng loại đồ uống nào? Đây là một bài toán quá dễ. Rõ ràng bạn không cần quan tâm đến khách hàng #1 vì đồ uống người này dùng là nước; bạn cũng không cần kiểm tra khách hàng #2 vì người này đã trên 21 tuổi. Tương tự, khách hàng #3 dùng bia nhưng người này có thể chưa đủ 21 tuổi nên bạn cần hỏi tuổi anh ta; còn khách hàng #4 dưới 21 tuổi nên bạn cần kiểm tra xem anh ta có uống bia không. Hầu hết những người tham gia đều giải quyết đúng bài toán này.

Logic của hai bài toán trên hoàn toàn giống nhau, vậy tại sao chúng ta lại làm kém bài toán trên và làm tốt bài toán dưới? Lĩnh vực tâm lý học tiến hóa cho chúng ta câu trả lời: bài toán thứ nhất liên quan đến các ký hiệu, bài toán thứ hai liên quan đến con người. Trực quan kinh tế của chúng ta không tiến hóa để xử lý các vấn đề logic liên quan đến biểu tượng; nhưng là một loài linh trưởng, chúng ta phát triển mạng lưới thần kinh để giải quyết các vấn đề liên quan đến con người, đặc biệt là các vấn đề xã hội như dối trá, lừa lọc. Đáp lại niềm tin có tính nền tảng về con người kinh tế với sự duy lý vô hạn, các nhà kinh tế học hành vi phản biện rằng sự duy lý ấy là hữu hạn. Có thể nói, tính duy lý của con người trong thế giới biểu tượng và trừu tượng bị giới hạn bởi môi trường thời đồ đá, khi não bộ của chúng ta tiến hóa để giải quyết các vấn đề trong thế giới cổ đại.

Đầu những năm 1990, cư dân ở Pennsylvania và New Jersey được lựa chọn hai hình thức bảo hiểm xe hơi: hình thức phí cao đảm bảo quyền đòi bồi thường, hình thức phí thấp giới hạn quyền đòi bồi thường. Cách thức lựa chọn ở các bang là giống nhau – không phản đối phương án mặc định nghĩa là bạn đồng ý với phương án đó. Tại New Jersey, phương án mặc định là hình thức phí cao còn ở Pennsylvania, phương án mặc định là hình thức phí thấp. Kết quả là tại New Jersey, 75% người dân chọn hình thức phí cao; trong khi tại Pennsylvania, tỷ lệ người chọn hình thức phí cao chỉ chiếm 20%.

Kết quả này khẳng định giả thuyết cho rằng chúng ta có xu hướng lựa chọn những thứ quen thuộc và giữ nguyên hiện trạng. Nghiên cứu do William Samuelson và Richard Zeckhauser tiến hành cho thấy khi một nhóm người được yêu cầu lựa chọn một trong bốn phương án đầu tư với mức độ rủi ro khác nhau, lựa chọn của họ phụ thuộc vào mức độ ngại rủi ro của từng người và sẽ đem lại các kết quả khác biệt. Nhưng nếu nói với họ rằng một phương án đầu tư đã được lựa chọn sẵn và về sau họ có thể chuyển sang phương án khác, những người được hỏi sẽ chọn phương án được mặc định này nhiều hơn; 47% giữ lại phương án đã chọn, so với tỷ lệ 30% khi không có phương án nào được đưa ra với vai trò mặc định. Hiện trạng phản ánh những gì bạn đã có (và phải từ bỏ nếu thay đổi), nó khác với việc bạn có thể có những gì sau khi lựa chọn.

Nhà kinh tế học Richard Thaler gọi xu hướng đối với hiện trạng là hiệu

ứng hàng đã có. Theo nghiên cứu của ông, chủ nhân một món hàng thường định giá nó cao gấp đôi so với mức kì vọng của khách hàng tiềm năng. Trong một thí nghiệm, các đối tượng tham gia được trao một cốc cà phê giá 6 đô-la và được yêu cầu định giá nó. Mức giá tối thiểu nhóm này chịu bán cốc cà phê là 5,25 đô-la. Một nhóm khác được hỏi họ sẵn sàng mua cốc cà phê họ không sở hữu này với giá bao nhiêu, kết quả trung bình nhận được là 2,75 đô-la.

Trong quá trình tiến hóa của chúng ta, điều này hết sức có ý nghĩa. Trước khi chinh phục được muôn loài, con người luôn phải kiếm tìm và săn bắn, đôi khi trong điều kiện cực kỳ thiếu thốn và nguy hiểm, để có thể tồn tại. Những người sống sót có khuynh hướng ưa thích đầu cơ tích trữ. Tạo hóa ban cho chúng ta sự khao khát hướng tới giá trị và bám chặt lấy những thứ thuộc về mình. Tất nhiên, đặt quá nhiều giá trị vào những thứ chúng ta đã có có thể dẫn đến việc định giá chúng quá cao – đến một mức mà chi phí chìm khiến chúng ta không nhìn thấy giá trị của những khoản thất thoát trong tương lai nếu không chịu chuyển sang những thứ chúng ta không có.

Sự bất đồng nhận thức khiến con người tìm cách hợp lý hóa những tính toán bất hợp lý và biện minh cho những lỗi lầm đắt giá, dù họ là các tín đồ tin vào ngày tận thế hay các nhà lãnh đạo chính trị. Hãy xem xét một thí dụ cay đắng ở ngay thời đại chúng ta để thấy sai lầm về chi phí chìm gây tác hại lâu dài thế nào.

Chiến tranh Iraq tới nay đã kéo dài bốn năm. Kể từ khi quân đội Mỹ đặt chân lên Iraq tháng 3 năm 2003, cái giá phải trả cho cuộc chiến này là 3.100 sinh mạng kèm theo phí tổn 200 triệu đô-la mỗi ngày, 73 tỷ đô-la mỗi năm và 300 tỷ đô-la. Đây quả là một cuộc đầu tư lớn từ phía Mỹ, chưa tính đến chi phí của các quốc gia khác. Chiến phí của Mỹ dự kiến sẽ vượt quá 1.000 tỷ đô-la và không ai biết sẽ có bao nhiêu người chết trước khi chiến tranh kết thúc. Vì thế, không có gì ngạc nhiên khi trong năm 2006, hầu hết các nghị sĩ đến từ hai Đảng, cùng với Tổng thống Bush và cựu Tổng thống Clinton, tin chúng ta phải “chiến đấu đến cùng” chứ không chỉ “cắt giảm chi phí để hoạt động.” Như ông Bush đã giải thích trong bài diễn văn ngày 4 tháng 7 tại Fort Bragg, Bắc Carolina: “Tôi sẽ biến sự hi sinh của... các binh sĩ trên chiến trường Iraq thành vô nghĩa nếu rút quân trước khi sứ mệnh của chúng ta hoàn thành.” Clinton phụ họa thêm vào lời tuyên bố đầy cảm tính trên: “Tất cả chúng ta đều góp phần làm nên chiến thắng.”

Chúng ta cũng mắc sai lầm tương tự với những quyết định trong cuộc sống: bám víu lấy những cổ phiếu mất giá, những khoản đầu tư phi lợi nhuận, công việc làm ăn thất bại và những mối quan hệ đổ vỡ. Tại sao chúng ta lại để các thất bại trong quá khứ ảnh hưởng đến hiện tại? Lẽ ra chúng ta nên tính toán cơ hội thành công từ thời điểm này trở về sau và xem xét các khả năng sinh lợi của các khoản đầu tư khác. Nhưng dường như chúng ta đã

được cài “đặt chế độ” đánh giá cao hiện trạng của sự việc trong não bộ.

\*\*\*

Theo bước Will Rogers, tôi không phải thành viên của một đảng chính trị có tổ chức nào. Tôi là người theo chủ nghĩa tự do. Với quan điểm thận trọng về tài chính và tiến bộ về xã hội, tôi chưa từng gặp một đảng viên Đảng Dân chủ hay Cộng hòa nào đặc biệt khiến tôi ưa thích. Tôi có bạn thân ở cả hai bên và nhờ đó tôi quan sát thấy: dù vấn đề đưa ra thảo luận là gì, cả hai phía đều có niềm tin sắt đá rằng các bằng chứng ủng hộ cho quan điểm của phía họ.

Sự chắc chắn này được gọi là khuynh hướng khẳng định, theo đó chúng ta tìm kiếm và phát hiện những chứng cứ khẳng định niềm tin sẵn có của mình và bỏ qua hoặc diễn giải lại những chứng cứ phủ định niềm tin đó. Theo nhà tâm lý học Raymond Nickerson tại Đại học Tufts, khuynh hướng khẳng định “mạnh mẽ và rộng khắp đến mức có lẽ chính nó góp phần đáng kể vào sự tranh chấp, bất đồng và hiểu lầm giữa các cá nhân, nhóm người và quốc gia.”

Có rất nhiều thí nghiệm đã được tiến hành. Năm 1981, trong nghiên cứu của mình, nhà tâm lý học Mark Snyder yêu cầu những người tham gia đánh giá tính cách một người mà họ sắp gặp. Ông đưa cho một nhóm bản lý lịch của một người sống hướng nội (nhút nhát, rụt rè, trầm tính) và đưa cho nhóm kia bản lý lịch của một người sống hướng ngoại (hòa nhã, nói nhiều, thoải mái). Khi được yêu cầu đánh giá tính cách người này, nhóm được biết anh ta sống hướng ngoại có xu hướng đặt các câu hỏi dẫn đến kết luận này; nhóm được biết anh ta sống hướng nội cũng làm điều tương tự theo hướng ngược lại.

Trong một nghiên cứu khác năm 1983, hai nhà tâm lý học John Darley và Paul Gross cho những người tham gia xem đoạn băng về một đứa trẻ đang làm bài kiểm tra. Ông nói với một nhóm rằng đứa trẻ này thuộc tầng lớp trên trong xã hội, và nói với nhóm kia rằng đứa trẻ thuộc tầng lớp dưới trong xã hội. Các đối tượng sau đó được yêu cầu đánh giá khả năng học vấn của đứa trẻ dựa trên kết quả của bài kiểm tra. Nhóm được biết đứa trẻ họ đang nhận xét xuất thân từ tầng lớp thượng lưu đã đánh giá khả năng của em trên mức của điểm số, nhóm còn lại nghĩ họ đang đánh giá một đứa trẻ xuất thân từ tầng lớp hạ lưu nên đã đánh giá khả năng của em dưới mức của điểm số. Điều đáng chú ý trong nghiên cứu này là các đối tượng tham gia đều rút ra kết luận từ cùng một bảng điểm kiểm tra.

Tôi không hề phóng đại sức mạnh của kỳ vọng. Năm 1989, hai nhà tâm lý học Bonnie Sherman và Ziva Kunda đã tiến hành thí nghiệm, trong đó họ trình bày các bằng chứng mâu thuẫn với niềm tin sâu sắc của những người tham gia và một bằng chứng củng cố niềm tin đó. Kết quả là những người tham gia thừa nhận giá trị của bằng chứng khẳng định nhưng lại hoài nghi

giá trị của bằng chứng phủ định. Trong một nghiên cứu khác do nhà tâm lý học Deanna Kuhn tiến hành năm 1989, khi một số trẻ em và thanh niên được tiếp cận các bằng chứng không thống nhất với một học thuyết họ ưa thích, họ không hề chú ý tới các bằng chứng trái chiều này, và dù có nhận thấy sự tồn tại của nó, họ cũng sẽ giải thích nó theo chiều hướng bảo vệ niềm tin từ trước. Trong một nghiên cứu có liên quan, Kuhn cho các đối tượng nghe bản ghi âm một phiên tòa xử tội phạm giết người có thật và phát hiện ra rằng dù họ được xem xét chứng cứ trước khi đưa ra kết luận, hầu hết các đối tượng đã dựng lên một câu chuyện trong trí óc về những gì đã xảy ra, đưa ra phán quyết có tội hay vô tội, sau đó xáo trộn các chứng cứ và chọn ra những gì phù hợp với câu chuyện của mình nhất.

Một nghiên cứu hình ảnh cộng hưởng từ chức năng (functional magnetic resonance imaging – fMRI) do trường Đại học Emory tiến hành dưới sự chỉ dẫn của nhà tâm lý học Drew Westen đã cho thấy thời điểm bộ não xuất hiện khuynh hướng khẳng định, tính vô thức và lệ thuộc cảm xúc của khuynh hướng này. Trong cuộc bầu cử tổng thống năm 2004, ba mươi người – một nửa tự cho mình là đảng viên “cuồng nhiệt” của Đảng Dân chủ, nửa kia tự cho mình là đảng viên “cuồng nhiệt” của Đảng Cộng hòa – được yêu cầu nhận xét các phát biểu hiển nhiên tự mâu thuẫn của George W. Bush và John Kerry. Trong quá trình thí nghiệm, các đối tượng được gắn thiết bị điện não. Không có gì đáng ngạc nhiên, trong phần nhận xét của mình, phe Cộng hòa phê phán Kerry còn phe Dân chủ phê phán Bush, và cả hai phe đều tăng ứng cử viên yêu thích của họ lên tận mây xanh.

Tuy nhiên kết quả điện não lại cho thấy, phần não bộ liên quan nhiều nhất với quá trình duy lý – vỏ não trước trán vùng lưng bên – hầu như hoàn toàn im lìm. Các vùng hoạt động nhiều nhất là vỏ trán ổ mắt, liên quan tới sự hình thành cảm xúc; vùng đai phía trước, liên quan đến sự điều hòa mâu thuẫn; vùng đai phía sau, liên quan đến sự đánh giá trách nhiệm đạo đức. Và khi các đối tượng đã đi tới kết luận khiến họ thoải mái về tinh thần, vùng vắn bụng có liên quan tới sự tưởng thưởng cũng hoạt động tích cực. “Chúng tôi không nhận thấy dấu hiệu gia tăng hoạt động ở các vùng não liên quan đến quá trình suy lý”, Westen giải thích. “Thay vào đó, chúng tôi thấy một mạng lưới các mạch cảm xúc đã sáng lên, trong đó có các mạch được cho là có liên quan đến quá trình điều hòa cảm xúc và mâu thuẫn.” Điều thú vị là, các mạch thần kinh liên quan đến việc tưởng thưởng cho một số hành vi nhất định cũng được kích hoạt. “Đặc biệt, dường như những người có tính thiên vị này đã xoay ống kính vạn hoa của nhận thức cho đến khi đạt được kết luận họ muốn và hết sức vui mừng vì điều đó, với sự mất đi của trạng thái cảm xúc tiêu cực và sự xuất hiện của trạng thái tích cực.”

Tính tương liên của khuynh hướng khẳng định với hệ thần kinh ảnh hưởng sâu sắc tới chính trị và kinh tế. Quá trình thẩm phán và bồi thẩm đoàn

định tội một bị cáo hay việc một CEO đánh giá thông tin về công ty khác đều tuân theo quá trình nhận thức này. Điều này nhắc chúng ta nhớ lại xuất phát điểm của mình: lối tư duy nói-các-điểm để tìm quy luật được khuynh hướng khẳng định tiếp sức đã góp phần hình thành nên các trục giác sai lầm. Chúng ta có thể làm gì để thay đổi điều này?

Trong khoa học, chúng ta có hệ thống tự sửa chữa bên trong. Cơ chế hai lần bí mật là bắt buộc trong các thí nghiệm, theo đó cả người tham gia và người tiến hành đều không được biết các điều kiện thí nghiệm trong giai đoạn thu thập thông tin. Kết quả được hiệu chỉnh trong các hội thảo khoa học và biên bản thẩm định. Nghiên cứu phải được lặp lại tại các phòng thí nghiệm tách biệt với nhà nghiên cứu đầu tiên. Các bằng chứng phủ nhận cũng như các cách hiểu khác nhau về số liệu phải cùng được đưa vào hồ sơ. Các đồng nghiệp được khuyến khích bày tỏ nghi ngờ. Westen thận trọng: “Dù đã có những biện pháp bảo vệ, các nhà khoa học vẫn thường chịu ảnh hưởng của khuynh hướng khẳng định, nhất là khi người thẩm định và tác giả đồng quan điểm với nhau. Các nghiên cứu cho thấy họ sẽ đánh giá cùng một công trình nghiên cứu là đạt yêu cầu hay chưa đạt yêu cầu dựa trên các kết quả phù hợp với niềm tin trước đó của họ.” Nói cách khác, nếu bạn không tìm kiếm các dữ liệu trái với lý thuyết hoặc niềm tin của bạn, sẽ có người khác làm với niềm hân hoan trên một diễn đàn công cộng với mục đích nhạo báng.

\*\*\*

Trong cuốn sách xuất sắc viết năm 2000, Sai lầm về tiền bạc của những người thông minh, nhà tâm lý học nhận thức Thomas Gilovich tại Đại học Cornell và tác giả chuyên viết về lĩnh vực tài chính Gary Belsky đã nghiên cứu những điểm mấu chốt của kinh tế học hành vi trong lĩnh vực kinh doanh tài chính. Với dáng người mảnh khảnh, gương mặt ưa nhìn, luôn tỏa ra sự quý phái của trí tuệ và bản lĩnh khoa học, Gilovich không chỉ là một trong những nhà thực nghiệm sáng tạo nhất trong môn tâm lý học hiện nay mà còn là một người có tư duy liên khoa học, sẵn sàng ứng dụng các kết quả nghiên cứu về tâm lý học nhận thức vào các lĩnh vực khác.

Tiến hành thí nghiệm trên các sinh viên ngành tâm lý ở trường đại học là một chuyện, nhưng con người có thực sự hành xử như vậy trong thực tế không lại là chuyện khác. Theo Gilovich là có. Khi xem xét xu hướng đánh giá quá cao chi phí chìm của chúng ta, ông chỉ ra hiệu ứng ngại tổn thất, theo đó nỗi lo sợ mất mát của con người cao gấp hai lần ham muốn đạt được.

Chẳng hạn, nhưng tay cờ bạc cực kỳ nhạy cảm với tổn thất, nhưng không phải theo cách bạn nghĩ. Càng đen đũi họ càng đặt cược nhiều, nhưng sau khi thắng một lần, họ trở nên thận trọng hơn và đặt cược ít hơn. Lý do cơ bản là chiến lược “gấp đôi để đuổi kịp” – dù bạn có thua bao nhiêu ván liên tiếp, chỉ cần bạn gấp đôi số tiền đặt cược ở ván tiếp sau, bạn sẽ thu lại được



toàn bộ số tiền đã bỏ ra nếu thắng ván đó. Song hầu hết người chơi đánh giá thấp số lượng và độ dài của những ván thua liên tiếp. Giả sử bạn đặt cược mức tối thiểu 10 đô-la cho ván đầu tiên và thua tám ván liên tiếp, đến ván thứ chín, nếu muốn theo đúng chiến lược trên, bạn sẽ phải bỏ ra 2.560 đô-la. Quan trọng hơn, người chơi cũng đánh giá thấp số lượng và độ dài những ván thắng liên tiếp, khiến họ không tận dụng được lợi thế của việc đặt cược ván sau cao hơn trước. Thậm chí với một chiến lược đặt cược tối ưu khiến bạn thắng liên tục, nếu vẫn giữ mối lo ngại tổn thất trong đầu, đến một lúc nào đó bạn vẫn thua vì phải nộp tiền phé theo luật chơi. Song, ngoài số tiền phé thu được, các sòng bạc còn giàu to vì tính ngại tổn thất của chúng ta.

Tuy vậy các xu hướng và sai lầm về nhận thức làm chúng ta khổ sở cũng rất hữu ích khi xem xét về tâm hồn của thị trường. Tham gia thị trường chứng khoán bằng cách mua bán các chứng khoán đơn lẻ theo cách thông thường cũng không khác gì việc cá cược tại sòng bạc, và có khả năng bạn sẽ thành công hoặc ít nhất cũng theo được xu hướng của thị trường chung trong dài hạn. Các nghiên cứu cho thấy thậm chí các nhà đầu tư và chuyên gia phân tích chuyên nghiệp nhất cũng không thể hoạt động hiệu quả bằng chính các quỹ tương hỗ đầu tư vào một danh mục cổ phiếu quan trọng trong dài hạn.

---

## Sự tuyệt chủng của con người kinh tế

**B**ạn đã bao giờ quan sát một con chuột bạch trong thí nghiệm lựa chọn giữa hai loại dung dịch đường mía 8% và 32% bằng cách nhấn vào một trong hai thanh theo cơ chế củng cố ngắt quãng biến đổi? Bạn thật may mắn. Tôi đã hoài phí hai năm tuổi trẻ tiến hành những thí nghiệm lựa chọn với chuột tại Khoa tâm lý, Đại học Fullerton bang California, nhằm phục vụ đề tài luận văn thạc sỹ “Tác động của cường độ và chất lượng tác nhân củng cố tới sự lựa chọn của chuột.” Thật điên rồ!

Tôi cũng nghiên cứu về quy luật phù hợp do nhà tâm lý học Richard Herrnstein tại Đại học Harvard khám phá năm 1961 (ông chính là tác giả Biểu đồ hình chuông về chỉ số IQ giữa người da đen và người da trắng gây nhiều tranh cãi). Quy luật này phát biểu rằng mức độ phản ứng của sinh vật sẽ tương ứng với mức độ của tác nhân củng cố. Trong một lựa chọn gồm hai phương án, nếu một cơ chế ngắt quãng biến đổi (variable-interval schedule – VI) tác động trung bình một phút một lần, cơ chế VI thứ hai tác động trung bình ba phút một lần, sinh vật sẽ phản ứng với cơ chế thứ nhất nhiều gấp ba lần so với cơ chế thứ hai. “Sinh vật” ở đây có nghĩa là bất kỳ loại động vật nào, cho dù từ khi cuốn sách của B.F. Skinner về Hành vi của các sinh vật ra đời, đặt nền móng cho chủ nghĩa hành vi, “sinh vật” thường được hiểu là chuột, chim bồ câu và các sinh viên tâm lý học nhập môn. Chủ nghĩa hành vi quan niệm bất cứ điều gì sinh vật làm, dù dưới dạng các chuyển động, cử động có thể quan sát được hay các suy nghĩ, tình cảm bên trong, đều nên được coi là “hành vi” mà không cần phỏng đoán điều gì đang diễn ra trong tâm trí. Trong ngữ cảnh này, quy luật phù hợp trở nên vô nghĩa: Nếu cơ chế đầu tiên tác động nhiều gấp ba lần cơ chế thứ hai, sinh vật đâu cần phản ứng với cơ chế thứ hai? Tại sao không chỉ nhấn vào thanh gây tác động nhiều nhất?

Nhưng nếu cứ chọn đi chọn lại một phương án, mọi thứ sẽ dần trở nên nhàm chán. Giống như chúng ta quen mất chiếc nhẫn luôn ở trên ngón tay mình, giác quan của chúng ta sẽ quen dần với các kích thích giống nhau. Để phá vỡ tâm lý thói quen, chúng ta phải phá vỡ khuôn mẫu của phương án. Việc thay đổi phương án sẽ điều chỉnh bộ não để nó phải chú ý tới các kích

thích đã quen thuộc từ trước, nhờ đó khiến sinh vật phản ứng ở tần suất tương đương với mức độ vui thích các phương án mang lại. Thịt bò rất ngon nhưng không thể tôi nào cũng ăn. Đôi khi chúng ta nên ăn một chút mì sợi để thay đổi khẩu vị và lấy lại cảm giác thèm thịt bò.

Tuy nhiên, các lựa chọn trong thực tế luôn phức tạp hơn trong phòng thí nghiệm rất nhiều. Trong hai năm thí nghiệm với chuột, tôi muốn biết liệu quy luật phù hợp có áp dụng được với cường độ và chất lượng của tác nhân củng cố. Ở thí nghiệm thứ nhất, tôi kiểm nghiệm cường độ của tác nhân bằng cách cho lũ chuột lựa chọn giữa dung dịch đường mía 8% và 32% theo cơ chế VI chuẩn, còn ở thí nghiệm thứ hai, tôi kiểm nghiệm chất lượng của tác nhân bằng cách cho chúng lựa chọn giữa dung dịch đường mía 8% và hỗn hợp 8% đường mía pha với 4% muối theo cùng một cơ chế VI. Nhằm đảm bảo tính khoa học khách quan, tôi đã đánh số lũ chuột từ 1 đến 8, song cũng phải thú nhận rằng tôi đặt tên chúng theo đội hình xuất phát của đội bóng rổ Los Angeles Dodgers năm đó. Vì lý do nào đó, chú chuột nhỏ Dusty Baker cực kỳ ngang bướng. Nếu nhét cục tẩy ở đầu bút chì vào trong lòng, nó sẽ cắn nát ngay lập tức.

Trong cả hai thí nghiệm, tôi đều thấy hiệu ứng chưa phù hợp vì mức độ phản ứng của lũ chuột với cơ chế có tỷ lệ tác động cao không lớn như dự đoán của quy luật phù hợp khi cường độ và chất lượng của các tác nhân gia tăng. Nghĩa là, càng thêm nhiều biến vào lựa chọn, quyết định sẽ càng phức tạp hơn và hành vi càng khó dự đoán hơn. Đó không phải là một phát hiện hoàn toàn mới mẻ, bất cứ khi nào bạn thêm những lớp yếu tố phức tạp vào môi trường, chúng sẽ xáo trộn các lựa chọn của bạn. Tôi tự hỏi điều gì đang diễn ra trong bộ não nhỏ bé của lũ chuột khi chúng quyết định nhấn vào thanh nào và nhấn bao nhiêu lần. Tôi cũng tự hỏi điều gì đang diễn ra trong bộ não lớn của con người khi chúng ta ra quyết định về các lựa chọn tương tự trong thế giới thực. Với các nhà chủ nghĩa hành vi cuối thập kỷ 1970, không có gì đáng thắc mắc. Bộ não là một chiếc hộp đen mà các công cụ khoa học không thể xuyên thấu, và tâm hồn thì giống như cách Churchill nhận xét về Liên Xô: là một câu đố nằm trong một huyền thoại che phủ bởi những điều bí ẩn.

Nhờ sự phát triển của lĩnh vực thần kinh học và tâm lý học nhận thức, chiếc hộp đen giờ đã được mở ra. Dù vẫn còn rất nhiều câu hỏi về não bộ chưa được giải đáp, song lớp sương mù huyền bí bao phủ bí mật về tâm hồn đang dần tan biến.

\*\*\*

Hãy tưởng tượng con bạn mang về tờ giấy báo nộp học phí 20.000 đô-la của trường tư thục; hạn nộp đã đến và cách duy nhất bạn có thể làm là bán đi một số cổ phiếu đang nắm giữ. Thật may mắn bạn đã đầu tư vào cổ phiếu Apple trước khi con sốt iPod bùng nổ, khi đó bạn mua 400 cổ phiếu với giá

50 đô-la, tổng số tiền đầu tư là 20.000 đô-la. Giá mỗi cổ phiếu này hiện nay lên đến 100 đô-la. Liệu bạn có hiện thực hóa khoản lãi ròng bằng cách bán một nửa số cổ phiếu Apple và dùng số tiền thu được để nộp học phí cho con? Hay bạn sẽ bán hết số cổ phiếu Ford mua từ rất lâu với giá 40.000 đô-la và giá trị hiện tại chỉ còn là 20.000 đô-la?

Như đã đề cập trong chương trước, hầu hết mọi người (trong đó có cả tôi) sẽ bán cổ phiếu Apple và giữ lại cổ phiếu Ford với hi vọng thu hồi được khoản lỗ. Về mặt tài chính, đây là chiến lược sai lầm (trừ khi bạn muốn dùng số cổ phiếu mất giá này để được hoàn thuế thu nhập trong tương lai). Tại sao bạn lại bán đi những cổ phiếu đang trên đà tăng giá và bám víu vào những cổ phiếu sắp trở thành giấy lộn?

Hãy xem xét một bài toán cần suy nghĩ phức tạp hơn cho thấy sự phi lý trong chuẩn mực về con người kinh tế. Giả sử tôi đưa cho bạn 100 đô-la và hai phương án để bạn lựa chọn: (A) một khoản thu nhập chắc chắn trị giá 50 đô-la và (B) một lần tung đồng xu, nếu ngửa bạn sẽ có 100 đô-la, nếu sấp bạn không có gì. Bạn sẽ chọn A hay B? Bây giờ, giả sử tôi đưa cho bạn 200 đô-la và hai phương án để bạn lựa chọn giữa (A) một khoản tổn thất chắc chắn trị giá 50 đô-la và (B) một lần tung đồng xu, nếu ngửa bạn sẽ mất 100 đô-la, nếu sấp bạn sẽ không mất gì. Bạn sẽ chọn A hay B? Kết quả cuối cùng của hai phương án A và B trong cả hai trường hợp đều bằng nhau – theo thuật ngữ kinh tế học tân cổ điển, lợi ích của chúng là như nhau – cho nên không quan trọng bạn chọn phương án nào, vì chúng hoàn toàn tương đương. Theo Thuyết lựa chọn hợp lý, học thuyết đặt nền móng cho con người kinh tế, chúng ta sẽ tối đa hóa lợi ích khi đưa ra quyết định. Nghĩa là, khi đứng trước một lựa chọn, chúng ta sẽ xem xét giá trị của kết quả và đưa ra quyết định hợp lý nhằm đạt được kết quả đó bằng cách tốt nhất.

Nhưng tính ghét rủi ro cũng định hình lựa chọn của chúng ta. Đa số mọi người lựa chọn phương án A trong trường hợp thứ nhất (một khoản thu nhập chắc chắn trị giá 50 đô-la) và chọn phương án B trong trường hợp thứ hai (hoặc mất 100 đô-la hoặc không mất gì). Chúng ta sẵn sàng liều lĩnh khi đối mặt với nguy cơ tổn thất nhưng lại thận trọng khi đã nắm được cơ hội có khoản thu nhập chắc chắn. Về mặt cảm xúc, có sự khác biệt – khác biệt rất lớn – giữa hai phương án, dù không có gì khác nhau giữa việc có 100 đô-la kèm theo một khoản thu nhập chắc chắn hoặc chưa chắc chắn trị giá 50 đô-la và việc có 200 đô-la kèm theo một khoản tổn thất chắc chắn hoặc chưa chắc chắn trị giá 50 đô-la.

Hàng nghìn thí nghiệm kinh tế học hành vi đã chứng minh một cách thuyết phục rằng đa số chúng ta đều ngại rủi ro. Các nghiên cứu đã chỉ ra chính xác chúng ta ngại rủi ro đến mức nào. Như đã đề cập trong Chương 5, nhìn chung đa số mọi người sẽ từ chối xác suất 50-50 hoặc được hoặc mất tiền, trừ khi số tiền thu được ít nhất cao gấp đôi số tiền bị mất. Nghĩa là, đa

số chúng ta sẽ chấp nhận cơ hội thu được 100 đô-la với xác suất 50% nếu rủi ro mất tiền không vượt quá 50 đô-la. Khi số tiền có khả năng thu được cao hơn gấp đôi số tiền có nguy cơ bị mất, đa số chúng ta sẽ mạo hiểm. Ngày nay khoa học đã có thể giải thích được sự khác biệt này.

Để hiểu thêm về lĩnh vực kinh tế học hành vi cực kì phong phú, tôi đã dự một khóa học của Colin Camerer, giảng viên Học viện Kỹ thuật California (Caltech), một nhà kinh tế học thực nghiệm theo đuổi lĩnh vực này từ rất sớm. Với cặp mắt xanh nhạt, thân hình vạm vỡ, Camerer là người có chí tiến thủ, có thực tài và chắc chắn sẽ thành công ở Caltech. Có tư chất của một thần đồng, Camerer lấy được bằng cử nhân về nghiên cứu định lượng tại Đại học Johns Hopkins ở tuổi mười tám và bảo vệ thành công luận án tiến sĩ về lý thuyết lựa chọn hành vi tại Đại học Chicago ở tuổi hai mươi hai. Luôn nói chuyện với đôi mắt ngời sáng, Camerer là một giảng viên hay chớp mắt và nói rất nhanh, đôi lúc ông bắt đầu câu sau khi câu trước chưa kịp kết thúc. Ông được sinh viên yêu mến nhờ sự hóm hỉnh và thói quen dẫn chiếu đến văn hóa nhạc pop (Britney Spears và Lindsay Lohan thường xuất hiện trong những thí dụ đầu buổi học tối). Từ khi có con, ông không ngừng liên hệ những lựa chọn kinh tế học hành vi với đứa con một tuổi của mình. Điều đó phá vỡ những biệt ngữ kỹ thuật và phương trình toán học.

“Bộ não là cơ quan đưa ra các quyết định kinh tế,” ông bắt đầu. “Kinh tế học hành vi sử dụng các sự kiện và hình ảnh để làm bộc lộ hạn chế của phép tính toán, ước muốn và tính tư lợi” – đây là cú đánh trực diện vào giả định con người kinh tế. Khi ghé thăm văn phòng của ông, tôi được ông cho biết: “Thực ra, ngay lần đầu tiên nghe về thuyết lựa chọn hợp lý tôi đã không khỏi hoài nghi. Có quá nhiều ngoại lệ với quy luật này đến mức tôi nghĩ chúng ta cần một quy luật mới”.

Kinh tế học hành vi phần lớn liên quan đến việc xem xét tính đúng đắn của khái niệm cân bằng Nash và hiệu quả Pareto. Hai hay nhiều người chơi đạt tới cân bằng Nash khi không ai có lợi hơn bằng cách đơn phương thay đổi chiến thuật. Suy rộng ra, thị trường đạt tới điểm cân bằng khi việc giữ nguyên chiến thuật có lợi hơn thay đổi và điều này mang lại sự ổn định cho thị trường. Hiệu quả Pareto đạt được khi cả hai bên đều có lợi, hoặc một bên có lợi và bên kia không bị thiệt. Suy rộng ra, thị trường đạt tới điểm tối ưu khi không có cách giao dịch nào khác mà không làm ai bị thiệt. Vấn đề của học thuyết cân bằng là nó đưa ra những giả thuyết chắc chắn – cạnh tranh hoàn hảo, thông tin hoàn hảo, hợp lý hoàn hảo – đây là những giả thuyết mà từ lâu các nhà kinh tế học hành vi và cả những người bình thường đã thấy không chính xác. Chúng ta không có một thị trường cạnh tranh hoàn hảo với sự truyền đạt thông tin hoàn hảo, và chúng ta cũng không đưa ra những lựa chọn hoàn toàn hợp lý. Điều các nhà kinh tế học hành vi như Camerer muốn biết là sự bất hợp lý của con người trong thị trường sẽ làm thay đổi cân bằng

thị trường như thế nào.

“Nhìn chung, thuyết lựa chọn hợp lý thường vẫn đủ đúng đắn để giúp chúng ta ước đoán cách thức vận hành của thế giới,” Camerer nói. “Thí dụ, trong dài hạn, con người sẽ luôn phản ứng lại các kích thích. Nhưng câu chuyện không chỉ có thế”. Camerer muốn tìm hiểu “kinh tế học từ bên trong”, nghĩa là bên trong tâm trí. Thực ra, công việc đầu tiên của Camerer là giảng viên trường kinh doanh của Đại học Northwestern, nơi ông dạy về nguyên nhân thành công hay thất bại trong kinh doanh. Từ các nghiên cứu của mình, ông nhận thấy nguyên nhân căn bản thường đến từ cá tính của người điều hành công ty, tâm lý khi họ đưa ra quyết định, cách họ đối xử với nhân viên, và cách họ tham gia thương trường. Để hiểu được điều đó, bạn cần phải hiểu tâm lý con người, điều này đã dẫn Camerer đến với các tác phẩm của Daniel Kahneman và Amos Tversky.

Nghiên cứu dưới góc độ tâm lý những gì đang diễn ra trong trí não là một việc, ngoài ra Camerer còn muốn lượng hóa chúng trong phòng thí nghiệm, xây dựng giả thuyết toán học dựa trên các kết quả đó và sau đó thử nghiệm quy luật tìm được trong thực tế. Thí dụ, Camerer nghiên cứu những người lái xe taxi ở thành phố New York, họ phải trả một khoản phí cố định để thuê xe trong vòng 12 giờ và hưởng phần thu nhập còn lại kiếm được trong thời gian đó. Ông nhận thấy khi các lái xe đặt ra mức trung bình họ phải kiếm được mỗi ngày để trả tiền thuê xe, nỗi sợ bị lỗ thúc đẩy họ phải làm việc nhiều giờ hơn vào những ngày mưa để đạt chỉ tiêu và nghỉ sớm vào những ngày đẹp trời khi đã đạt chỉ tiêu.

Trong lớp học, Camerer biểu lộ niềm yêu thích tính chính xác toán học khi nghiên cứu về lựa chọn của con người trên thị trường. “Mọi người hành động như thể họ có hàm số lợi ích và đưa ra quyết định nhằm tối đa hóa lợi ích”, Camerer giải thích trong lúc viết nhanh những phương trình và đường cong

lô-ga-rít lên tấm bảng trắng cạnh máy tính xách tay của ông. Lấy một thí dụ đơn giản, quy luật cung-cầu dự đoán nếu giá một mặt hàng đủ thấp để khiến nhu cầu của người tiêu dùng vượt quá khả năng cung cấp của nhà sản xuất, mức giá của mặt hàng này sẽ tăng cho đến khi nhu cầu giảm. Ngược lại, nếu giá một mặt hàng đủ cao để khiến người tiêu dùng có ít nhu cầu, nhà sản xuất sẽ giảm giá cho đến khi nhu cầu của người tiêu dùng bắt đầu tăng, sau đó giá mặt hàng này sẽ tăng lên. Thị trường cân bằng tại điểm lượng cung xấp xỉ bằng lượng cầu, và điểm cân bằng được duy trì thông qua tác động qua lại giữa người tiêu dùng, nhà sản xuất, và giá cả. Đây là một thí dụ khác về vòng phản hồi tự xúc tác, một hệ thống tự chi phối mà các nhà kinh tế học thường đánh đồng tính có thể dự đoán của nó với tính quy luật, giống như các hiện tượng tương tự trong vật lý (thời tiết) và sinh học (hệ sinh thái).

Quy luật cung cầu mạnh mẽ và rộng khắp đến mức có thể nó có cả một

nền tảng tiến hóa sâu sắc. Thí dụ, năm 2006 nhà kinh tế học Keith Chen cùng các cộng sự tại Đại học Yale đã tiến hành một nghiên cứu, kết quả cho thấy quy luật này đúng với loài khỉ mũ khi giao dịch. Trong thí nghiệm, lũ khỉ được trao 12 chiếc thẻ để trao đổi với các nhà khoa học lấy những lát táo hoặc nho, chúng thích hai loại hoa quả này như nhau (không giống như dưa chuột). Trong một lần thử, lũ khỉ được đổi thẻ với các nhà khoa học để lấy một quả nho; và trong lần khác, để đổi lấy những lát táo. Bầy khỉ mũ có động cơ trao đổi vì những thứ chúng nhận được bằng cách đổi thẻ đều cung cấp một lượng calo hàng ngày cho chúng trong thời gian cuộc thí nghiệm diễn ra – nói cách khác, có thể lấp đầy cái dạ dày đói khát của chúng! Thí dụ, một con khỉ trong thí nghiệm đã đổi 7 thẻ để lấy quả nho và 5 thẻ để lấy lát táo. Một đường cơ sở như vậy được thiết lập với mỗi con khỉ để các nhà khoa học có thể biết được sở thích của từng con. Sau đó các nhà khoa học thay đổi điều kiện thí nghiệm. Trong lần thử nghiệm thứ hai, lũ khỉ được phát thêm thẻ để đổi lấy thức ăn, và được biết giá mỗi loại hoa quả đã tăng lên gấp đôi. Theo quy luật cung cầu, lũ khỉ lúc này nên mua nhiều thức ăn rẻ tương đối và ít thức ăn đắt tương đối. Và chúng đã làm đúng như vậy. Ngoài ra, trong một lần khác, khi điều kiện thí nghiệm được điều chỉnh sao cho lũ khỉ có 50% cơ hội được thưởng và 50% nguy cơ bị mất thức ăn, đúng như những gì nguyên tắc ngại rủi ro dự đoán, nỗi sợ tổn thất của lũ khỉ cao gấp hai lần mong muốn chiến thắng.

Thật tuyệt vời! Loài khỉ mũ biểu lộ sự nhạy cảm giống như con người trước các thay đổi trong cung, cầu và giá cả; đồng thời cho thấy một trong số các đặc điểm nổi bật nhất của hành vi con người – ngại rủi ro. Rất ít khả năng đặc điểm chung này đã tiến hóa độc lập và song song giữa các loài linh trưởng trong thời gian và không gian khác nhau trên toàn thế giới. Điều này gợi mở rằng các sở thích và xu hướng có nguồn gốc tiến hóa rất sớm, và đặc điểm đó đã tiến hóa từ tổ tiên chung của loài khỉ, dã nhân và con người rồi được truyền lại qua các thế hệ – trong trường hợp này là nòi giống đã tiến hóa thành khỉ mũ và nòi giống đã tiến hóa thành con người. Do đó, nếu có sự tương đồng về hành vi giữa con người và các loài linh trưởng khác, cơ chế thần kinh bên trong điều khiển các ưu tiên lựa chọn chắc chắn đã bắt nguồn từ một tổ tiên chung cách đây hơn mười triệu năm. Mười triệu năm trước, tâm lý ẩn sau quy luật cung cầu đã tiến hóa từ các “thương nhân” linh trưởng đầu tiên.

\*\*\*

Có thể bạn đã xem các quảng cáo so sánh bóng đèn sợi đốt và bóng đèn compaq huỳnh quang khí nén – loại bóng đèn đang được ca ngợi là thân thiện với môi trường vì cung cấp cùng một lượng ánh sáng nhưng có tuổi thọ dài gấp mười lần. Hiệu quả năng lượng có nghĩa là sử dụng ít điện năng hơn, nhờ đó đốt cháy ít than hơn, thải ra ít khí các-bon hơn, góp phần giải quyết

vấn đề nóng lên toàn cầu. Cách lập luận là như vậy. Nhưng nếu bạn hoài nghi về việc trái đất nóng lên, hoặc nếu việc mua sắm của bạn phụ thuộc vào các tiêu chí thông thường như thu nhập cá nhân khả dụng, các quảng cáo này chỉ nhằm thuyết phục bạn mua hàng dựa trên sự tiết kiệm lâu dài. Nghĩa là chúng không hề hướng tới ý thức về môi trường của bạn mà hướng tới ưu tiên nâng cao lợi ích cá nhân. Một trong rất nhiều thí dụ cho thấy mỗi bóng đèn sợi đốt 60 watt có giá 0,75 đô-la và dùng được 1.000 giờ, trong khi một bóng đèn huỳnh quang khí nén 14 watt có giá 2 đô-la và dùng được 10.000 giờ. Hai loại bóng đèn có khả năng chiếu sáng như nhau. Chi phí sử dụng bóng đèn trong 10.000 giờ, bao gồm cả chi phí thay thế, là 59 đô-la đối với bóng sợi đốt và 12 đô-la đối với bóng huỳnh quang khí nén. Vậy bạn sẽ chọn loại nào? Điều đó phụ thuộc vào ưu tiên thời gian cá nhân của bạn. Bạn muốn một phần thưởng ngay lập tức (tiết kiệm được 1,25 đô-la ngay bây giờ), hay một phần thưởng trong tương lai (tiết kiệm được 47 đô-la sau này)?

Sự trì hoãn tương thưởng và ưu tiên thời gian – cách thức chúng ta chiết khấu giá trị theo thời gian – là một chủ đề nóng trong kinh tế học hành vi. Thí dụ về bóng đèn chính là một lựa chọn liên thời gian – các quyết định liên quan đến sự đánh đổi giữa chi phí và lợi ích xảy ra vào những thời điểm khác nhau. Các nghiên cứu cho thấy, để khách hàng thích những phương án dài hạn bạn phải tạo cho họ một sự khích lệ nào đó. Nghĩa là, khách hàng cần được đền bù để trì hoãn sự thưởng công. Trong một nghiên cứu tiến hành năm 1981, nhà kinh tế học Richard Thaler cho các đối tượng lựa chọn giữa việc nhận 15 đô-la hôm nay và một khoản lớn hơn trong tương lai, sau đó yêu cầu họ cho biết họ muốn số tiền lớn hơn bao nhiêu nếu ngày nhận tiền trong tương lai cách thời điểm hiện tại một tháng, một năm, hoặc mười năm. Kết quả trung bình là 20 đô-la sau một tháng, 50 đô-la sau một năm và 100 đô-la sau mười năm. Trong thuật ngữ kinh tế, lợi ích của khoản tiền hiện tại sẽ giảm qua thời gian, nên giá trị tương lai của nó phải tăng khi quy về hiện tại.

Từ phát hiện của Thaler, hàng trăm thí nghiệm tương tự đã được tiến hành, cho thấy nhiều điểm khác biệt nhỏ nhưng đều thể hiện quy luật cơ bản chung: thời gian làm giảm giá trị. Đây là một thí dụ khác. Bạn thích phương án nào hơn: 20 đô-la hôm nay hay 22 đô-la trong tuần tới? Đa số mọi người đều chọn 20 đô-la hôm nay vì không đáng phải đợi cả một tuần chỉ để có thêm 2 đô-la. Nhưng nếu chiều thời gian thay đổi và được hỏi: Bạn muốn nhận 20 đô-la trong bảy tuần nữa hay 22 đô-la trong tám tuần nữa? Đa số mọi người chọn đợi thêm đến tuần thứ tám. Điều này thật kỳ lạ. Trong cả hai trường hợp, bạn đều phải chờ một tuần để có thêm 2 đô-la. Lời giải thích ở đây là sự khác biệt giữa khoảng cách từ 0 đến 1 và từ 7 đến 8. So sánh với hiện tại, một tuần là thời gian dài. So sánh với việc đã phải đợi bảy tuần thì trì hoãn tương thưởng công thêm một tuần là không đáng kể.



Các nhà kinh tế học hành vi đã xây dựng các phương trình toán học công phu (và đáng sợ) nhằm tìm hiểu và dự đoán các lựa chọn liên thời gian. Họ đã phát hiện một số biến ảnh hưởng tới sự sẵn lòng trì hoãn thưởng công. Một vài biến khá rõ ràng, thí dụ sự hiện hữu của đối tượng trong câu hỏi – nếu nó ở ngay bên cạnh, bạn sẽ có xu hướng muốn nó ngay bây giờ, còn nếu nó ở ngoài tầm nhìn, bạn sẽ dễ từ bỏ ham muốn thưởng công trực tiếp. Điều này giải thích tại sao khi bạn muốn giảm cân, bạn thậm chí không nên nhìn vào thực đơn tráng miệng. Tất nhiên, nếu bạn là một nhân viên nhà hàng đang cố gắng thuyết phục khách ăn nhiều hơn, tốt nhất bạn hãy mang khay đồ tráng miệng đến bàn và hỏi khách muốn dùng món gì. Như cha tôi luôn dạy các nhân viên bán hàng ở đại lý Ford của ông, không bao giờ được hỏi khách hàng liệu họ có muốn mua xe không, hãy đưa họ đi xung quanh cửa hàng thật lâu và hỏi họ muốn mua chiếc xe nào.

Một câu hỏi đi sâu hơn: tại sao hiệu ứng thời gian lại tồn tại? Câu trả lời nằm ở thời tổ tiên chúng ta. Có những điều không chắc chắn trong tương lai vượt ra ngoài kế hoạch của con người. Ai biết điều gì sẽ xảy ra với tiền của tôi trong vòng một tuần tới, vì thế tôi nên giữ lấy những gì mình đang có và không nên liều lĩnh để mất nó về sau. Khi nghiên cứu về sự trì hoãn thưởng công ở các loài, người ta nhận thấy có mối tương quan giữa sự gia tăng đều đặn và có thể dự đoán được của khả năng trì hoãn nhận phần thưởng hôm nay để nhận trong tương lai với sự gia tăng kích thước vỏ não. Chuột vào chim bồ câu có khả năng trì hoãn việc tưởng thưởng cực kì ngắn, chó thì lâu hơn một chút, linh trưởng thì lâu hơn nhiều. Song ở tất cả các loài này sự trì hoãn ấy đều chỉ được tính bằng giây và phút, trong khi đó con người có thể trì hoãn việc nhận phần thưởng đến hàng năm. Để có thể trì hoãn sự thưởng công cần có nhận thức lý trí giúp vượt qua các cảm dỗ của cảm xúc, và cần nhiều vỏ não để làm điều đó. Hơn nữa, nghiên cứu về các bệnh nhân bị tổn thương não do chấn động, tai nạn hoặc phẫu thuật chỉ rõ tổn thương vùng vỏ não trước trán thường gây ra tính hấp tấp và mất khả năng lập kế hoạch cho tương lai.

Với sự ra đời của phương pháp chụp cộng hưởng từ chức năng (fMRI) giúp quét chụp bộ não rất hiệu quả, chúng ta thậm chí có thể xác định chính xác vị trí não bộ nơi tính hấp tấp và sự trì hoãn việc tưởng thưởng xảy ra. Trong một nghiên cứu của nhà thần kinh học Samuel McClure và các cộng sự tại Đại học Princeton, những người tham gia được lựa chọn giữa hai khoản tiền thưởng khác nhau (5 đô-la và 40 đô-la) được trao vào các thời điểm khác nhau (hôm nay, hai tuần sau, một tháng sau) trong khi máy fMRI đang quét qua não bộ của họ. Các nhà khoa học phát hiện ba điểm rất quan trọng: (1) Với những khoản tiền hiện hữu tức thì, có sự gia tăng đáng kể trong hoạt động của hệ viền kết hợp với hệ dopamine não giữa – khu vực thường được biết đến vì có liên quan tới những người nghiện ma túy và có

hành vi kích động; (2) bất chấp sự trì hoãn thưởng công, có sự gia tăng khá lớn trong hoạt động của vỏ não trước trán bên và thùy đỉnh sau – khu vực liên quan đến các quá trình lập luận ở cấp độ cao và điều khiển nhận thức, có thể được kích thích khi xem xét các lựa chọn kinh tế; và (3) khi các đối tượng lựa chọn những phương án dài hạn, chỉ có thùy trán đỉnh sáng lên – khu vực này có chức năng định giá những phần thưởng lớn hơn ngay cả khi chúng bị trì hoãn. Nói cách khác, bộ não cân nhắc cả những món tiền ngắn hạn và dài hạn, song nếu hệ thống viền liên quan đến cảm xúc “đường mòn” bị kích thích mạnh, nó có thể vô hiệu hóa vỏ não trước trán duy lý “cao cấp”, trừ phi vùng thùy đỉnh trán siêu duy lý chi phối được toàn bộ hệ thống. Từ những phát hiện này, các nhà nghiên cứu rút ra kết luận: “Hành vi con người thường bị cuộc đấu tranh giữa bản năng cấp thấp, các hệ thống tự động phản ánh sự thích nghi tiến hóa với các môi trường đặc thù, và khả năng mới tiến hóa riêng có ở con người phục vụ việc lập luận về những vấn đề mơ hồ, lớn lao và lên kế hoạch cho tương lai... chi phối.”

Ngoài sự vận động tuyến tính trong quá trình gia tăng kích thước vỏ não ở động vật có vú từ bậc thấp lên bậc cao, còn có sự vận động theo thời gian trong quá trình gia tăng kích thước vỏ não ở động vật có vú từ cổ đại đến hiện đại qua lịch sử tiến hóa. Cấu trúc thần kinh cấp thấp sẵn có ở tất cả các loài động vật có vú và linh trưởng đã mặc định các quyết định của chúng ta về sự kích thích và tưởng thưởng tức thời. Nhưng vì hệ thần kinh cấp cao tiến hóa cùng sự phát triển của vỏ não, đặc biệt ở những loài linh trưởng bậc cao, khả năng vượt qua sự thôi thúc của hệ viền cũng đã tiến hóa. Tổ tiên thời đồ đá của chúng ta đã học được cách định giá thấp giá trị tương lai hoặc trì hoãn sự thưởng công. Tuy vậy, đa số các trao đổi thời đồ đá chỉ liên quan đến những hàng hóa cơ bản như thức ăn, vải vóc và sự ủng hộ của xã hội. Cách giải quyết xung đột và củng cố lòng tin không chính thức không phải luôn hữu hiệu vì không có cơ quan xã hội nào tồn tại để tạo ra niềm tin lâu dài và đảm bảo sự hoàn trả có đi có lại trong tương lai. Do đó hiệu ứng giá trị suy giảm theo thời gian xét đến cùng đều bắt nguồn từ sự không chắc chắn của các hàng hóa tương lai trong thời đồ đá.

\*\*\*

Để hiểu thêm về cơ chế thần kinh ẩn sau các lựa chọn kinh tế, tôi đến thăm phòng thí nghiệm của nhà thần kinh học Russell Poldrack và nhà kinh tế học hành vi Craig Fox tại Viện Đại học California-Los Angeles (UCLA) và sẵn lòng nằm vào bên trong chiếc máy MRI có hình dạng một ống nam châm hẹp, khép kín. Một chiếc máy MRI xuất xưởng nặng tới 12 tấn có giá khoảng 2,5 triệu đô-la, chưa tính phí lắp đặt, chạy thử và bảo dưỡng – những khoản có thể đội giá hóa đơn lên cả triệu đô-la. Đây là một ngành khoa học quan trọng cần sử dụng những cỗ máy lớn có giá chót vót được đầu tư từ nguồn ngân sách khổng lồ.

Công nghệ đằng sau chiếc máy MRI và các phương pháp thống kê bằng máy tính được sử dụng để chuyển những hình ảnh cộng hưởng từ dạng thô thành những bức ảnh đầy màu sắc về bộ não cũng ấn tượng không kém gì giá cả kèm theo chúng. Nói một cách đơn giản, hoạt động thần kinh bên trong bộ não có liên hệ chặt chẽ với sự thay đổi trong dòng máu lưu thông và sự ô-xy hóa máu. Khi các tế bào thần kinh hoạt động, chúng tiêu thụ nhiều ô-xy hơn, thu hút huyết sắc tố trong những tế bào máu từ các mao quản gần đó; bộ não phản ứng với nhu cầu ô-xy tăng lên bằng cách gửi đến nhiều hơn, và (chưa rõ vì lý do gì) thường gửi nhiều hơn mức cần thiết. Giữa hoạt động thần kinh và thay đổi lưu thông máu có độ trễ ngắn khoảng năm giây dẫn tới sự chênh lệch trong mức độ tập trung tương đối của huyết sắc tố đã được ô-xy hóa tại các khu vực não bộ đang hoạt động. Vì huyết sắc tố rất nhạy cảm với từ trường, có thể đo được sự khác biệt từ tính giữa máu được ô-xy hóa và máu khử ô-xy. Sự khác biệt từ tính này chính là những gì mà phương pháp fMRI đo được. Máy MRI đo sự khác biệt này ra sao và những khác biệt đó được chuyển thành những bức ảnh bộ não đầy màu sắc như thế nào?

Khi Poldrack đưa tôi đi thăm phòng thí nghiệm, ông đã giải thích cho tôi về quá trình này. Máy quét MRI là một ống trụ điện từ cấu tạo bởi các dây siêu dẫn được làm lạnh bằng khí heli. Nó áp dụng các phương trình của Maxwell thể hiện mối quan hệ phức tạp giữa dòng điện và nam châm (thí dụ, nước trong đập thủy điện làm quay tuốc-bin nam châm và tạo ra dòng điện) để tạo ra một từ trường bên trong ống. Được đo bằng đơn vị Tesla (T) (đặt theo tên nhà vật lý và sáng chế Nicola Tesla), 1 T tương đương với 20.000 lần từ trường trái đất, trong khi đa số các máy quét MRI tạo ra từ trường từ 1,5 đến 4 T. Từ trường của MRI mạnh đến mức mọi vật thể phải được lọc hết kim loại trước đưa vào máy quét (có người đã chết vì các vật thể kim loại bay trong máy MRI); những người mang máy trợ tim hay mô cấy thậm chí còn không được bước vào phòng. Chính căn phòng cũng được bảo vệ bằng lớp thép dày và sử dụng công nghệ cách âm để hấp thụ những tiếng động rung người phát ra khi nam châm làm việc. Đây quả là một công việc kì diệu vì lĩnh vực vật lý lý thuyết làm nền tảng cho công nghệ này giống như một trò ảo thuật tuyệt vời vậy.

Khi một người được đặt vào trong máy MRI, một số nguyên tử trong các mô sẽ hướng theo từ trường. Chỉ có khoảng một phần triệu số nguyên tử chịu tác động của từ trường, nhưng vì có tới bảy tỷ tỷ nguyên tử trong cơ thể nên sẽ có sáu triệu tỷ nguyên tử trong một khối mô 2x2x5 mi-li-mét, đủ để chiếc máy đọc được. Các proton trong nhân tế bào sẽ tiến động như một con quay (hay có thể gọi là lắc lư, vì trục của vòng quay quét thành một hình nón). Tần suất tiến động của proton phụ thuộc vào cường độ của từ trường – biến đổi theo độ dài ống nam châm – và độ dốc ở phần đầu cao hơn một chút, khiến các proton ở đây tiến động với tần suất hơi khác biệt. Để tạo ra

một bức ảnh, năng lượng nam châm điện được truyền với tần số sóng vô tuyến đặc biệt, kích thích các proton phản ứng tương thích với tần số cộng hưởng do từ trường gây ra. Theo hiệu ứng, các nguyên tử hướng sang bên cạnh. Sau vài phần nghìn giây, các proton trở lại cùng hướng với từ trường chính, trong quá trình này chúng tỏa ra một năng lượng nhỏ. Ống cuộn đầu (được các nhà khoa học âu yếm gọi là “lồng”), nơi đầu của đối tượng được đặt vào, sẽ đo nguồn năng lượng này và dùng nó để tạo ra hình ảnh. Trong lồng, các tín hiệu được ghi nhận và giải mã từ nhiều phần khác nhau của não bộ bằng cách đo sự khác biệt trong tần số và pha khi từ trường chuyển hướng từ trái sang phải, từ trước ra sau. Chính việc chuyển hướng từ trường gây ra tiếng động chói tai của chiếc máy MRI.

Khi một đối tượng được đưa vào trong máy quét, đầu anh ta sẽ bị cố định chặt vào vị trí để hạn chế cử động, tránh việc đầu làm mờ ảnh, sau đó thí nghiệm sẽ bắt đầu. Máy quét MRI liên tiếp chụp ảnh bộ não hai giây một lần trong khi đối tượng quan sát các hình ảnh, nhân nút, hoặc đưa ra quyết định. Tất cả hiện lên qua cặp kính đeo mắt nhỏ đóng vai trò như các màn hình tí hon chiếu lại hình ảnh hiển thị trên màn hình máy vi tính lớn đang điều khiển thí nghiệm từ bên ngoài. Việc điều chỉnh các cử động đầu được thực hiện bằng cách sắp xếp lại tất cả các hình ảnh chụp hai giây một lần, sau đó số liệu liên quan đến tất cả các đối tượng sẽ được tổng hợp nhằm điều chỉnh các khác biệt trong kích thước và hình dạng bộ não. Sau đó, máy tính sẽ làm mờ dữ liệu để giảm sự khác biệt về cách phân bố các cấu trúc thần kinh bên trong não bộ của các đối tượng khác nhau. Một mô hình thống kê sẽ được xây dựng nhằm phản ánh sự thay đổi của tín hiệu MRI qua thời gian tại khu vực phản ứng tốt với kích thích. Tiếp đó, các biểu đồ thống kê sẽ được hiệu chỉnh nhằm giải thích rằng có rất nhiều phép kiểm định thống kê đã được tiến hành. Cuối cùng, người ta cho chạy các phép kiểm định thống kê bổ sung nhằm so sánh các dữ liệu quan sát được với mô hình chuẩn, kết quả thu được là các biểu đồ thống kê, về sau sẽ được chuyển thành các bức ảnh quét não bộ đầy màu sắc sống động. Những điều này sẽ hữu ích nếu lần tới bạn bắt gặp những bức ảnh quét não đầy màu sắc trên một cuốn tạp chí nổi tiếng với một mũi tên chỉ vào một điểm với lời chú thích: “Đây là hình ảnh bộ não vào ngày X”. Bức ảnh đó không chụp bộ não của một cá nhân cụ thể mà là kết quả tính toán thống kê dữ liệu liên quan đến toàn bộ các đối tượng tham gia thí nghiệm, thể hiện bằng các màu sắc đầy nghệ thuật để làm nổi bật các điểm khác biệt.

Poldrack, Fox cùng các cộng sự Christopher Trepel và Sabrina Tom tại UCLA đã sử dụng công nghệ fMRI để nghiên cứu cơ sở thần kinh học của tính ngại rủi ro trong khi các đối tượng đưa ra quyết định nhằm hạn chế rủi ro. Trong thí nghiệm, những người tham gia có quyền chấp nhận hoặc từ chối một cuộc chơi may rủi với xác suất được hoặc mất tiền là 50-50. Khi cơ

hội thắng tăng lên, họ nhận thấy sự tăng cường hoạt động của một số vùng não bộ nhận tín hiệu đầu vào từ các hệ dopamine trung não hồi viền và vỏ não giữa (dopamine là vật chất truyền dẫn thần kinh có mối quan hệ với động cơ và tưởng thưởng). Khi nguy cơ thua tăng lên, hoạt động của các khu vực nhạy cảm với việc tưởng thưởng lại yếu đi. Thật thú vị, dường như cả khoản được và khoản mất đều được mã hóa bởi các vùng não bộ giống nhau – thùy giữa trán, liên quan tới việc học hỏi và ra quyết định về phần thưởng và hình phạt; vùng vân bụng, liên quan tới việc học hỏi, động cơ và phần thưởng. Sự khác biệt của tính ngại rủi ro giữa các cá nhân (khi một người ra quyết định, sự nhạy cảm với thất bại của anh ta cao gấp bao nhiêu lần sự nhạy cảm với chiến thắng) được tính bằng số lần bộ não “tôi sẫm” vì mất tiền so với số lần nó “sáng bừng” vì được tiền. Hiệu ứng này có thể lý giải bằng sự khác biệt về hóa chất thần kinh, vốn chịu sự chi phối của biến dị di truyền. Nghĩa là, khả năng chấp nhận rủi ro cao hay thấp của chúng ta đều do yếu tố di truyền quyết định, và nó ảnh hưởng đến triển vọng tài chính tốt hoặc xấu trong thực tế.

Nghiên cứu này có ý nghĩa như thế nào với việc con người thường mắc sai lầm về tiền bạc? Tôi đặt câu hỏi này và nhiều câu khác cho Poldrack và Fox. Trong trang phục không hề trịnh trọng của một nhà khoa học hàn lâm bận rộn – quần kaki, áo phông cộc tay bỏ ngoài quần, cặp kính gọng đen trí thức – Poldrack vừa mang vẻ thông tuệ của một học giả vừa toát lên sự khiêm tốn trong từng cử chỉ. Ông sâu sắc hơn nhiều so với vẻ bề ngoài, nhưng chỉ cần một chút khám phá, người ta sẽ cảm nhận được ngay trí tuệ mẫn tiệp của một nhà khoa học thông minh, hóm hỉnh. Có hiểu biết sâu rộng cả về tâm lý học và khoa học thần kinh, Poldrack quan tâm nhiều tới việc “phát triển các thí nghiệm nhằm kiểm tra các lý thuyết về quá trình ra quyết định của bộ não; nghĩa là, kiểm tra xem các khu vực và mạng lưới thần kinh riêng biệt có nhiệm vụ thực hiện những tính toán nào và chúng được sử dụng ra sao để phục vụ việc ra quyết định.” Liệu bộ não có phải là một tập hợp các mô-đun chuyên môn hóa như con dao đa năng của quân đội Thụy Sĩ; hay chúng có một hệ điều hành chung điều khiển mọi hoạt động, giống như Microsoft Windows Vista và Macintosh OS X?

Với Poldrack, việc đọc các bức ảnh fMRI không chỉ là khoa học mà còn là nghệ thuật: “Chúng ta dễ nhìn vào một điểm nào đó và nói ‘đây là nơi hành vi X xảy ra trong bộ não bạn’, trong khi thực tế vùng đó có thể sáng lên khi bạn làm bất cứ việc gì. Thí dụ, vỏ não trước trán bên phải hầu như luôn hoạt động khi bạn thực hiện các nhiệm vụ khó khăn. Hãy xem xét bộ não dưới góc độ mạng lưới chứ không phải mô-đun. Khi bạn nghĩ đến tiền bạc, mạng lưới gồm nhiều khu vực não bộ khác nhau sẽ kết nối với nhau theo cách đặc biệt. Cho nên, dù vỏ não trước trán có thể đảm nhận nhiều nhiệm vụ khác nhau nhưng khi kết nối với những mạng lưới não bộ cụ thể, nó trở

nên linh hoạt để thực hiện một nhiệm vụ cụ thể, chẳng hạn như tư duy về tiền bạc.” Để bóc tách các mạng lưới này, cần phải tiến hành các phép so sánh tương đối giữa nhiều nhiệm vụ khác nhau. Các thí nghiệm lựa chọn đặc biệt phù hợp với phương pháp fMRI, vì các quyết định cho thấy sự khác biệt giữa các nhiệm vụ, giúp các nhà khoa học thần kinh có cơ sở để so sánh.

Chúng ta dễ sa đà vào việc đơn giản hóa tính mô-đun của bộ não, thí dụ, đây là mô-đun lập luận, kia là mô-đun cảm xúc, hoặc đây là lõi mòn thần kinh thể hiện cảm xúc cấp thấp, kia là lõi mòn thần kinh thể hiện tư duy cấp cao. Các mạng lưới thần kinh của bộ não con người rất phức tạp và đan xen chằng chịt. “Có những cách suy nghĩ theo lý trí và theo cảm xúc,” Poldrack khẳng định, song “thực ra chúng tương tác với nhau rất nhiều.”

“Mặt khác,” Craig Fox nói thêm, “để có tiến bộ trong khoa học chúng ta cần đơn giản hóa và trừu tượng hóa, nhất là khi nghiên cứu những vấn đề phức tạp.” Fox là bức tranh tương phản với Poldrack. Về bề ngoài của ông trông giống giám đốc điều hành của một công ty nào đó thuộc nhóm Fortune 500 – những người đã từng nghe ông giảng về tâm lý doanh nghiệp và lý do họ thất bại trên thị trường (chủ yếu là do các khuynh hướng nhận thức đã được đề cập ở chương trước). Fox nghiên cứu cách thức con người đưa ra phán đoán và quyết định trong tình huống không chắc chắn. Ông sử dụng các mẫu rất lớn, từ người mua bán quyền chọn đến giám đốc điều hành, từ luật sư đến người hâm mộ thể thao; đồng thời sử dụng rất nhiều phương pháp nghiên cứu, từ khảo sát đến thực nghiệm, từ thí nghiệm hiện trường đến phân tích dữ liệu tổng hợp và nghiên cứu quét não (với Poldrack). Là học trò của Kahneman và Tversky – cha đẻ của kinh tế học hành vi – Fox hy vọng vào một công nghệ liên quan trực tiếp đến kinh tế hơn các công nghệ của Poldrack. “Tôi coi fMRI là một công cụ mới đầy triển vọng cho việc nghiên cứu sự ra quyết định trong rủi ro, với những điểm mạnh và điểm yếu nhất định, nó bổ sung cho các công cụ truyền thống như nghiên cứu trong phòng thí nghiệm và phân tích dữ liệu hiện trường.”

Thí dụ, Fox nhận thấy trong các thí nghiệm về kinh tế học hành vi, Kahneman đã phân biệt hai loại lợi ích khác nhau: giá trị trong khi đưa ra quyết định và giá trị sau khi đưa ra quyết định. Trong một tình huống thí nghiệm, những người tham gia được yêu cầu đặt tay vào một bồn tắm nước đá ở nhiệt độ 140 C trong 60 giây. Trong một tình huống khác, họ phải đặt tay vào bồn tắm 140 C trong 60 giây, sau đó, nhiệt độ nước tăng dần lên 150 C trong 30 giây tiếp theo. Kết quả thật đáng ngạc nhiên, Fox nhận xét: “Đa số các đối tượng cho rằng thí nghiệm kéo dài 90 giây dễ chịu hơn thí nghiệm kéo dài 60 giây, và họ muốn lặp lại thí nghiệm 90 giây hơn thí nghiệm 60 giây.” Nói cách khác, những người tham gia thí nghiệm này thực sự thích nhiều nỗi đau hơn! Theo ngôn ngữ kinh tế học hành vi, lợi ích trải nghiệm (nỗi đau cảm nhận được trong từng khoảnh khắc) có thể rất khác lợi ích hồi

tưởng (ký ức về những cảm xúc hạnh phúc, khổ đau lẫn lộn đã trải qua). Đây chính là quy luật đỉnh-cuối, theo đó, việc đánh giá một sự kiện trong quá khứ gần như phụ thuộc hoàn toàn vào trải nghiệm ở đỉnh điểm và tận cùng – cho dù là hạnh phúc hay khổ đau – thay vì giá trị trung bình thực của cả quá trình diễn ra sự kiện đó. Để kiểm soát hai loại lợi ích này, qua các thí nghiệm fMRI, Poldrack và Fox đã chỉ ra mạng lưới não bộ liên quan tới cách đánh giá đó. “Phát hiện đáng ngạc nhiên trong nghiên cứu của chúng tôi là chỉ có một mạng lưới não bộ hoạt động cả khi được và khi mất trong một lựa chọn, và tốc độ ‘tắt’ của mạng lưới khi mất này nhanh hơn tốc độ ‘bật’ khi được. Như thể có một hàm giá trị thần kinh vậy.”

Khi các nhà kinh tế học nói tới hàm giá trị, nó thường mang ý nghĩa kỹ thuật, cụ thể, và thường được thể hiện bằng những phương trình toán học. Song chúng ta chỉ cần biết rằng hàm giá trị là sự ước lượng phần thưởng hoặc giá trị tương lai kỳ vọng của một giao dịch. Tổng quát hơn, trong hàm này, giá trị được tính bằng lợi ích, quay về với Thuyết vị lợi của thế kỉ XIX, theo quan điểm của Jeremy Bentham và John Stuart Mill cho rằng các chính sách xã hội và chính trị nên hướng tới tối đa hóa lợi ích chung của càng nhiều người trong xã hội càng tốt, hay “nhiều hạnh phúc nhất cho nhiều người nhất.” Trong kinh tế học, lợi ích hoặc giá trị được đo bằng niềm vui và sự hài lòng tương đối khi thực hiện một giao dịch. Nếu lợi ích và giá trị mang đến niềm vui và sự hài lòng, trong khi đây là các cảm xúc liên quan tới hoạt động của bộ não, có thể suy luận về sự tồn tại các khu vực thần kinh liên quan tới lợi ích và giá trị. Chắc chắn chúng có tồn tại, không chỉ riêng ở con người. Thí dụ, năm 1999, các nhà khoa học thần kinh Michael Platt và Paul Glimcher tại Đại học New York đã cho lũ khỉ lựa chọn nhìn theo các hướng khác nhau, một trong các hướng đó sẽ đem lại phần thưởng là một xi-lanh nước hoa quả chúng thích, trong lúc đó các nhà khoa học ghi lại hoạt động của các tế bào thần kinh riêng lẻ tại vùng thùy đỉnh sau lưng bên (ở ngay trên tai và hướng ra sau đầu), liên quan tới sự chú ý, ra quyết định, và chuẩn bị cho vận động. Glimcher và Platt đã tìm thấy mối quan hệ tuyến tính giữa tỷ lệ xung thần kinh và giá trị của phần thưởng (nước hoa quả). Nói cách khác, “Các dữ liệu của chúng tôi chỉ ra rằng một số thay đổi trong hoạt động của thùy đỉnh sau lưng bên có tính tương quan với các biến số kinh tế và các biến này ảnh hưởng đến lựa chọn của động vật và hoạt động thần kinh theo cơ chế giống nhau.” Nghĩa là, khi lợi ích của phần thưởng tăng lên, tốc độ truyền dẫn xung thần kinh của các tế bào xử lý thông tin đó cũng tăng theo, như thể bộ não đang thực sự tính toán các lợi ích.

Rất nhiều nghiên cứu đo các tế bào thần kinh riêng lẻ ở linh trưởng và sử dụng công nghệ quét não fMRI ở con người đã xác nhận sự tồn tại của các mạng lưới thần kinh liên quan tới việc cân nhắc giá trị và lợi ích, và chính các mạng lưới này cũng liên hệ trực tiếp tới hành vi ra quyết định trên thị

trường. Thí dụ, theo một nghiên cứu về Thuyết viển cảnh, trung bình mức độ nhạy cảm với tổn thất của con người cao gấp đôi so với chiến thắng, nhưng lại biến thiên rất rộng xung quanh mức trung bình này. Có phải các dao động trong não bộ đã báo trước các dao động trong hành vi của con người? Thật đáng kinh ngạc, điều đó hoàn toàn chính xác! Fox và Poldrack nhận thấy hệ số tương quan giữa hành vi bên ngoài của con người và hoạt động thần kinh bên trong não bộ họ là 0,85.

Phát hiện này còn sâu sắc hơn cả cách diễn giải dài dòng mang tính kỹ thuật của nó. Hệ số tương quan là một trong những tham số thống kê được các nhà khoa học xã hội sử dụng phổ biến nhất, có kí hiệu là  $r$ , có khoảng biến thiên từ 0,00 đến 1,00 – từ không tương quan tới tuyệt đối tương quan. Thí dụ, tương quan giữa chiều cao và cân nặng là  $r = 0,70$ . Nếu bình phương con số này lên, bạn sẽ có hệ số phù hợp  $r^2 = 0,49$ . Nghĩa là, xác suất dự đoán đúng cân nặng của một người dựa trên chiều cao của người đó là 49% và ngược lại. Trong hầu hết các nghiên cứu khoa học xã hội, hệ số tương quan thường ở dưới mức  $r = 0,50$  ngay cả khi nghiên cứu về các cặp song sinh giống hệt. Thí dụ, tương quan về tín ngưỡng tôn giáo giữa một cặp song sinh giống hệt được nuôi tách biệt là  $r = 0,49$  – một con số rất ý nghĩa thể hiện yếu tố di truyền trong việc lựa chọn tín ngưỡng. Hệ số tương quan này tạo ra  $r^2 = 0,24$ , nghĩa là chỉ 24% sự khác biệt giữa con người trong việc lựa chọn tín ngưỡng có thể giải thích được bằng gene; phần còn lại do môi trường quyết định. (Con số này quá đủ để kết tội thuyết định luật di truyền vì những phát hiện trong việc nghiên cứu các cặp song sinh). Do đó, hệ số tương quan giữa hành vi và bộ não  $r = 0,85$  sẽ cho  $r^2 = 0,72$  – nghĩa là 72% sự biến thiên trong quyết định của các đối tượng tham gia thí nghiệm có quan hệ với hoạt động của bộ não. Đây là một phát hiện đáng kinh ngạc với các nhà tâm lý học vốn đã quen với việc  $r^2$  là những số nhỏ có hai chữ số hoặc những số lớn có một chữ số.

\*\*\*

Ít có chân lý kinh tế nào đúng hơn câu nói: “Không có bữa trưa nào là miễn phí.” Nếu bạn muốn có thứ gì, bạn phải bỏ tiền ra mua. Thứ bạn muốn có mang giá trị tích cực nhưng việc trả tiền mua nó lại có giá trị tiêu cực. Tất nhiên, những người mua sắm với mục đích tìm kiếm giá trị sẽ muốn tối đa hóa giá trị thứ nhất và tối thiểu hóa giá trị thứ hai. Bản chất của mọi học thuyết kinh tế là khả năng giải thích và dự đoán một người sẽ quyết định mua hay không mua một sản phẩm. Nhà thần kinh học Brian Knutson và các cộng sự tại Đại học Stanford đã sử dụng máy quét fMRI trên các đối tượng khi họ xem xét quyết định mua hay không mua một sản phẩm. Knutson muốn biết mô-đun mua sắm nằm ở đâu trong não bộ.

Sử dụng thí nghiệm có tên gọi “Tiết kiệm hay mua sắm” – 26 người tham gia thí nghiệm được tiến hành quét não trong khi họ quyết định mua



hay không mua một hộp sô-cô-la Godiva hoặc một đĩa DVD loạt phim truyền hình ăn khách The Simpsons. Bốn giây sau khi xem mỗi mặt hàng, mức giá sẽ xuất hiện bên dưới. Sau bốn giây nữa, hai ô “Có” và “Không” sẽ hiện ra ở hai phía của màn hình. Sau đó, đối tượng sẽ đưa ra quyết định mua hay không mua sản phẩm. Các nhà khoa học tiến hành tất cả 80 lần thử. Để tránh hành vi ưu tiên trái-phải, hai ô “Có” và “Không” được đổi chỗ một cách ngẫu nhiên. Một số giao dịch là ảo nhưng một số khác là thật, trong đó người tham gia nhận được 20 đô-la và có cơ hội mua những hộp sô-cô-la Godiva hoặc đĩa DVD The Simpsons.

Vậy Knutson và các cộng sự đã khám phá ra điều gì về hoạt động của bộ não trong suốt quá trình mua sắm (ít nhất là mua sắm trong máy quét não fMRI)? Khi một sản phẩm xuất hiện, nó hoạt hóa các nhân nằm kế cận (nucleus accumbens – NAcc), một mạng lưới các tế bào thần kinh gần não giữa, có quan hệ với trung khu thần kinh về việc tưởng thưởng và tham gia vào việc định giá sản phẩm. Khi giá của sản phẩm hiện lên, nó kích thích vỏ não trước trán giữa, một vùng não bộ có chức năng điều hành cấp cao và ra quyết định. Khi thay đổi điều kiện thí nghiệm, các nhà nghiên cứu nhận thấy hoạt động của vỏ não trước trán giữa thay đổi tùy thuộc độ chênh lệch giữa mức giá một người sẵn sàng trả cho một sản phẩm và giá trị thực sự của sản phẩm đó. Cuối cùng, thùy đảo sẽ sáng lên, đây là khu vực vỏ não được coi là trung khu phản ứng với các kích thích tiêu cực như mùi hôi, nó sẽ hoạt động khi đối tượng đưa ra quyết định không mua. Nghĩa là, họ trải nghiệm một cảm xúc tiêu cực rõ rệt, gần giống như ghê tởm, khi nhận thấy mức giá đưa ra quá cao. Các nhà nghiên cứu đã kết luận: “Phát hiện này phù hợp với giả thuyết cho rằng bộ não định dạng sở thích như một lợi ích tiềm năng và giá cả như một chi phí tiềm năng; đây là bằng chứng khẳng định việc mua hàng của người tiêu dùng phản ánh sự kết hợp từ trước của sở thích và giá cả thông qua xem xét.” Lựa chọn mua sắm tạo ra một phản ứng cảm xúc, không phải một quyết định duy lý. Knutson giải thích, “Những gì chúng ta đang nhìn thấy không giống phản ứng của bộ não mà là phản ứng chủ quan của một chủ thể với các sản phẩm và giá cả. Sản phẩm này có được ưa thích không? Giá cả có quá cao không?” Knutson nhận định, nghiên cứu kinh tế học thần kinh có thể giúp làm sáng tỏ sự khác biệt của bộ não khi sử dụng tiền mặt và thẻ tín dụng. “Có thể thùy đảo của người mua hàng không hoạt động khi họ trả bằng thẻ tín dụng,” ông suy luận. “Đây là nghiên cứu đầu tiên chỉ rõ chúng ta có thể sử dụng sự hoạt hóa của não bộ để dự đoán việc mua hàng dựa trên cơ chế các phép thử nối tiếp.” Nhưng nếu các mức giá cao hơn kích hoạt mạng lưới liên quan đến cảm xúc ghê tởm trong não bộ, liệu các mức giá thấp hơn, các cuộc giao dịch tốt đẹp và các khoản đầu tư thành công có kích hoạt trung khu hưng phấn của não bộ không? Để tìm hiểu vấn đề này, Knutson đã tiến hành một nghiên cứu fMRI khác, lần này với 19

đối tượng độ tuổi từ 24 đến 39, mỗi người được phát 20 đô-la để đầu tư vào một trong ba phương án: (1) một trái phiếu với thu nhập chắc chắn 1 đô-la mỗi kỳ, (2) một cổ phiếu an toàn với 50% cơ hội kiếm được 10 đô-la và 25% nguy cơ mất 10 đô-la một kỳ, và (3) một cổ phiếu mạo hiểm với 50% nguy cơ mất 10 đô-la và 25% cơ hội kiếm được 10 đô-la một kỳ. Các đối tượng không được biết trước thời gian đáo hạn của mỗi chứng khoán nên họ phải quyết định dựa trên lịch sử của chứng khoán.

Kết quả đã hé lộ nhiều điều. Ba phần tư thời gian, các đối tượng lựa chọn đầu tư hợp lý, song một phần tư thời gian còn lại họ lựa chọn đầu tư rất tồi – chọn các phương án cổ phiếu trong khi nên thận trọng chọn phương án trái phiếu. Bất cứ khi nào đối tượng đưa ra quyết định đầu tư mạo hiểm bằng cách chọn cổ phiếu họ đã mất trước đó, khu vực não bộ hoạt động tích cực nhất là vùng NAcc có kích thước bằng hạt lạc, liên quan tới sự thưởng công và hưng phấn. Đáng chú ý, NAcc dường như có liên hệ với vùng được coi là trung khu hưng phấn của của bộ não được nạp đầy chất dopamine và bị kích thích cao độ khi có hành vi sử dụng cocaine hay giao hợp. Năm 1954, James Olds và Peter Milner tình cờ cấy một điện cực vào vùng NAcc của một con chuột và phát hiện nó lập tức bị kích thích, vì thế họ đã cố tình cài đặt một thiết bị để mỗi khi con chuột nhấn vào thanh thí nghiệm, nó tạo ra một xung điện nhỏ chạy tới vùng đó. Lũ chuột nhấn liên tục quên cả ăn uống cho đến khi chúng gục ngã. Đây đúng là định nghĩa của tối đa hóa lợi ích! Hiệu ứng này được tìm thấy ở tất cả các loài động vật có vú khi thử nghiệm, kể cả con người – với những người trải qua phẫu thuật não, vùng NAcc bị kích thích tạo cảm giác cực khoái như khi giao hợp.

Trong thí nghiệm của Knutson, ông nhận thấy mỗi khi những đối tượng thí nghiệm đưa ra một lựa chọn đầu tư an toàn, vùng thùy đảo trước của họ sẽ hoạt động tích cực. Chúng ta đã biết thùy đảo có liên quan tới sự ghê tởm và quá trình tạo ra các cảm xúc tiêu cực, do đó thùy đảo trước có thể hãm lại các quyết định đầu tư mạo hiểm. Nếu khu vực thưởng công NAcc được bơm đầy chất dopamine thì khu vực không được thưởng công này được hoạt hóa bởi serotonin và norepinephrine (còn gọi là noradrenaline, từ lâu được biết đến vì có liên quan tới nỗi sợ hãi và lo âu). Kết quả ghiên cứu của Knutson cho thấy khi chúng ta đối mặt với một quyết định mạo hiểm, giữa các vùng não bộ sẽ nảy sinh căng thẳng và thậm chí còn đấu tranh với nhau. Ông nhận thấy các đối tượng có thùy đảo trước của bộ não hoạt động tích cực sẽ đầu tư vào cổ phiếu mạo hiểm ít hơn 20%, ngay cả khi cổ phiếu đó có nhiều khả năng đem lại lợi nhuận. “Phát hiện này phù hợp với giả thuyết cho rằng NAcc thể hiện dự đoán thành công, trong khi thùy đảo trước thể hiện dự đoán thất bại,” Knutson kết luận.

Liệu ai có khả năng biết đến các mô-đun được, thua của não bộ? Chính là các chủ sòng bạc. Theo Knutson, “điều này giải thích tại sao ở các sòng bạc,

bao quanh khách hàng là vô số các tín hiệu phần thưởng”, thí dụ thức ăn rẻ, rượu miễn phí, giá phòng ưu đãi, những món quà bất ngờ, vì “việc đoán trước các phần thưởng này sẽ kích thích các NAcc và có thể khiến các cá nhân chuyển từ tính ngại rủi ro sang hành vi tìm kiếm vận may. Cách làm tương tự nhưng theo hướng ngược lại có thể áp dụng vào chiến lược marketing của các công ty bảo hiểm.”

Do đó tình dục và mua sắm không có nhiều khác biệt, nhất là trong bộ não. Chúng ta nên lắng nghe lời thì thầm từ tận bên trong các cảm giác đó, xem chúng đang muốn nói gì với chúng ta về hậu quả của các hành vi này.

---

## Giá trị của đạo đức

**Đ**ang bước dọc theo đường tàu, bạn gặp một ngã ba với một chiếc ghi chuyên hướng tàu. Trên một nhánh đường tàu có năm công nhân đang làm việc, trên nhánh khác có một công nhân. Bất ngờ, một toa xe lao tới và sắp sửa cán chết năm người công nhân, bạn chỉ còn cách dùng chiếc ghi tàu để chuyển hướng nó sang nhánh bên cạnh, và người công nhân kia sẽ chết. Hi sinh một người để cứu năm người. Bạn có làm không? Đa số mọi người trả lời có. Trong tình huống thứ hai, thay vì gặp chiếc ghi tàu, bạn đang đứng trên một cầu vượt đường sắt cạnh một người đàn ông cao lớn. Chiếc xe vẫn đang lao nhanh trên đường ray, chuẩn bị đâm sầm vào năm người công nhân, bạn chỉ còn cách đẩy người đàn ông này xuống đường ray, ông ta sẽ chết và chiếc xe sẽ dừng lại. Hi sinh một người để cứu năm người. Bạn có làm không? Đa số mọi người trả lời không. Hai phép tính đạo đức này cho kết quả như nhau, về mặt logic lẽ ra không có gì đáng phân vân. Song về mặt cảm xúc thì có. Tại sao vậy?

Vì thanh ghi tàu và con người được phân loại thành những đối tượng khác nhau và thuyết tiến hóa sẽ giải thích tại sao. Trong quá trình tiến hóa, chúng ta coi trọng con người hơn vật vô tri, người thân hơn người ngoài, bạn bè hơn người xa lạ, người cùng phe hơn người khác phe và hành động trực tiếp hơn hành động gián tiếp bởi những khác biệt này ảnh hưởng đến sự tồn tại và sinh trưởng. Cùng với trực giác đạo đức, những khác biệt cảm nhận được bằng trực giác này phản ánh một phép tính hợp lý diễn ra trong suốt quá trình tiến hóa vô tận. Những gì được xem là bất hợp lý hôm nay có thể đã từng hết sức hợp lý vào thời đồ đá. Nếu không nhìn từ góc độ tiến hóa, các giả định về “con người kinh tế” với những đặc điểm ích kỷ, duy lý và tự do sẽ không còn ý nghĩa. Lý do nằm ở quá trình tiến hóa của các cảm xúc đạo đức.

\*\*\*

Năm 2000, mẹ tôi không may bị ngã đập đầu vào góc tủ đặt vô tuyến, và rơi vào trạng thái hôn mê sâu.. Khi bà sắp qua đời vì khối u màng não không phẫu thuật được – sau cả chục năm đo sọ não, trị liệu bằng bức xạ tia gamma và hóa trị liệu – trong thời gian vài tuần, cha tôi và tôi quyết định rút ống xông thực quản, để chiếc đồng hồ của tử thần bắt đầu chạy, và nó lịm tắt mười ngày sau. Luôn ở bên bà trong khoảng thời gian này, tôi có thể nhìn

thấy và cảm nhận được nỗi bức bối bà phải trải qua. Mười ngày không có chất dinh dưỡng vào người quả là hết sức khó khăn. Miệng mẹ tôi khô đi và cứ một lúc tôi lại thấm chút nước vào môi để bà đi đi con khát. Cô y tá tắm cho mẹ tôi bằng bọt biển để bà có cảm giác sạch sẽ. Bác sỹ tiêm thuốc giảm đau cho bà để phòng những cơn đau sâu kín bên trong – ai biết điều gì đang diễn ra bên trong một bộ não hôn mê? Chắc chắn mẹ tôi không còn tỉnh táo nữa nhưng tôi vẫn có thể giao tiếp với bà bằng cách cầm tay và hỏi han; đôi khi tôi nhận được những cái siết tay rất mơ hồ đáp lại. Có lẽ bà đã chuyển sang một trạng thái ý thức khác, vì thế tôi luôn thì thầm với bà: “Mẹ, con yêu mẹ! Mẹ là người mẹ tuyệt vời và can đảm nhất. Mẹ đã sống cuộc đời thật đẹp, bằng cả trí tuệ và tâm hồn. Giờ đây mẹ và con đã có thể nói lời tạm biệt.”

Dường như mẹ tôi vẫn hiện diện quanh đây, qua nỗi đau khổ lộ rõ trên gương mặt bà, dù nó chỉ thoáng qua trong tâm trí. Tôi chợt nghĩ, mang cái chết đến với bà sớm có phải nhân đạo hơn không. Nhưng bằng cách nào đây? Tiêm thuốc độc hoặc dùng một kỹ thuật trợ tử nào đó? Làm thế là phạm pháp. Hay dùng chiếc gối làm bà chết ngạt? Cách này sẽ không để lại bằng chứng phạm tội. Ôi, những ý nghĩ đó thật ghê tởm. Khó khăn lắm tôi mới dám viết ra những dòng này. Tại sao lại có sự khác biệt về trực giác phi lý trí giữa việc để một người chết và mang cái chết đến cho người đó, hoặc giữa việc trực tiếp và gián tiếp hỗ trợ người bệnh ra đi nhẹ nhàng thanh thản.

Những cảm xúc về đúng-sai, có đạo đức-vô đạo đức, thiện-ác nói cho chúng ta biết điều quan trọng trong cách cư xử, cho dù những phép tính đạo đức bề ngoài có vẻ bất hợp lý. Trong cuốn sách Khoa học về Thiện và Ác, tôi đã lập luận rằng con người có cảm thức đạo đức, đó chính là các cảm xúc, cảm giác đạo đức tôi đang đề cập. Thí dụ, những cảm xúc tích cực như ngay thẳng, tự trọng được chúng ta trải nghiệm như cảm giác tâm lý về cái “tốt”. Chúng hình thành từ những hành vi được coi là tốt cho cá nhân hoặc cộng đồng. Những cảm xúc tiêu cực như tội lỗi, xấu hổ được chúng ta trải nghiệm như cảm giác tâm lý về cái “xấu”. Chúng có thể hình thành từ những hành vi được coi là xấu đối với cá nhân hoặc cộng đồng. Cảm xúc đạo đức có ý nghĩa sâu sắc hơn một cảm xúc cụ thể về một hành vi cụ thể. Trong khi các nền văn hóa có thể có cách quan niệm khác nhau về hành vi tốt, xấu; cảm xúc đạo đức về sự tốt, xấu của hành vi X bất kỳ là một cảm xúc tiến hóa phổ quát cho tất cả mọi người.

Điều tôi muốn đề cập không phải là lý do một người cảm thấy tội lỗi về một hành vi xâm phạm chuẩn mực xã hội cụ thể như dối trá hay trộm cắp mà là lý do con người nói chung cảm thấy tội lỗi về những hành vi nói chung. Cảm giác tội lỗi có những mục đích xa hơn các vi phạm chuẩn mực văn hóa tức thời. Cảm xúc nào cũng cần năng lượng của bộ não và bộ não không thừa năng lượng để hoang phí. Vì thế, việc tạo hóa tạo ra những cảm xúc

manh phải có lý do riêng. Hãy lấy hai cảm giác cơ bản của chúng ta làm thí dụ: đói khát và ham muốn tình dục.

Khi cơ thể cần năng lượng, chúng ta không chú ý tính toán tỷ lệ đầu vào/đầu ra của lượng ca-lo; đơn giản chúng ta cảm thấy đói, và cảm giác này thúc đẩy hành vi ăn. Khi có nhu cầu sinh sản, chúng ta cũng không chú ý tính toán các chỉ số sức khỏe di truyền của bạn tình, chúng ta chỉ đơn giản bị ai đó hấp dẫn. Chẳng hạn, những người có thân hình và gương mặt cân đối giữa hai bên phải, trái thường hấp dẫn chúng ta. Phụ nữ thích những người đàn ông có thân hình kim tự tháp ngược (eo nhỏ, vai rộng), còn đàn ông sẽ bị những người phụ nữ có tỷ lệ vòng eo và vòng hông xấp xỉ 0,7:1 quyến rũ. Những đặc điểm này – cùng với đôi môi mọng, gò má khỏe khoắn, tóc dài mượt, thân hình giống chiếc đồng hồ cát ở phụ nữ; chiều cao, mái tóc, đôi hàm khỏe mạnh ở đàn ông và nước da sáng ở cả hai giới – chính là những chỉ số của sức khỏe di truyền tốt. Ngày nay, không ai bước vào phòng và tính toán sự cân đối cùng tỷ lệ vòng eo - vòng hông. Quá trình tiến hóa đã giúp chúng ta thực hiện phép tính này, và tạo ra những cảm xúc thay thế cho sự tính toán. Nói cách khác, chúng ta đói khát và ham muốn vì xét đến cùng, sự tồn tại của các loài phụ thuộc vào thức ăn và tình dục, do đó những cá thể cảm nhận được sự hấp dẫn của thức ăn và sự hân hoan của tình dục sẽ có khả năng duy trì nòi giống tốt hơn. Các cảm xúc định hướng cho hành vi là những gì chúng ta được thừa kế từ tổ tiên.

Kinh tế học về cảm xúc tính dục có cơ sở tiến hóa sâu xa, điều này đã được các nghiên cứu như Chương trình kết đôi toàn cầu khẳng định. Chương trình này nghiên cứu 37 nền văn hóa khác nhau đến từ sáu vùng trong lục địa và năm quần đảo, trong đó những người tham gia được yêu cầu đánh giá người khác giới dựa trên 18 đặc điểm gây ham muốn kết đôi. Đàn ông trên toàn thế giới thích những người phụ nữ hấp dẫn, trẻ trung, thuộc độ tuổi sinh sản và có những đặc điểm hình thể như đã nói ở trên. Ngược lại, ở 36/37 mẫu nghiên cứu, phụ nữ lại đặt “triển vọng tài chính tốt” của đàn ông lên trên “ngoại hình đẹp.” Hơn nữa, nghiên cứu này cho thấy phụ nữ có xu hướng lấy chồng nhiều tuổi và giàu có hơn mình, những phụ nữ càng hấp dẫn càng lấy chồng có địa vị nghề nghiệp cao, và những người chọn bạn đời theo cách này thường sinh nhiều con hơn những người chọn bạn đời theo cách khác.

Một nghiên cứu đa văn hóa khác về các đặc tính phổ quát của con người cũng góp phần khẳng định sự tiến hóa của cảm xúc đạo đức. Các đặc tính này bao gồm các đặc điểm tư duy, hành vi, ngôn ngữ, quan hệ xã hội và văn hóa chung nhất trong mọi xã hội loài người từ quá khứ đến hiện tại. Thí dụ, tính phổ quát thể hiện ở công cụ lao động, các thần thoại, truyền thuyết, vai trò của hai giới trong tình dục, các nhóm xã hội, sự hung bạo, cử chỉ, ngữ pháp và cảm xúc. Nhà nhân chủng học Donald Brown đã tổng hợp được một

danh sách gồm 373 đặc tính phổ quát của con người, trong đó tôi đếm được 202 đặc tính (chiếm 54%) liên quan trực tiếp đến cảm xúc và tôn giáo. Danh sách này khẳng định những gì chúng ta làm đều liên quan ở mức độ nào đó tới vai trò của một loài sinh vật xã hội trong môi trường tác với đồng loại.

Trong số các cảm xúc đạo đức phổ quát, có thể kể đến bày tỏ và cảm nhận tình yêu thương (cần thiết cho lòng vị tha và hợp tác), gắn kết (cần thiết trong các mối quan hệ, tình bạn và sự tương hỗ), bền lữ (trong giai đoạn tán tỉnh, hoặc để điều chỉnh đạo đức), khóc (thể hiện nỗi đau đớn hoặc nỗi đau về đạo đức), thấu cảm (cần thiết cho cảm xúc đạo đức), ghen tỵ (một đặc điểm đạo đức), sợ hãi (nguồn gốc của tội lỗi), ngưỡng mộ lòng hào hiệp (phần thưởng cho sự hợp tác hoặc vị tha), cảm kỳ loạn luân (sự ngăn cấm về đạo đức với ngụ ý di truyền), đánh giá người khác (nguồn gốc của sự tán thành/không tán thành về đạo đức), buồn rầu (thể hiện nỗi đau), ghen tỵ về tình dục (nguồn gốc của hành vi bảo vệ bạn tình), tự chủ (một hành vi đạo đức), tự trọng và xấu hổ (một cảm xúc đạo đức).

Một số hành vi đạo đức phổ quát bao gồm địa vị theo tuổi tác (thứ bậc xã hội, ưu thế và sự ngưỡng mộ dành cho người già), hợp tác (dẫn đến sự hình thành đạo đức nhóm và đạo đức xã hội), chào hỏi (góp phần ngăn chặn và điều hòa mâu thuẫn), thống lĩnh/phục tùng (hình thành nên thứ bậc xã hội), nghi thức xã giao (thúc đẩy các quan hệ xã hội), gia đình (đơn vị xã hội và đạo đức cơ bản nhất), chia sẻ thức ăn (một hình thức hợp tác và vị tha), tặng quà (phần thưởng cho sự hợp tác và vị tha), chính quyền (đại diện cho đạo đức xã hội), sống theo nhóm (thể hiện đạo đức xã hội), các nhóm có nền tảng ngoài gia đình (thể hiện sự cần thiết nâng cao nhận thức về đạo đức và sự tương hỗ gián tiếp), các quy tắc thừa kế (nhằm làm giảm xung đột gia đình và cộng đồng), các định chế (để thực thi các luật lệ), các nhóm cùng huyết thống (hình thành sự lựa chọn/vị tha theo huyết thống và các nhóm xã hội cơ bản), luật pháp (nền tảng của hòa hợp xã hội), trao đổi tương hỗ (thể hiện tính vị tha tương hỗ), uốn nắn hành vi sai trái (điều hòa mâu thuẫn đạo đức), hình phạt, hình phạt dành cho tội ác chống lại tập thể và hình phạt dành cho sự ly khai khỏi đơn vị xã hội (để kiểm soát đạo đức xã hội.)

Cuối cùng, có thể liệt kê một số cảm xúc và hành vi kinh tế phổ quát, dựa trên những nguyên tắc tương hỗ cơ bản, được thể hiện rộng rãi thành quy tắc vàng “anh giúp tôi, tôi giúp anh”: hợp tác lao động (kết hợp sự vị tha theo huyết thống, vị tha tương hỗ và vị tha không trực tiếp), công bằng (bình đẳng), chia sẻ thức ăn (một hình thức vị tha và hợp tác), ngưỡng mộ sự hào phóng (phần thưởng cho hành vi hợp tác và vị tha), sự hiếu khách (thúc đẩy các mối quan hệ xã hội), đánh giá người khác (nền tảng của sự đồng thuận/không đồng thuận về đạo đức), lên kế hoạch cho tương lai (nền tảng của sự đánh giá về đạo đức), tự trọng (một cảm xúc đạo đức), lời hứa (một quan hệ đạo đức), đối kháng (hành vi trả thù, trả đũa, làm giảm sự vị tha

tương hỗ), hỗ trợ (thúc đẩy sự vị tha tương hỗ), uốn nắn hành vi sai trái (điều hòa mâu thuẫn đạo đức), xấu hổ (cảm thức đạo đức) và phân vai trò (tránh xung đột).

Các đặc tính phổ quát này cho thấy chúng ta là một loài linh trưởng xã hội, đạo đức và kinh tế. Vì thế những đặc điểm này thuộc về cả loài và vượt lên trên giới hạn của từng thành viên riêng lẻ trong loài chúng ta.

\*\*\*

Từ những cảm giác cơ bản như đói khát, ham muốn, chọn bạn tình cho đến tập quán xã hội một vợ một chồng và cơ sở kinh tế của hôn nhân, chúng ta đi qua một cây cầu bắc từ tâm lý học tiến hóa sang kinh tế học tiến hóa. Chúng ta đã phát triển như một loài linh trưởng sống thành đôi. Các nhà nhân chủng học xếp gần 80% xã hội loài người vào chế độ đa thê (có nhiều hơn một vợ), song vì tỷ lệ giới tính luôn ở vào khoảng 50:50 nên về thực tế chỉ một số ít đàn ông có nhiều hơn một vợ, trong khi đại đa số loài người thực hiện chế độ một vợ một chồng.

Tuy nhiên, trong sự sắp xếp này chúng ta vẫn thấy có sự khác biệt lớn giữa chiến lược duy trì nòi giống của hai giới. Đúng như nhân vật Billy Crystal trong bộ phim hài nổi tiếng City Slickers đã mát mẻ: “Đàn bà cần lí do để làm tình, còn đàn ông chỉ cần chỗ để làm tình.” Như tôi đã viết trong cuốn Tại sao Darwin có lý, nhận xét này được nghiên cứu của hai nhà tâm lý học Russell Clark và Elaine Hatfield làm sáng tỏ. Họ nhờ một số sinh viên có bề ngoài khá cuốn hút tiếp cận với các sinh viên khác giới chưa quen biết và đặt ba câu hỏi sau đây:

1. Tối nay bạn đi chơi với tôi được không?
2. Tối nay bạn về nhà tôi được không?
3. Bạn qua đêm với tôi được không?

Kết quả sẽ khiến bạn mỉm cười dù không có gì ngạc nhiên: Với câu hỏi đầu tiên, một nửa số nữ sinh và một nửa số nam sinh trả lời có; tuy nhiên ở câu hỏi thứ hai, tới 69% sinh viên thuộc một giới và chỉ 6% sinh viên thuộc giới kia đồng ý về nhà bạn mình; và đến câu hỏi thứ ba, trong khi 75% sinh viên thuộc một giới đồng ý quan hệ tình dục, 0% – không một sinh viên nào thuộc giới kia – đồng ý làm chuyện này với những “người tình một đêm” như chúng ta vẫn gọi. Tôi không cần phải nói rõ đó là giới nào. Hẳn bạn đã biết câu trả lời.

Hãy thử phân tích sự tiến hóa bằng ngôn ngữ kinh tế. Cuộc sống cũng giống như nền kinh tế, đều liên quan đến sự phân bổ hiệu quả các nguồn lực giới hạn có khả năng thay thế. Tinh trùng nhỏ và có nhiều đến mức gần như vô tận, trong khi đó trứng lại lớn, khan hiếm và cực kỳ giới hạn; vì thế phụ nữ phải quan tâm đến sự phân bổ hiệu quả hơn nhiều so với đàn ông. Kết



quả là đàn ông phải cạnh tranh để được tiếp cận phụ nữ, trong khi phụ nữ có quyền lựa chọn. Darwin gọi đây là chọn lọc giới tính, một quy luật có sức chi phối lớn trong quá trình tiến hóa.

Theo tôi, vì con người có thể nhận thức thông qua các cảm giác như đói khát hoặc ham muốn, chúng ta không cần tính toán giá trị kinh tế của việc lựa chọn bạn đời mà hãy để cảm xúc dẫn đường. Một cảm xúc như tình yêu có thể cho bạn biết người bạn sắp kết hôn có khỏe mạnh, trung thực, thủy chung, đáng tin cậy, kiên định không; và anh ta hoặc cô ta có trở thành một người cha, người mẹ tốt của các con bạn không. Ngược lại, một cảm xúc tiêu cực như ghen tuông là dấu hiệu của sự tính toán trong quá trình tiến hóa – thật phi hiệu quả khi đầu tư vào một người luôn muốn phân bổ nguồn lực khan hiếm cho các đối tác khác – hay chúng ta vẫn gọi là “cắm sừng”.

Hãy xem chế độ một vợ một chồng, hành vi ngoại tình và ghen tuông có vai trò ra sao trong phân tích tiến hóa. Nếu chế độ một vợ một chồng không có lợi ích gì, khi đó chúng ta sẽ không thực hiện nó. Việc chúng ta đều đang thực hiện nó chứng tỏ nó có nguyên nhân tiến hóa sâu xa. Thí dụ:

- • Với phụ nữ, thực hiện chế độ một chồng là chiến lược duy trì nòi giống hiệu quả nhất vì số lượng trứng có hạn. Hơn nữa, việc mang thai và nuôi dạy con cái từ tám bé đến tuổi trưởng thành cần một sự đầu tư lớn, vì thế phụ nữ có xu hướng lựa chọn bạn đời rất kỹ lưỡng và cố gắng duy trì lâu dài mối ràng buộc vợ chồng.
- • Hầu hết đàn ông thực hiện chế độ một vợ một chồng vì tỷ lệ giới tính xấp xỉ mức 50:50 và kể cả trong các xã hội đa thê, chỉ một số ít đàn ông có nhiều vợ.
- • Dù chế độ đa thê và quần hôn cho đàn ông số lượng cơ hội duy trì nòi giống nhiều hơn (nói cách khác, có được nhiều phụ nữ hơn), các nhà sinh học tiến hóa chỉ rõ chiến lược kết đôi có lợi nhất cho đàn ông là đảm bảo chất lượng của một số ít con cái bằng cách đầu tư nhiều cho một người bạn đời thay vì nhận lấy nguy cơ nuôi con của người đàn ông khác do quần hôn và rủi ro khi đầu tư cho quá nhiều đứa con.
- • Chế độ một vợ một chồng giúp con người tránh các bệnh lây nhiễm qua đường tình dục, vốn phổ biến trong đời sống quần hôn thời kỳ đồ đá.
- • Con riêng có nhiều nguy cơ bị cha mẹ kén, nhất là cha dượng, lạm dụng về thể xác và tâm lý hơn so với con chung.
- • Con riêng có xu hướng rời gia đình sớm hơn con chung.
- • Tỷ lệ gặp các vấn đề về thể chất, cảm xúc và tâm lý của con riêng cao hơn so với con chung.
- • Con gái riêng dễ bị cha dượng quấy rối tình dục hơn so với

trường hợp con gái ruột và cha ruột. Sự cấm kỵ loạn luân có khả năng kiềm chế ham muốn tình dục giữa những người thân thuộc, nhưng lại tỏ ra kém hiệu quả trong việc ngăn chặn những người cha dượng nếu họ gặp con gái riêng của vợ sau khi giai đoạn giúp xây dựng ý thức về sự cấm kỵ loạn luân đã qua.

- Những người đàn ông trẻ độc thân dễ có hành động liều lĩnh, bon chen và thậm chí thô bạo trong quá trình khẳng định vị trí, chinh phục phụ nữ và cạnh tranh với những người đàn ông khác. Các số liệu văn hóa chéo cho thấy tỷ lệ tội phạm ở các xã hội đa thê cao hơn ở các xã hội thực hiện chế độ một vợ một chồng, và xác suất đàn ông bị người cùng giới sát hại cao gấp hai mươi lần xác suất phụ nữ bị người cùng giới sát hại. Thậm chí ngay tại nước Mỹ thời hiện đại, một nghiên cứu tiến hành năm 1985 cho thấy: 41% tội phạm nam giới ở tuổi trưởng thành đều là những người thất nghiệp, 73% số đó chưa lập gia đình, và số liệu cũng cho thấy 93% các vụ cướp, 94% các vụ trộm và 91% các vụ đánh cắp xe hơi đều do nam giới gây ra. Đúng như nhà tâm lý học tiến hóa Steven Pinker đã nói: động cơ đầu tiên của tội ác là tính nam. Với những người đàn ông chưa lập gia đình, điều này còn tồi tệ hơn. Họ tranh giành địa vị, của cải để hấp dẫn phụ nữ. Khi đã ổn định gia thất, sự bộc lộ các hành vi như vậy sẽ giảm đi rõ rệt.

Tương tự, nếu hành vi ngoại tình không có ích lợi gì, chúng ta sẽ không thực hiện nó. Nhưng thực tế có nhiều người trong chúng ta ngoại tình, vì thế hẳn nó phải có nguyên nhân tiến hóa sâu xa. Với đàn ông, ngoại tình cho họ nhiều cơ hội để phân bổ nguồn gene dường như vô tận cho nhiều đối tác khác nhau. Với phụ nữ, ngoại tình là cơ hội tìm được người có nguồn gene ưu việt hơn, nhiều của cải hơn và có địa vị xã hội cao hơn. Làm sao để hài hòa chế độ một vợ một chồng với hành vi ngoại tình? Hãy thực hiện sự chung thủy tuân tự. Hầu hết mọi người, ở mọi nơi, mọi lúc đều thực hiện một vợ một chồng. Chỉ một số người ở một số nơi, vào một số thời điểm có hành vi ngoại tình. Cán cân nghiêng về phía chế độ một vợ một chồng, nhưng không phải tuyệt đối bởi cả việc sống chung thủy và không chung thủy đều có những rủi ro tương đối. Nếu chỉ có duy nhất một người bạn đời, có nguy cơ bạn đã lựa chọn sai lầm: vợ hoặc chồng bạn có thể không có nguồn gene tốt, vô sinh, không trung thực, không thủy chung, không đáng tin tưởng, không kiên định, và do đó không thể trở thành người cha, người mẹ tốt của các con bạn. Nhưng nếu bạn có những mối quan hệ ngoài luồng, rủi ro còn cao hơn. Khi một người đàn ông ngoại tình với vợ người khác, sự trả thù của chồng cô ta có thể khiến anh ta bỏ mạng; và dù không chết vì sự ghen tuông của vợ, anh ta sẽ phải chịu những đòn trừng phạt riêng của phụ

nữ: không cho tiếp xúc với con cái, thâm tóm hết tài chính, tránh mặt chồng ngoài xã hội, thậm chí trả đũa bằng tình dục – điều này khiến anh ta có nguy cơ phải nuôi con người khác nếu không ly hôn. Đối với phụ nữ, bị chồng bắt gặp khi ngoại tình có thể dẫn đến sự hành hạ nghiêm trọng về thể xác, thậm chí cả cái chết – các nghiên cứu cho thấy đa số các vụ vợ chồng giết nhau đều bắt nguồn từ ghen tuông tình ái.

Cuối cùng, với những đứa trẻ, các nghiên cứu về sự bỏ mặc và lạm dụng trẻ em cho thấy việc sống cùng cha mẹ kế là một trong những yếu tố rủi ro và nguy hiểm nhất. Martin Daly và Margo Wilson nhận thấy những đứa trẻ sống với một hoặc nhiều cha mẹ kế có nguy cơ chết vì bị lạm dụng cao gấp 100 lần những đứa trẻ được cha mẹ đẻ nuôi nấng. (Đúng như câu ca dao: “Mấy đời bánh đúc có xương/Mấy đời mẹ ghẻ biết thương con chồng.”) Có lẽ điều này lý giải tại sao trong một nghiên cứu về phản ứng của các thành viên gia đình về sự giống cha mẹ của những đứa trẻ mới sinh, những đứa con riêng – nhất là con riêng của người mẹ – có xu hướng cho rằng đứa trẻ trông giống bố. Điều này rất có ý nghĩa nếu đặt trong một nghiên cứu khác về tư cách làm cha sinh học của đàn ông, theo đó ở bất cứ phòng sinh nào cũng có từ 5% đến 30% người cha đang bế những đứa trẻ sơ sinh không có quan hệ sinh học với mình. Không có gì ngạc nhiên khi Shakespeare viết những câu thơ sau trong vở Othello:

Xin hãy cân trọng thưa ngài

Thói ghen tuông như một con quỷ mắt xanh

Vờn con mồi trước khi nuốt chửng

Con quỷ mắt xanh này được sinh ra trong hoàn cảnh tiến hóa – thói ghen tuông là một cảm xúc thể hiện sự tính toán lợi hại của việc không chung thủy về tình dục. Điều này làm nảy sinh những cảm xúc căng thẳng cho đa số chúng ta – vừa muốn đa dạng hóa tình dục, vừa lo sợ hậu quả khi bị phát giác. Một lần nữa chúng ta nhìn thấy vai trò của những cảm xúc tiến hóa như ăn năn hay tự hào về những hành vi đúng, sai trong sự tác động qua lại của các cảm xúc tiến hóa yêu thương và ghen tỵ. Chính ở đây, đạo đức đã phát huy vai trò vì nó giúp chúng ta quyết định hành động theo cảm xúc hay kiềm chế để xem xét. Tôi đã từng nói, chúng ta đều có ý chí tự do, do đó có thể thực sự đưa ra những lựa chọn đạo đức; và vì các lựa chọn này gây hệ quả kinh tế, chúng chính là một thí dụ thực tế về kinh tế học đạo đức – đạo đức trong trường hợp này là sự chung thủy, xét trong một thể chế kinh tế mang tên hôn nhân.

\*\*\*

Vào các buổi sáng, tôi tập đạp xe với một nhóm vận động viên vùng Nam California. Tôi có thói quen đạp xe từ văn phòng tới điểm xuất phát để thêm được vài dặm. Tôi thường đi qua những phố xá đông đúc ở Glendale hướng sang những con đường rộng mở gần Công viên Griffith. Một buổi

sáng, tôi thấy một chiếc Town Car màu đen đỗ sát bên đường, lái xe ngồi yên sau vô-lăng, để mặc người có vẻ là hành khách mới xuống xe – một cụ bà già yếu – đang ngồi sụp bên đường và cố gắng đứng dậy. Không kịp suy nghĩ, tôi đạp phanh, tạt vào lề đường, nháy ra khỏi xe, cúi xuống bên cạnh và đỡ bà đứng lên. Khi đã lấy lại thăng bằng và có thể bước đi, bà cảm ơn tôi và chúng tôi đường ai nấy đi.

Đa số các tài liệu tâm lý học dành để nghiên cứu tại sao con người hung dữ, tàn nhẫn, độc ác và keo kiệt. Chỉ một số nhỏ tập trung nghiên cứu tại sao con người nhã nhặn, lịch thiệp, tốt bụng và biết cảm thông. Cứ mỗi hành vi xấu xa được tờ báo buổi tối đưa tin, lại có hàng chục nghìn hành vi tốt đẹp không được ai biết đến, và chúng thường hòa lẫn vào nền âm thanh ồn ào những đạo đức chung của con người. Giống như loài cá không nhận ra chúng đang sống trong môi trường nước, đạo đức của con người cũng trở thành điều bình dị đến mức chúng ta không ngờ mình đang hạnh phúc bơi trong dòng nước đạo đức vô hình. Với quan điểm “gene vị kỷ”, cạnh tranh và tham lam là những hành vi không cần lý giải vì chúng đã quá rõ ràng – tôi sẽ làm bất cứ điều gì để truyền lại gene của tôi cho thế hệ sau, kể cả việc chà đạp lên những con người thấp cổ bé họng tôi gặp trên đường. Nhưng nếu việc giúp đỡ người khác bằng lòng vị tha và dẹp bỏ lòng ích kỷ làm giảm khả năng truyền lại gene của tôi cho thế hệ sau, liệu tôi có làm không? Câu trả lời thật ngắn gọn: Ý nghĩ cho rằng lòng ích kỷ chi phối sự tiến hóa là một điều hoang đường; thực tế cái chi phối nó là sự thích nghi, và với một loài linh trưởng xã hội như chúng ta, trong hầu hết các hoàn cảnh, cách thích nghi tốt nhất để tồn tại và duy trì nòi giống là hợp tác và vị tha.

\*\*\*

Suốt hàng triệu năm, các cảm xúc đạo đức của chúng ta đã tiến hóa, chủ yếu dưới sự kiểm soát sinh học. Trong những giai đoạn đầu của quá trình tiến hóa, cá nhân, gia đình hạt nhân, gia đình mở rộng và các nhóm nhỏ được hình thành nhờ chọn lọc tự nhiên. Nhu cầu tồn tại và duy trì nòi giống của cá nhân được đảm bảo nhờ gia đình hạt nhân, gia đình mở rộng và những nhóm nhỏ lân cận.

Nhưng trong khoảng 35 ngàn năm trở lại đây, có một sự chuyển giao đã diễn ra, các nhân tố văn hóa ngày càng giữ vai trò chủ đạo trong việc hình thành hành vi đạo đức của con người. Ở các giai đoạn sau, cộng đồng và xã hội được hình thành chủ yếu thông qua chọn lọc văn hóa. Các nhu cầu xã hội và tâm lý cơ bản – an ninh, ràng buộc, hòa nhập xã hội, được chấp nhận và yêu thương – đã tiến hóa để hỗ trợ, củng cố sự hợp tác và lòng vị tha; và tất cả đều tạo điều kiện truyền lại gene qua con cái. Sự vị tha theo huyết thống như vậy diễn ra không trực tiếp: các anh chị em ruột, anh chị em kế, cháu, chắt, anh chị họ gần xa, cháu trai, cháu gái đều mang một phần gene của chúng ta. Họ bao gồm tất cả những ai có quan hệ huyết thống với chúng ta.

Trong các cộng đồng và xã hội lớn hơn, nơi các cá nhân hầu như không có quan hệ huyết thống với nhau, vị tha tương hỗ (anh giúp tôi, tôi giúp anh) và vị tha mù quáng (anh giúp tôi bây giờ, tôi sẽ giúp anh sau) có vai trò bổ sung cho vị tha theo huyết thống. Khi một cảm xúc đạo đức càng vượt ra khỏi bản thân bạn, nó càng có khả năng hướng đến để giúp đỡ những người xa huyết thống hơn và càng ít chịu sự chi phối của các cơ chế tiến hóa nội tại hơn.

Trong hoàn cảnh xã hội này, sự công bằng đã tiến hóa như một chiến lược ổn định tiến hóa nhằm duy trì sự hài hòa xã hội trong các nhóm nhỏ thời tổ tiên chúng ta, nơi sự hợp tác được củng cố và trở thành luật lệ còn những kẻ ăn bám sẽ bị trừng phạt và loại trừ. Thí dụ, trong các nghiên cứu kinh tế, người ta tiến hành một trò chơi trao đổi, trong đó những người chơi có thể lựa chọn các chiến lược hợp tác hoặc phản bội, nhưng sự thắng bại lại phụ thuộc vào hành vi của đối phương. Chiến lược thành công nhất – và vì thế được sử dụng nhiều nhất – được gọi là “ăn miếng trả miếng”: bạn bắt đầu bằng cách hợp tác và sẽ tiếp tục hợp tác nếu đối phương có thiện chí, nhưng một khi đối phương phản bội, bạn sẽ trả đũa. Kết quả này cho thấy chiến lược ổn định tiến hóa sẽ được lựa chọn vì nó làm tăng khả năng sinh tồn của những người sử dụng, và do đó nó sẽ được truyền tới thế hệ sau.

Người nguyên thủy thực hiện chế độ bình quân chủ nghĩa không phải vì họ có lòng vị tha bẩm sinh và không có thói bon chen, háms lợi mà vì sự tham lam và vị kỷ quá mức luôn bị các thành viên trong cộng đồng kiểm soát. Tất cả những kẻ muốn tích trữ riêng thức ăn, công cụ hay các vật phẩm khác hoặc cướp chồng/vợ của người khác đều bị các thành viên còn lại trong cộng đồng xa lánh hoặc trừng phạt. Trừ phi đó là người có địa vị cao trong cộng đồng, có nhiều người ủng hộ trung thành vì được người này thưởng công tương xứng với sự phục tùng của họ, sự vị kỷ quá mức sẽ bị kiểm soát bởi sức mạnh chung của cả cộng đồng. Bị trục xuất khỏi một nhóm săn bắt-hái lượm nhỏ thời đồ đá không khác gì bị kết án tử hình, trừ phi người đó có thể hòa nhập tốt với nhóm khác. Và một khi mang tiếng ích kỷ và không đáng tin cậy, anh ta sẽ phải đi rất xa mới có thể gặp những người không biết đến tiếng xấu của mình.

Nhiều nghiên cứu nhân chủng học đưa ra bằng chứng về sự củng cố chủ nghĩa bình quân thông qua việc chia sẻ thức ăn trong nhiều cộng đồng săn bắt-hái lượm hiện đại trên thế giới. Với sự thận trọng nhất định, chúng ta có thể xem các cộng đồng nhỏ này như hình mẫu của cha ông chúng ta thời nguyên thủy – những người theo chủ nghĩa bình quân rõ rệt. Bằng cách mang theo cân chính xác lượng thịt mỗi gia đình trong bộ tộc nhận được sau một chuyến đi săn thành công, các nhà nghiên cứu nhận thấy các gia đình liên quan trực tiếp đến những người săn được con thú không hề nhận được nhiều thức ăn hơn các gia đình khác, dù đó là thành quả của một chuyến đi săn kéo dài hàng tuần. Những người săn bắt-hái lượm theo chủ nghĩa bình

quân vì nhu cầu tổng hợp của các thành viên trong nhóm sẽ trung hòa các hành vi ích kỷ. Nhà nhân chủng học Chris Boehm đã khám phá ra rằng nhiều cộng đồng săn bắt-hái lượm sử dụng tin đồn để nhạo báng, xa lánh và thậm chí tẩy chay các cá nhân có động cơ cạnh tranh và vị kỷ đi ngược lại lợi ích chung của cộng đồng. Nói cách khác, chúng ta đều có tính bon chen và ích kỷ nhưng đồng thời cũng có lòng vị tha và hợp tác – đây chính là các xu hướng được hình thành và được củng cố bởi các nhóm trong đó cá nhân sinh sống. Theo cách này, một nhóm người sẽ trở thành một nhóm đạo đức, trong đó hành vi “đúng” và “sai” tương ứng gắn với lợi ích chung của nhóm và lợi ích riêng của cá nhân.

Một số hành vi hợp tác có thể được lý giải bằng sự vị tha tương hỗ hay sự phù hợp bao hàm. Nhưng nếu diễn giải sâu hơn, đó chính là cảm thức về các hành vi “đúng” và “sai” trong cuộc sống con người tại các cộng đồng săn bắt-hái lượm đã tiến hóa nhờ truyền lại các gene mang các đặc điểm này, cũng giống như sự lan tỏa của văn hóa nhờ bắt chước và học tập. Bộ tộc Chewong sống trong các khu rừng nhiệt đới ở Malaysia là một thí dụ nhân chủng học về cách thức quá trình này diễn ra. Giống như nhiều bộ tộc săn bắt-hái lượm khác, người Chewong (vốn rất hạn chế về sản xuất nông nghiệp) cũng thực hiện phân phối bình quân và lối sống của họ chịu sự chi phối của một hệ thống mê tín gọi là punen. Theo nhà nhân chủng học Signe Howell, người đã dành thời gian nghiên cứu về bộ tộc Chewong, punen có thể được định nghĩa là “một tai ương hay nỗi bất hạnh do không đáp ứng một nhu cầu cấp bách.” Trong thế giới của người Chewong, những nhu cầu quan trọng nhất đều liên quan đến thức ăn và các chuẩn mực về chia sẻ thức ăn gắn liền với truyền thuyết về “Yinlugen Bud,” vị thần đã nâng đỡ bộ tộc từ một cuộc sống hoang dã hơn. Truyền thuyết này cho rằng ăn uống một mình là hành vi không tốt của con người. Những huyền thoại, thần linh, tôn giáo và đạo đức được hoà trộn trong văn hóa của người Chewong qua khái niệm punen, và đều liên quan tới vấn đề thực tế nhất đối với sự tồn tại của mỗi cá nhân và cả cộng đồng – ăn và chia sẻ thức ăn. Do đó, Howell nói, người Chewong bằng mọi giá tìm cách không chọc giận punen. Nếu kiếm được thức ăn ở xa ngôi làng, nó sẽ nhanh chóng được mang về, bày cho mọi người cùng thấy và được chia đều cho các gia đình và các thành viên trong mỗi gia đình. Để tránh bị punen trừng phạt, một thành viên trong gia đình người thợ săn sẽ chạm vào con vật và sau đó chạm vào tất cả những người có mặt, miệng liên tục nói punen. Trong hệ thống này, niềm tin tôn giáo mê tín và các vị thần linh sẽ giám sát quá trình phân phối, làm lan tỏa trong mỗi cá nhân một cảm thức chung về hành vi đúng, sai có liên quan đến sự sống còn của cả cộng đồng.

Qua thí dụ này, tôi muốn nói chúng ta không cần làm các phép tính đạo đức và xã hội về những hành vi đúng, sai. Quá trình tiến hóa đã tính toán hộ

chúng ta và cảm xúc sẽ chỉ đường cho hành vi. Đó là lý do tại sao việc bị gia đình, xã hội xa lánh lại đáng sợ đến vậy. Đồng thời nó cũng cho thấy sức mạnh của cảm xúc đã định hướng cho các lựa chọn xã hội của con người, chẳng hạn như việc thực hiện các giao dịch kinh tế một cách công bằng.

\*\*\*

Lựa chọn theo huyết thống, phù hợp bao hàm và vị tha tương hỗ có thể giải thích hầu hết các hành vi được coi là có đạo đức đối với người khác – cả người thân và người lạ. Nhưng có những hành vi không đem lại lợi ích rõ rệt cho người thực hiện, và cũng sẽ không được người tiếp nhận đáp trả, thí dụ giúp đỡ người ăn xin, đóng góp cho các tổ chức từ thiện phi lợi nhuận, hiến máu, nhận “con nuôi” ở một quốc gia khác dù có thể sẽ không bao giờ gặp mặt... Hai nhà sinh học tiến hóa người Israel, Amotz và Avishag Zahavi, đã đưa ra một cơ chế gọi là Lý thuyết phát tín hiệu tốn kém (Costly Signaling Theory – CST) để giải thích các hành vi vị tha như thế. Trong mô hình CST, đôi khi con người làm những việc không phải để giúp những người có quan hệ huyết thống hoặc để được đáp trả lúc này hay lúc khác mà nhằm truyền đi một tín hiệu, một thông điệp về cơ bản nói rằng: “Các việc làm từ thiện và vị tha của tôi chứng tỏ tôi là một người trung thực và đáng tin tưởng trong cộng đồng; tôi thành công đến mức có thể giúp đỡ người khác và cống hiến cho cộng đồng.” Sự vị tha này là một dạng thông tin mang tín hiệu của lòng tin và địa vị tới người xung quanh – lòng tin rằng người khác có thể dựa vào tôi khi họ cần, và vì thế tôi mong mọi người cũng đối xử với tôi như vậy; địa vị cho thấy tôi có đủ sức khỏe, trí tuệ và nguồn lực để có thể hành xử tốt bụng và hào hiệp. Xin được nhắc lại một luận điểm của tôi: đóng giả làm người có đạo đức chưa đủ (vì cuối cùng người khác sẽ nhận ra); bạn cần phải thực sự là (hoặc tin rằng mình là) một người có đạo đức.

Một bằng chứng khác chứng minh các cảm xúc đạo đức của con người đã trải qua quá trình tiến hóa. Các cuộc điện não cho thấy chúng ta đã phát triển các cơ chế thần kinh mạnh mẽ nhằm thúc đẩy sự hợp tác và các hành vi có tính xã hội; sau đó thông qua trao đổi xã hội để hình thành và củng cố mối quan hệ với những người không thân thuộc. Nhà thần kinh học Kevin McCabe đã tiến hành quét não của những người tham gia trò chơi “tin tưởng và tương hỗ”, cho thấy vùng não trước trán (có vai trò đẩy mạnh kiểm soát và trì hoãn việc thưởng công ngay lập tức) của những người hợp tác hoạt động tích cực hơn những người phản bội. Điều này chứng tỏ việc hợp tác đòi hỏi “sự chú tâm tới thành quả chung và ngăn chặn sự thưởng công tức thời nhằm tạo điều kiện cho các quyết định hợp tác.” Nghiên cứu của nhà thần kinh học Katerina Semendeferi thực hiện trên cả người và dã nhân cho thấy, khu vực 10 trên vùng thùy trán có liên quan đến các chức năng nhận thức cao cấp như tiếp nhận sáng kiến và lên kế hoạch cho các hành động trong tương lai – khu vực này phát triển mạnh ở loài dã nhân so với các loài

khí khác, và đặc biệt phát triển ở loài người – có mối quan hệ với các vùng não có chức năng cao hơn. Bà kết luận rằng “nền tảng thần kinh hỗ trợ chức năng nhận thức có liên quan đến vùng não bộ này đã phát triển và trở nên chuyên môn hóa trong quá trình tiến hóa của con người.”

Lý do giải thích cho sự phát triển của vùng não này là con người đã tiến hóa thành một loài linh trưởng xã hội ưu việt có đạo đức. Nhà thần kinh học Jorge Moll đến từ Học viện Y tế Quốc gia Mỹ cùng các đồng nghiệp đã phát hiện các cảm xúc đạo đức kích thích sự hoạt động của hạch hạnh nhân (liên quan đến cảm xúc), vùng vỏ não trung gian trước trán và vùng vỏ não ổ mắt (liên quan đến nhận thức). Điều này chứng tỏ các hành vi đạo đức vừa thể hiện chức năng của cảm xúc đạo đức, vừa thể hiện chức năng của tư duy đạo đức. Trong một nghiên cứu về việc đóng góp từ thiện, Moll nhận thấy khi các chủ thể có cơ hội đóng góp cho các tổ chức từ thiện xã hội, hệ thống thưởng công tại vùng trung não hồi viền sẽ được kích thích bởi hành vi đóng góp giống như khi các chủ thể này được thưởng tiền sau khi hoàn thành một nhiệm vụ nào đó. Nói cách khác, cảm giác đạo đức do việc làm từ thiện đem lại có mối tương đồng trực tiếp với cảm giác khi được trả công cho một hành vi khác.

Vì đạo đức có liên quan chặt chẽ đến phản ứng của chúng ta với người khác trong các tình huống xã hội, chúng ta không thể tách biệt đạo đức ra khỏi xã hội. Để trở thành một người có đạo đức, bạn vừa phải tự ý thức được bản thân vừa phải hiểu rằng người khác cũng có ý thức như vậy, hai chức năng này thuộc hai vùng não bộ khác nhau. Quá trình tự nhận thức, ít nhất là một phần nào đó, được điều hành bởi vùng vỏ não trung gian trước trán, trong khi việc phản ánh các hành vi và ý định của người khác tập trung tại vùng vỏ não thái dương. Thậm chí dường như còn có các tế bào thần kinh đặc biệt trong bộ não đã tiến hóa dành cho các cảm xúc đạo đức và xã hội.

\*\*\*

Vì con người là một loài linh trưởng xã hội, chúng ta phỏng đoán rằng các loài linh trưởng xã hội khác cũng phát triển các tế bào đặc biệt nhằm giao tiếp với đồng loại trong mối quan hệ xã hội. Năm 1925, nhà giải phẫu thần kinh Constantin von Economo lần đầu tiên phát hiện một loại tế bào đặc biệt như vậy, về sau nó được gọi là tế bào hình thoi, hay tế bào thần kinh Von Economo. Có hình điều xi-gà vuốt nhọn hai đầu, các tế bào này chỉ được phân bố tại hai khu vực của vùng thùy trán: (1) vùng đai phía trước – một khu vực não bộ cổ đại đã tiến hóa ở tất cả các loài động vật có vú, nằm dưới đường trung tuyến của vỏ não và (2) vỏ não thùy đảo trước, nằm ngay đằng sau mắt. Tế bào hình thoi chỉ có ở con người và các loài linh trưởng: tinh tinh, tinh tinh lùn, khỉ đột, đười ươi. Chúng không có ở các loài khỉ và động vật có vú khác. Theo nhà linh trưởng học Caltech và chuyên gia thần kinh John Allman, các tế bào hình thoi dường như là đặc tính riêng có trong



quá trình tiến hóa của chúng ta; và trong số các loài khỉ hình người, càng xa con người, số tế bào hình thoi càng ít. Loài đười ươi có ít nhất, loài người có nhiều nhất và ở giữa lần lượt là tinh tinh, tinh tinh lùn và khỉ đột.

Vai trò của tế bào hình thoi đối với các cảm xúc xã hội được suy ra từ sự phân bố của chúng. Các nghiên cứu về não bộ cho thấy vùng đai phía trước có nhiệm vụ định hướng ý định, cảm nhận nỗi đau và lỗi lầm, tác động đến hệ thống tự kiểm soát của cơ thể và nhìn chung đóng vai trò như điểm trung gian giữa suy nghĩ và cảm xúc. Vỏ não thùy đảo trước đặc biệt năng động khi phản ứng lại người khác trong các tình huống xã hội, thí dụ khi người mẹ nghe thấy con nhỏ khóc, khi chúng ta thấy những người thân yêu chịu đựng nỗi đau, và cả khi chúng ta bị lừa dối. “Tất cả những phản ứng này đều có điểm chung,” Allman giải thích. “Chúng đều đại diện cho các đánh giá về giá trị trong một ngữ cảnh xã hội. Tôi nghĩ các tế bào hình thoi là trung khu của các cảm xúc xã hội phức tạp.” Kích thích của các tế bào hình thoi là yếu tố rất quan trọng, đặc biệt là sợi trục của chúng. Các sợi trục thần kinh giúp chuyên tín hiệu đến các tế bào thần kinh khác; sợi trục càng lớn, quá trình diễn ra càng nhanh. Và tốc độ là mấu chốt của sự nhận thức tức thời trong các tình huống xã hội.

Nói cách khác, các cảm xúc định hướng cho quyết định của chúng ta trong thời gian chớp mắt – “cảm giác điều này đúng”, “cảm giác điều này sai”. Điều này phù hợp với mô hình của tôi về cảm xúc đạo đức. Như Allman lưu ý, “Nhiệm vụ chính của các tế bào hình thoi là điều chỉnh hành vi của bạn trong khoảng thời gian tương tác ngắn ngủi ở môi trường xã hội phức tạp. Nó đơn giản đến mức tôi nghĩ hoàn toàn hợp lý khi cho rằng hoạt động này có thể được thực hiện bởi khoảng một triệu tế bào thần kinh.” Các tế bào hình thoi còn có nhiệm vụ tiếp nhận các chất truyền dẫn thần kinh serotonin, dopamine và vasopressin, có mối quan hệ với sự thỏa mãn, sự chung thủy và tình yêu. Vì thế, Allman cho rằng các tế bào hình thoi đã tiến hóa trong vòng khoảng mười triệu năm trở lại đây, trước khi con người tách ra khỏi các loài khỉ giống người cách đây sáu, bảy triệu năm.

Bước cuối cùng nhằm thiết lập cơ sở tiến hóa sâu xa cho các cảm xúc đạo đức là nhận dạng cấu trúc thần kinh bên trong, nơi phát ra các hành vi và cảm xúc liên quan đến việc hành xử có đạo đức. Chúng ta đã biết một cơ sở như vậy dưới dạng các tế bào thần kinh phản chiếu, các tế bào đặc biệt có nhiệm vụ “phản chiếu” lại hành động của người khác và vì thế có liên quan trực tiếp đến việc bắt chước, dự đoán và thông cảm – các yếu tố chủ yếu trong quá trình tiến hóa của các cảm xúc đạo đức.

Cuối những năm 1980, đầu những năm 1990, nhà thần kinh học người Italia Giacomo Rizzolatti cùng các đồng nghiệp tại Đại học Parma đã tình cờ khám phá ra các tế bào thần kinh phản chiếu khi họ đang ghi lại hoạt động của các tế bào thần kinh đơn lẻ tại vùng vỏ não tiền vận động của khỉ

Macaque. Bằng cách cấy các điện cực siêu nhỏ vào não bộ chúng, các nhà khoa học có thể quan sát được tốc độ và cách thức vận động của từng tế bào, và trong trường hợp này, hoạt động của các tế bào thần kinh F5 ở khi bị kích thích bất cứ khi nào chúng với tới các hạt đậu phộng đặt phía trước thiết bị thí nghiệm. Sự may mắn đã đến khi một trong số những người tiến hành thí nghiệm đã cướp hạt đậu phộng của con khi, và chính các tế bào thần kinh đó lập tức bị kích thích. Phản ứng khi nó nhìn thấy cũng giống hệt như khi nó hành động. Các tế bào thần kinh vận động đang “phản chiếu” lại động tác của người khác – vì thế chúng được gọi là tế bào thần kinh phản chiếu hay tế bào thần kinh gương. Rizzolatti nhớ lại, “Chúng tôi hết sức may mắn vì không có cách nào biết được các tế bào đó tồn tại. Chúng tôi đã ở đúng vị trí để nhận ra chúng.”

Trong suốt thập kỷ 1990, các nhà thần kinh học đã nỗ lực nghiên cứu thêm về tế bào thần kinh phản chiếu và tìm thấy chúng ở các phần khác của bộ não, thí dụ vùng thùy trán dưới và thùy đỉnh dưới, không chỉ ở loài khỉ mà cả ở loài người. Vì các ủy ban đạo đức không tán thành việc tiến hành nghiên cứu não người, các tế bào thần kinh phản chiếu ở người chưa được chụp lại. Song bằng một công nghệ tối ưu khác – phương pháp chụp ảnh cộng hưởng từ chức năng (fMRI) – nhà thần kinh học Marco Iacoboni tại Viện đại học California – Los Angeles cùng các đồng nghiệp đã ghi lại hình ảnh não bộ của các đối tượng thí nghiệm trong khi họ quan sát người khác làm các động tác với ngón tay và sau đó bắt chước các động tác đó. Ông nhận thấy vùng thùy trán dưới và thùy đỉnh dưới trong cả hai tình huống này đều hoạt động tích cực.

Nhiệm vụ của các tế bào phản chiếu và nguyên nhân chúng tiến hóa là một chủ đề gây tranh cãi. Luận điểm đầu tiên của Rizzolatti – cho rằng các tế bào thần kinh phản chiếu chỉ là các tế bào thần kinh vận động có chức năng phản ứng lại cả cử động và hình ảnh – được chấp nhận rộng rãi và hợp lý nhất. Khi bạn nhìn thấy một cử động, nó sẽ được ghi lại trong vùng hình ảnh trên vỏ não, nhưng để hiểu sâu hơn ý nghĩa của hành động và các hệ quả tiếp theo của nó, quan sát cần được chuyển tới hệ thống điều chỉnh vận động của bộ não nhằm tiến hành một cuộc kiểm tra bên trong đối với thế giới bên ngoài. Các chức năng cao hơn, chẳng hạn như bắt chước, sẽ xếp lớp lên mạng lưới thần kinh cơ bản này. Để bắt chước hành động của người khác, bạn cần cả trí nhớ hình ảnh (hành động đó trông như thế nào) và trí nhớ vận động (hành động đem lại cảm giác như thế nào khi nó diễn ra), và hiện này đã có các nghiên cứu quan trọng về mối quan hệ giữa mạng lưới thần kinh phản chiếu và sự bắt chước.

Tuy nhiên, khả năng bắt chước có ý nghĩa sâu xa hơn nhiều so với việc lặp lại đơn thuần hành động của người khác. Các hành vi luôn mang theo ý định và vì thế các tế bào thần kinh phản ánh cũng liên quan đến Lý thuyết

tâm hồn (Theory of Mind – ToM), hay chính là khả năng thấu hiểu suy nghĩ, mong muốn và ý định của người khác. ToM ở mức độ cao giúp chúng ta nhận thức được ý định của người khác có thể giống hoặc khác với của mình. Điều này đôi khi được gọi là “đọc tâm trí”, đó chính là quá trình suy luận ý định của người khác bằng cách đặt mình vào vị trí của họ và tưởng tượng xem mình sẽ cảm nhận ra sao. Mức độ ToM cao hơn nữa đồng nghĩa với việc bạn hiểu người khác cũng có lý thuyết tâm hồn. Ở đây, có thể thấy chúng ta đang ở trong một vòng tròn ý định, giống như câu nói của Jackie với Art Carney trong loạt phim truyền hình *The Honeymooners* những năm 1950: “Anh biết rằng em biết rằng anh biết rằng em biết rằng...” Vậy việc đọc tâm trí ToM thực sự diễn ra như thế nào trong não bộ?

Khi xem xét các nghiên cứu chụp quét não cho thấy sự phân bố của ToM, các nhà thần kinh học Gallagher và Christopher Frith đến từ Đại học Glasgow đã kết luận có ba vùng não bộ luôn được kích thích khi cần đến ToM: vùng đai phía trước, rãnh thái dương trên và thùy thái dương ở cả hai bên. Hai khu vực não bộ đầu tiên có liên quan đến việc xử lý các thông tin về hành vi tương minh, như nhận thức về các hành vi có chủ ý của các sinh vật khác – thí dụ, “Con sói định ăn thịt tôi.” Hai thùy thái dương có vai trò khôi phục lại từ kí ức các trải nghiệm cá nhân, thí dụ: “Lần cuối cùng gặp chó sói, nó suýt ăn thịt tôi.” Cả ba vùng này đều cần thiết cho ToM. Gallagher và Frith khẳng định vùng đai phía trước nằm ngay sau trán là trung khu của hệ thống ToM. Thực chất, đó là một hệ thống tự động cao, tham gia vào các hoạt động cụ thể liên quan đến người khác, nhất là trong các hoàn cảnh xã hội. Có thể nó đã tiến hóa từ một số hệ thống thần kinh tồn tại từ trước dành cho các hoạt động có liên quan, thí dụ như khả năng phân biệt các sự vật động và bất động, nắm bắt ý định của người khác qua ánh mắt, phân biệt hành động của bản thân và người khác và phản ánh các hành động có mục đích. Tất cả các chức năng này đều là nền tảng đối với sự tồn tại của các loài động vật xã hội, do đó Lý thuyết tâm hồn có nhiều nét tương đồng với sự thích nghi từ trước – một đặc điểm được lựa chọn vì một mục đích khác với mục đích tiến hóa đầu tiên.

Một số nghiên cứu về não bộ cụ thể đã củng cố quan điểm này. Trong một thí nghiệm quét fMRI năm 1998, những người tham gia được quan sát hai cử động tay khác nhau, một cử động không có ngữ cảnh còn một cử động được đặt trong ngữ cảnh làm nổi bật ý định của chủ thể. Hình ảnh sau đã kích thích hệ thống thần kinh phản chiếu của người xem, cho thấy nơi ToM được phân bố trên bộ não. Năm 2005, một thí nghiệm rất thông minh đã được tiến hành, người ta cho những con khỉ quan sát một người cầm một vật bỏ vào cốc hoặc cầm một quả táo đưa lên miệng – cùng một hành động nhưng với ý định khác nhau. Khi ghi lại 41 tế bào thần kinh tại thùy đỉnh dưới của bộ não khỉ, người ta nhận thấy động tác “cầm lên ăn” đã kích thích

15 tế bào thần kinh phản chiếu, song các tế bào này hoàn toàn im lặng khi quan sát hành động “cầm bỏ vào cốc”. Trong trường hợp kia, chỉ có bốn tế bào thần kinh phản chiếu hoạt động. Điều thú vị là các nhà thần kinh học kết luận các tế bào thần kinh phản chiếu trong phần não bộ này đã “mã hóa cùng một hành động (cầm nắm) theo cách khác nhau tùy theo ý định của chủ thể gắn liền với hành động đó.” Nói cách khác, có những tế bào thần kinh đặc biệt có khả năng phân biệt giữa hai ý định: cầm lên để đặt vào chỗ khác và cầm lên để ăn. Tổng quát hơn, điều này cho thấy vai trò của các tế bào thần kinh phản chiếu trong việc phán đoán hành vi của người khác cũng như suy đoán ý định của họ.

Từ bắt chước cho đến ý định và cảm xúc, các nghiên cứu fMRI khác đã chỉ rõ mối liên hệ của mạng lưới thần kinh phản chiếu với sự đồng cảm. Trong một nghiên cứu, Christian Keysers và đồng nghiệp của ông, nhà thần kinh học Bruno Wicker, đã quét não bộ của mười hai người trong khi họ gặp hai tình huống khác nhau: (1) ngửi một mùi vị ghê tởm (a-xít butyric, có mùi bơ thối) và (2) xem các đoạn phim ngắn chiếu cảnh những người thể hiện sự ghê tởm bằng nét mặt. Wicker và Keysers nhận thấy cảm nhận sự ghê tởm và xem người khác bày tỏ sự ghê tởm đều kích thích cùng một hệ thống tế bào thần kinh tại vùng thùy đảo trước liên quan đến việc xử lý cảm xúc. Dường như vùng này không thể phân biệt được sự khác nhau giữa trải nghiệm sự ghê tởm và nhìn thấy sự ghê tởm. Trong một thí nghiệm khác, họ đã kiểm tra “sự đồng cảm xúc giác” và nhận thấy việc chạm nhẹ vào chân một người sẽ kích thích vùng vỏ não cảm giác tương tự như khi người này xem các bức ảnh chụp một người khác bị chạm vào cùng điểm đó. Một thí nghiệm fMRI có liên quan đã chứng minh điều này với nhiều cảm xúc chung hơn, khẳng định mối quan hệ giữa việc quan sát và bắt chước biểu hiện khuôn mặt với thùy đảo trước – nhìn thấy gương mặt biểu cảm của người khác sẽ kích thích khu vực này giống như khi chính bạn thể hiện cảm xúc đó.

Để phân biệt rõ việc bắt chước một cử động và sự thấu hiểu của cảm xúc, Marco Iacoboni đã cùng các đồng nghiệp tiến hành quét não của ba mươi người trong khi họ đang xem các đoạn phim quay cảnh một bàn tay nhắc một cốc trà lên. Trong đoạn phim thứ nhất, bàn tay với tới một chiếc cốc đặt ngay ngắn trên bàn, ngụ ý nhắc nó lên để uống trà. Trong đoạn phim thứ hai, chiếc bàn lộn xộn, những mẩu bánh quy nằm ngổn ngang, với ngụ ý nhắc chiếc cốc lên để dọn dẹp. Đoạn phim thứ ba chiếu hình ảnh bàn tay cầm chiếc cốc lên một cách đơn thuần, không kèm theo ngữ cảnh nào. Kết quả cho thấy sự khác biệt lớn giữa hai đoạn phim đầu tiên và đoạn phim thứ ba, với sự hoạt động mạnh mẽ của hệ thống thần kinh phản chiếu của vỏ não tiền vận động vì sự tương phản giữa các hình ảnh có ý định và không có ý định. Sự hoạt động của khu vực này trong trường hợp uống trà mạnh hơn trong trường hợp dọn dẹp. Iacoboni kết luận: “Sự hoạt động mạnh hơn của

thùy trán dưới khi nhận thức ý định “uống” so với ý định “dọn dẹp” hoàn toàn thống nhất với cách lý giải của chúng tôi rằng một chuỗi tế bào thần kinh nhất định đã mã hóa hệ quả có thể xảy ra của các vận động làm cơ sở cho việc mã hóa ý định.

Giống như các đặc tính khác của con người, khả năng thấu cảm của từng người không giống nhau. Các nghiên cứu về tế bào thần kinh phản chiếu đã cung cấp chứng cứ khoa học cho nhận định trực giác này. Những người đạt điểm cao trong các bảng câu hỏi yêu cầu trình bày về bản thân nhằm đo lường khả năng thấu cảm đồng thời cũng thể hiện sự vận động mạnh hơn của mạng lưới thần kinh phản chiếu, liên quan đến vận động và cảm xúc. Tương tự, phụ nữ có điện não đồ thể hiện hoạt động của tế bào thần kinh phản chiếu mạnh hơn nam giới, đây chính là bằng chứng khoa học làm sáng tỏ nhận định trực giác cho rằng khả năng thấu cảm của phụ nữ cao hơn nam giới. Đúng như nghĩa thực của từ thấu cảm, các nghiên cứu cho thấy khi một người trải qua nỗi đau hoặc chứng kiến nỗi đau, nhất là của những người thân yêu, não bộ của người này sẽ phản ứng theo cùng một kiểu. Sự thấu cảm có cơ chế thần kinh riêng. Hẳn Adam Smith không hề ngạc nhiên về điều này.

Một số bằng chứng cho thấy hệ thống thần kinh phản chiếu loạn chức năng có thể dẫn đến chứng bệnh tự kỷ, vì những đứa trẻ mắc bệnh này gặp khó khăn khi giao tiếp với người khác trong các tình huống xã hội. Khi được cho xem một đoạn phim ngắn về các động tác nắm tay và yêu cầu bắt chước, những đứa trẻ mắc bệnh tự kỷ cho kết quả điện não khác xa các trẻ em bình thường. Nếu bạn không thể đọc được ý định của người khác, những hành động của người đó sẽ trở nên ngẫu nhiên và vô nghĩa; não bộ sẽ thấy không cần thiết phải phản hồi, hoặc phản hồi một cách ngẫu nhiên và không phù hợp. Điều này có vẻ giống với việc cố gắng đọc ý định của người khác trên thị trường chứng khoán vậy!

Nghiên cứu về tế bào thần kinh phản chiếu và trẻ em tự kỷ được nhà thần kinh học V.S. Ramachandran tại Đại học California, San Diego tiến hành một cách rất thú vị và khéo léo. Ông đã sử dụng những kết quả của nghiên cứu thần kinh và đưa nó tới tầm cao của lý thuyết tiến hóa. Ông gọi các khám phá về tế bào thần kinh phản chiếu là “câu chuyện quan trọng nhất chưa được kể (hay ít nhất chưa được nhiều người biết đến) trong thập kỷ.” Ông cho rằng sự phát triển hệ thống thần kinh phản chiếu là một trong những bước quan trọng nhất tách con người ra khỏi các loài động vật khác. Với khả năng bắt chước, chúng ta có thể kiểm soát được chọn lọc tự nhiên. Sau đó, chúng ta có thể thay đổi môi trường chứ không để môi trường thay đổi chúng ta. Thí dụ, trong Kỷ băng hà, chọn lọc tự nhiên sẽ chọn những loài vật có khả năng điều hòa thân nhiệt tốt, chẳng hạn những loài có lông mao dày. Nhưng để có được đặc điểm này, loài người phải mất hàng trăm, hàng ngàn

thể hệ tiến hóa; trong khi đó, một loài linh trưởng có bộ não phát triển với hệ thống thần kinh phản chiếu nhanh nhạy có thể quan sát một loài động vật có vú với bộ lông dày ấm áp trong nháy mắt và lập tức nảy ra ý tưởng giết con thú để lấy bộ lông, thay vì ngồi chờ lông mao trên người mình tiến hóa. Những người khác cũng nhìn thấy và làm theo cách này. Nhờ có ngôn ngữ, những chiếc áo lông thú trở nên phổ biến trong suốt thời đại Cro-Magnon giống như công cụ bằng đá, lửa, cung tên và nghệ thuật, âm nhạc, tôn giáo. Đây chỉ là một phần câu chuyện, nhưng nó đủ để cho chúng ta thấy sức mạnh của sự bất chước, ý định và sự thấu cảm trong cấu trúc thần kinh con người.

Từ khía cạnh thần kinh của sự thấu cảm, chúng ta có thể hiểu một nền tảng sinh học khác của kinh tế. “Hiểu được ý định của người khác khi quan sát hành động của họ là một phần cơ bản của hành vi xã hội,” Marco nói. “Lần đầu tiên các kết quả nghiên cứu đã chỉ rõ ý định đằng sau các hành vi của người khác có thể được nhận thức bằng hệ thống thần kinh vận động qua cơ chế phản chiếu của bộ não. Khu vực não bộ chịu trách nhiệm hiểu hành vi đồng thời cũng có khả năng tiên đoán hành vi.” Nói cách khác, chúng ta có các bằng chứng kinh nghiệm chứng tỏ suy luận của Adam Smith trong cuốn Lý thuyết về các tình cảm luân lý: “Một người dù ích kỷ đến đâu chắc chắn vẫn có những nguyên tắc nhất định trong bản năng khiến anh ta quan tâm đến lợi ích của người khác, thấy niềm vui của người khác quan trọng với mình, dù anh ta chẳng được gì ngoài sự thư thái khi ngắm nhìn nó. Lòng trắc ẩn cũng vậy, đây là cảm xúc của chúng ta trước nỗi đau của người khác khi chúng ta chứng kiến hoặc thấu hiểu được nó.”

\*\*\*

Để giải quyết các vấn đề như bảo vệ cân bằng sinh thái và đa dạng sinh học, gia tăng tình hữu nghị trong nội bộ các nhóm người và hạn chế sự thù địch giữa các nhóm người đòi hỏi các hành động chính trị và xã hội. Không may, các mục tiêu cao cả đó quá xa vời và khung thời gian gắn liền với chúng quá dài so với những gì chúng ta được tự nhiên lập trình. Vào thời đồ đá, mối quan tâm tới môi trường và đa dạng sinh học chỉ giới hạn trong vài chục cây số, vài trăm loài sinh vật và thời gian vài thập kỷ. Số người tổ tiên chúng ta gặp gỡ trong đời có thể chỉ tính bằng hàng trăm, vì thế quá trình tiến hóa không hình thành nguyên tắc khoan dung giữa các thành viên đa sắc tộc thuộc các nhóm người sống xa cách nhau.

Đó là lý do tại sao quan ngại của các nhà khoa học và hoạt động xã hội về biến đổi khí hậu và các mối đe dọa tới môi trường trong dài hạn lại khó thu hút sự chú ý của nhiều người, chưa nói đến việc khiến họ quan tâm tìm ra giải pháp. Khi các cảm xúc đạo đức của chúng ta chỉ giới hạn trong vài chục người, vài chục dặm, vài chục năm, liệu ai sẽ quan tâm đến các vấn đề sẽ xảy ra với các nhóm người sống cách xa hàng ngàn dặm trong tương lai

xa hàng ngàn năm.

Để giải quyết vấn đề này, cần phải giới hạn lại vấn đề trong bối cảnh ngắn hạn và gần gũi hơn. Hãy xem cách thức các tổ chức phi lợi nhuận quan tâm đến hoàn cảnh của trẻ em nghèo đói tại thế giới thứ ba bằng việc sử dụng chiến dịch “nhận con nuôi” để khơi dậy lòng trắc ẩn tự nhiên của các nhà hảo tâm tại các nước phát triển như thế nào. Hiệu quả của chiến dịch này được trình bày hết sức dễ thương trong bộ phim About Schmidt công bố năm 2002, trong đó nhân vật do Jack Nicholson thủ vai đã nhận nuôi một đứa bé Tanzania tên là Ndugu. Từ đó Schmidt giữ mối liên lạc một chiều với cậu bé qua những lá thư, nơi ông kể lại câu chuyện tìm ý nghĩa sống những năm cuối đời. Sau khi viết vô số lá thư kể về mình, với những chuyện vụn vặt không đáng có, đến cảnh cuối cùng của bộ phim, Schmidt mới biết đứa trẻ ông tài trợ không biết đọc biết viết. Nhưng những lá thư hồi đáp từ bà sơ chịu trách nhiệm chăm sóc đứa trẻ đã giúp ông tìm lại sự thanh thản; cùng với bức tranh nguệch ngoạc trong đó Ndugu vẽ hình một người lớn nắm chặt tay một đứa trẻ đứng dưới bầu trời xanh có vàng mặt trời tỏa sáng rực rỡ. Cảnh phim này trôi qua trong sự giản dị đầy xúc cảm đã khiến bao người rơi nước mắt cảm thông. Cảm nhận được một đứa trẻ nơi phương trời xa xôi – với cái tên, gương mặt và lòng biết ơn dành cho lòng tốt nhỏ nhoi nhưng đáng trân trọng của ông – Schmidt đã tìm lại được ý nghĩa sống. Hãy gọi đây là hiệu ứng Ndugu.

Chúng ta thường quan tâm tới một đứa trẻ với cái tên và gương mặt xác định hơn là hàng ngàn đứa trẻ không biết mặt, biết tên trên toàn cầu. Trong thế giới hiện đại, đây là một phép tính đạo đức không hợp lý – con người kinh tế duy lý sẽ thích nhiều hơn ít. Nhưng phép toán hiển nhiên bất hợp lý này lại là lựa chọn hợp lý về mặt đạo đức trong thế giới cổ đại của bộ não, trong đó chúng ta quan tâm đến một người hơn nhiều người, nhất là khi người đó đại diện cho những người chúng ta yêu thương – gia đình hạt nhân, gia đình mở rộng, bạn bè, cộng đồng và các thành viên cùng nhóm. Hiệu ứng liên quan đến cảm xúc này rất sâu sắc và hiệu quả. Thật vậy, sau khi xem lại cảnh cuối cùng trong bộ phim About Schmidt, tôi đã lên mạng và thông qua tổ chức World Vision tài trợ cho bé gái 11 tuổi Suada Isaku ở Tirana, Albania. Cô bé sống tại vùng nông thôn Elbasan với cha mẹ và chị gái, luôn phải cố gắng kiếm bánh mì, rau, đậu và ngũ cốc để sống. Tổ chức World Vision cho biết, với sự tài trợ nhỏ bé hàng tháng của tôi, “Suada và cộng đồng có điều kiện dùng nước sạch và được chăm sóc sức khỏe tốt hơn. Sự hỗ trợ này cũng giúp phụ huynh có điều kiện chia sẻ với nhà trường nhằm nâng cao điều kiện học tập cho các em. Các diễn đàn kinh tế sẽ giúp cộng đồng này lên kế hoạch phát triển.” Một bức ảnh với vài thông tin về Suada – cô bé thích đọc sách, giúp đỡ cha mẹ làm việc nhà, chơi bóng và luôn mạnh khỏe – giúp tôi cảm thấy gắn bó với cô bé được tôi tài trợ. Chỉ cần tìm kiếm trên

Google Earth, tôi có thể ngay lập tức nhìn thấy ngôi làng của Suada, khiến những cảm xúc sâu thẳm trong tôi được thổi bùng lên, đốt cháy xu hướng chỉ muốn giao tiếp với những người gần gũi của Miền Lưng chừng. Một người xa lạ đã trở thành thành viên danh dự của gia đình tôi nhờ sức mạnh của thị trường, tâm hồn và đạo đức.



---

## Vì sao tiền không mua được hạnh phúc?

**T**rong bộ phim nổi tiếng năm 1979 *Breaking Away* – một tác phẩm điện ảnh dành cho tuổi vị thành niên, lấy chủ đề chính là những cuộc đua xe đạp – cậu học sinh trung học mới tốt nghiệp Dave Stoller (do Dennis Christopher thủ vai), sống tại thành phố Bloomington, tiểu bang Indiana đã cạo nhẵn đôi chân và tập luyện bằng cách dùng chiếc xe đạp Colnago đuổi theo những chiếc xe tải mười tám bánh, mơ một ngày được thi đấu với những tay đua Italia chuyên nghiệp. Mong ước của cậu cuối cùng đã trở thành sự thật khi đội Cinzano mà cậu thần tượng đi qua thành phố. Nhưng rồi mọi chuyện vỡ lở: những người hùng kia đã chiến thắng cậu nhờ gian lận – một thành viên trong đội đã ngáng chiếc bơm vào phuộc xe của Dave, làm cậu bị hất tung lên vỉa hè. Khi làm việc tại xưởng xe cũ của cha, cậu luôn cố gắng hành xử theo lý tưởng của tuổi trẻ, tin rằng thế giới luôn đầy ắp sự cần mẫn và chân thật. Một lần, khi khách hàng tỏ ra không hài lòng, cậu đã trả lại tiền cho họ. Việc này khiến cha cậu – một nhà buôn sành sỏi – bất tỉnh vì lên cơn đau tim. Khi tỉnh lại và được hỏi có vui vì còn sống không, ông Stoller (do Paul Dooley thủ vai) trả lời đầy mỉa mai: “Không, tôi chẳng thấy vui vì tôi còn sống mà thấy vui vì tôi chưa chết! Khác nhau đấy chứ!”

Về mặt lý trí, “sống” và “không chết” không có gì khác biệt; song về mặt cảm xúc thì có – và khoa học ngày nay đã chỉ rõ sự khác biệt đó là gì. Cách nhìn nhận chủ quan về một vấn đề, nhất là cách hình thành những lựa chọn (may mắn vì còn sống hay may mắn vì không chết) thực tế có ảnh hưởng đến thế giới quan của chúng ta, và đặc biệt là cách chúng ta quan niệm về hạnh phúc.

Hạnh phúc là một trạng thái an vui chủ quan của con người, phụ thuộc vào những hệ quy chiếu có tính chất tương đối. Trên cơ sở tâm lý học tiến hóa, hạnh phúc là tìm thấy niềm vui trong những điều giản dị chung quanh và tìm thấy mục đích sống cho riêng mình.

Định nghĩa đơn giản này giúp chúng ta có thêm cái nhìn thấu suốt vào nghịch lý lớn nhất của thời đại: kinh tế học truyền thống, xây dựng trên giả thuyết về sự lựa chọn hợp lý, xem con người như những cá nhân ích kỷ chỉ

biết tối đa hóa lợi ích, nên càng giàu có thì con người càng hạnh phúc. Giờ đây, chúng ta có đủ số liệu để kiểm chứng giả thuyết đó, và kết quả hết sức rõ ràng – nó hoàn toàn sai lầm! Con người ngày nay không hạnh phúc hơn những năm 1950 cho dù, bất kể dùng thước đo vật chất nào, cuộc sống hôm nay cũng tốt hơn thời đó nhiều lần.

Có thể nói, việc khám phá ra giàu có và hạnh phúc không có mối tương quan là điều đáng ngạc nhiên nhất trong lịch sử kinh tế học. Kể từ thời đại của Jeremy Bentham, cùng với sự phát triển của chủ nghĩa thực dụng, các nhà kinh tế, chính trị và hoạch định chính sách đã tin tưởng sâu sắc rằng việc gia tăng ích lợi sẽ đem đến sự gia tăng tổng thể niềm hạnh phúc quốc gia – “Con số lớn nhất đồng nghĩa với hạnh phúc lớn nhất.” Bentham thậm chí còn sáng tạo ra “thước đo hedonic (khoái lạc)” để đo lường hạnh phúc. Ông đưa ra “bảy điều kiện” theo đó “giá trị của hạnh phúc hay khổ đau được xem xét”: thuần nhất (không bị sự chi phối của những cảm xúc trái ngược); cường độ (sức mạnh, nội lực của niềm vui); khoảng cách (sự gần gũi về thời gian, địa điểm của niềm vui); chắc chắn (sự vững vàng của niềm vui); phong phú (có sự hỗ trợ của những cảm xúc cùng loại); phạm vi (“số người mà niềm vui đó tác động đến”); trường độ (khoảng thời gian mà niềm vui kéo dài).

Áp dụng vào toàn bộ xã hội, Bentham hướng dẫn chúng ta “xem xét số người có sở thích tương đồng; rồi lặp lại quá trình đó đối với mỗi cá nhân. Tính tổng số lượng hành vi thể hiện xu hướng tích cực ở các mức độ khác nhau; lặp lại tương tự với từng cá nhân có xu hướng tích cực là chủ đạo và từng cá nhân thể hiện xu hướng tiêu cực là chủ đạo. Đánh giá dựa trên mức trung bình, nếu kết quả nghiêng về mặt hạnh phúc, nó sẽ cho ta thấy xu hướng tích cực của hành vi, xét trên toàn thể nhóm người được xem xét; nếu kết quả nghiêng về mặt đau khổ, nó sẽ cho thấy xu hướng tiêu cực của hành vi, cũng xét trên nhóm người đó.”

Vậy thì, hãy xem liệu chúng ta có thể thiết lập chính sách kinh tế, chính trị, xã hội cho ba trăm triệu người Mỹ bằng cách tiến hành một cuộc điều tra toàn quốc và sau đó dùng phép tính hedonic? Bên cạnh tính bất khả thi về mặt logic của cuộc điều tra này, các nghiên cứu về hạnh phúc – như trong kinh tế học hành vi – cho thấy cảm xúc của con người về cuộc sống, dù tích cực hay tiêu cực, thường bị ảnh hưởng bởi trạng thái tâm lý chủ quan và tương quan so sánh với người khác; do đó, không thể nào tạo ra những chuẩn mực khách quan về hạnh phúc dựa trên một vài thước đo ích lợi kinh tế. Lời giải thích ngắn gọn cho việc không có mối quan hệ giữa kinh tế và hạnh phúc có thể được diễn giải trong chương này bằng cách xem xét những lý lẽ được phát triển sâu sắc hơn; nhằm trả lời tại sao tiền bạc không mua được hạnh phúc nhưng gia đình, bạn bè, và mục đích sống lại có thể.

Trong vòng năm mươi năm qua, mức sống của người Mỹ đã tăng lên ngoạn mục. Năm 1950, tổng sản phẩm quốc nội bình quân đầu người thực tế

là 1.996 đô-la, tương đương với 11.087 đô-la vào thời điểm năm 2000. Năm mươi năm sau, con số này đã lên đến 34.365 đô-la. Mức tăng trưởng 300% trong vòng chỉ nửa thế kỷ quả là ấn tượng! Cũng trong năm 2000, một phần tư dân số Mỹ có thu nhập trên 75.000 đô-la mỗi năm, đưa họ lên tầng lớp trung lưu cao cấp; trong khi đó vào năm 1890, số người kiếm được mức thu nhập quy đổi tương đương chỉ chiếm 1%. Số người thuộc tầng lớp trung lưu cao cấp đã tăng lên đến 25 lần, khiến người ta phải xác định lại ranh giới thu nhập giữa các tầng lớp và định nghĩa lại mức thu nhập trung bình. Còn những người giàu có thì sao? So với năm 1980, số người kiếm được trên 100.000 đô-la mỗi năm ngày nay đã tăng gấp đôi. Đồng thời, số hàng hóa chúng ta có thể mua được bằng số tiền trên cũng tăng lên rõ rệt. Một chiếc burger pho mát của MacDonalđ's có giá bằng tiền công nửa giờ lao động vào những năm 1950, còn ngày nay con số đó rút xuống chỉ còn ba phút – một sự chênh lệch quá lớn! So với năm 1982, số người Mỹ mua bảo hiểm thân thể đã tăng lên 50% vào năm 2002.

Chúng ta cũng may mắn được dùng nhiều chủng loại hàng hóa hơn, từ những chiếc xe hơi thể thao, đĩa DVD, máy tính, tivi cho đến quần áo thời trang, đồng hồ, trang sức hàng hiệu, cùng với vô số các loại dụng cụ gia đình và thiết bị điện tử khác. Ngôi nhà nơi chúng ta cất trữ các loại hàng hóa đó cũng được coi nới ra gấp đôi sau nửa thế kỷ, từ khoảng 100 mét vuông vào những năm 1950 lên hơn 200 mét vuông ngày nay. 95% số nhà ở của chúng ta có hệ thống sưởi ấm trung tâm và 78% có lắp điều hòa nhiệt độ, trong khi vào thế kỷ trước chỉ có 15% gia đình Mỹ được sống trong những ngôi nhà ấm áp, còn điều hòa nhiệt độ là thứ ông bà chúng ta chưa từng mơ tới. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê Hoa Kỳ, giá trị trung bình của mỗi tổ ấm nơi chúng ta vào ra hàng ngày là 119.600 đô-la, cao hơn 18% so với những năm 1990 và gấp trên hai lần so với những năm 1950 – vào thời đó một ngôi nhà trung bình chỉ có giá 2.000 đô-la, tương đương với khoảng 44.600 đô-la ngày nay.

Đó chưa phải là tất cả. Cuộc sống của chúng ta cũng an toàn hơn, vì tội ác đang nhường chỗ cho các trò vui chơi giải trí. Tỷ lệ phạm tội ở hầu hết mọi nơi đều giảm xuống trong thời kỳ bùng nổ những năm 1990. Tội phạm giết người giảm một nửa hoặc ba phần tư tại các thành phố lớn như New York, Los Angeles, Boston, Baltimore, và San Diego. Bao hành gia đình đối với phụ nữ cũng giảm 21%, và tỷ lệ tội phạm ở tuổi vị thành niên cũng đã giảm hơn 66%.

Tuần làm việc ngày nay cũng ngắn hơn thời cha mẹ chúng ta, tổng thời gian trong đời chúng ta dành cho công việc đã giảm dần suốt 15 thập kỷ gần đây. Nếu như một người sống vào giữa thế kỷ XIX phải dành một nửa số thời gian anh ta thức để làm việc, thì ngày nay chúng ta chỉ mất có một phần năm. Ít phải làm việc hơn cũng đồng nghĩa với việc chúng ta có thêm thời

gian giải trí. Nếu như vào năm 1880, một người Mỹ chỉ có trung bình 11 giờ đồng hồ thư giãn mỗi tuần thì nay chúng ta có đến 40 giờ. Chưa kể đến môi trường làm việc ngày nay cũng sạch sẽ, an toàn và thú vị hơn.

Những thông tin tốt lành dường như bất tận. Ô nhiễm môi trường đã và đang được cải thiện ở nhiều thành phố, chẳng hạn như ở Los Angeles nơi tôi đang sống. Khi tôi luyện tập đua xe đạp vào năm 1979, không khí tệ đến mức những buổi tập mùa hè buộc phải kết thúc trước bữa trưa để tránh phải hít đầy phổi những hạt li ti đủ loại: bụi bẩn, phấn hoa, khói, khí thải... Ngày nay tôi có thể đạp xe gần như quanh năm suốt tháng mà không hề hấn gì. Quan sát cá nhân của tôi được củng cố bởi số liệu cho thấy, vào những năm 1980, trung bình một năm Los Angeles có 150 ngày “tư vấn sức khỏe” và 50 bản tin “cấp độ một” cảnh báo về tầng ozone (chúng tôi thường xuyên theo dõi tin tức vào buổi tối để lên kế hoạch cho việc luyện tập ngày hôm sau). Nhờ có đạo luật về Làm sạch không khí và các tiến bộ trong sản xuất động cơ và sử dụng năng lượng nên vào năm 2000, mỗi năm chỉ có hai mươi ngày “tư vấn sức khỏe” và không còn bản tin “cấp độ một” nào. Những điều tương tự như vậy có thể ghi nhận được ở bất kỳ đâu trên đất nước Hoa Kỳ trong suốt một phần tư thế kỷ qua. Dù số ô tô đã tăng gần như gấp đôi và tổng quãng đường chạy xe đã tăng lên gấp rưỡi, lượng khói sương đã giảm một phần ba, mưa axit giảm hai phần ba, bụi chì trong không khí giảm 97% và khí CFC thì hoàn toàn không còn nữa. Tất cả những tiến bộ trên, cùng với những cải thiện đáng kể của nền y tế, nhất là y tế cộng đồng, đã giúp cho tuổi thọ trung bình tăng gấp đôi, từ 41 tuổi vào đầu thế kỷ XX lên trên dưới 80 tuổi ở các nước phương Tây ngày nay.

Dựa vào những điều trên, cùng với nhiều biện pháp định lượng khác, quả là khôn ngoan khi từ chối leo lên cỗ máy thời gian để quay về bất cứ thời điểm nào trong quá khứ nếu chúng ta phải ở lại đó mãi mãi, bởi theo Thomas Hobbes, so với ngày nay đó là một cuộc sống bản thủ, mông muội và ngăn ngùi. Song nếu đảo ngược chiều cỗ máy thời gian và đưa một người sống ở thời Trung Cổ, thời Cận Đại, hay thậm chí ở đầu cuộc Cách mạng Công nghiệp đến thế giới của chúng ta ngày nay, hẳn đó sẽ là một cảnh tượng mà không một thước đo sự thịnh vượng nào có thể vẽ nên được – thế giới đã thay đổi quá nhiều so với thời nó chỉ được thấp sáng bằng ánh lửa. Vào thời đó, chỉ một phần rất nhỏ loài người được hưởng điều kiện sống tương đối tiện nghi, trong khi đại đa số còn lại phải vật lộn trong dơ dáy, nghèo đói, sinh ra những đứa con chết yểu trước tuổi thành niên, và chính họ cũng sẽ từ già cõi đời ở tuổi bốn mươi. Nhiều người trong số họ chưa bao giờ rời khỏi quê hương, và nếu có thì cũng chỉ bằng cách đi bộ hay cưỡi ngựa – thời Napoleon quân đội hành quân cũng không nhanh hơn so với thời Ceasar hay Alexander. Không một ai – kể cả giới quý tộc, đế vương, tầng lớp giàu có và quyền uy nhất cũng không có điểm phúc được hưởng tiện ích của những

công nghệ thông dụng và hệ thống y tế công cộng mà ngày nay chúng ta thấy quá đời thường. Những người thời đó sẽ hình dung ra sao về việc một người bình thường ngày nay có thể lao vun vút trong không trung với tốc độ 600km /giờ trong một chiếc ống kim loại, vừa bay xuyên lục địa vừa thưởng thức một bản giao hưởng của Mozart hay một vở kịch của Shakespeare với âm thanh sắc nét không kém gì phòng hòa nhạc phát ra từ những chiếc tai nghe bé xíu, trong khi vẫn có thể gõ chữ trên những chiếc máy tính xách tay dùng pin sạc nhiều lần và nói chuyện với ai đó qua một chiếc máy bỏ túi mỏng như miếng bánh từ độ cao 11 km so với mặt đất! Quả là một cú sốc tương lai khi nhìn từ quá khứ!

Song, dù được hưởng cuộc sống giàu sang và tiện nghi đến đâu, bằng mọi biện pháp đánh giá mức độ an vui chủ quan (Subjective Well-Being – SWB), con người ngày nay cũng không hạnh phúc hơn nửa thế kỷ trước. Điều này thường được gọi là Nghịch lý Mỹ, Nghịch lý của sự phát triển, hay Nghịch lý của lựa chọn. Riêng tôi gọi nó là sự bất tương liên của hạnh phúc. Nhưng dù gọi tên nó ra sao, hiện tượng này là có thật và cần được giải thích bằng những nghiên cứu cặn kẽ hơn về hạnh phúc.

Cách dễ dàng nhất để biết một người có hạnh phúc không là đặt câu hỏi cho người đó. Chẳng hạn, Ed Diener đã đưa ra một Thang đo mức độ hài lòng với cuộc sống gồm năm nhận định, người được hỏi sẽ xem xét mức độ phù hợp của mỗi nhận định đối với bản thân để “chấm điểm” nhận định đó. Bạn có thể thử ngay sau đây:

- 1 = hoàn toàn sai
- 2 = sai
- 3 = tương đối sai
- 4 = không rõ đúng hay sai
- 5 = tương đối đúng
- 6 = đúng
- 7 = hoàn toàn đúng

Nhìn chung, cuộc sống của bạn có thể coi là lý tưởng.

Điều kiện sống của bạn rất tuyệt vời.

Bạn hài lòng với cuộc sống.

Cho đến nay, bạn đã đạt được những điều bạn mong muốn nhất trong cuộc sống.

Nếu có thể sống lại cuộc đời này, bạn không có điều gì cần phải thay đổi.

Đây là kết quả để bạn tự xếp loại bản thân: 5-9: cực kỳ không hài lòng; 10-14: hài lòng; 15-19: tương đối không hài lòng; 20: trung hòa; 21-25: tương đối hài lòng; 26-30: hài lòng; 31-35: cực kỳ hài lòng.

Kết quả của bạn thế nào? Nếu bạn không thích thang đo này, tôi sẽ giới thiệu với bạn một số loại khác. Thí dụ: “Nếu cho bạn nhận xét chung về cuộc đời mình, bạn thấy bạn là người rất hạnh phúc, khá hạnh phúc hay không

hạnh phúc lắm?” Khi câu hỏi này được đưa ra cho người dân Mỹ vào năm 1999, 38% số người được hỏi cho rằng họ rất hạnh phúc, 53% cho rằng họ khá hạnh phúc, và 9% còn lại tự thấy mình không hạnh phúc lắm. Các tỷ lệ tương tự cũng được ghi nhận khi tiến hành nghiên cứu tại Anh, cho dù câu hỏi được đặt ra trực tiếp hay bằng văn bản. Các tỷ lệ này hết sức tương đồng với đánh giá của bạn bè và đồng nghiệp về những người được hỏi cũng như với các “chuẩn đo lường” hạnh phúc khác.

Các kết quả này cũng khá thống nhất khi so sánh giữa các quốc gia. Thí dụ, trong một nghiên cứu toàn diện tại Mỹ và mười hai nước Châu Âu được tiến hành hàng năm từ 1975 đến 1992, 25.000 người đã được hỏi: “Xét về mọi mặt, bạn thấy cuộc sống hiện nay ra sao, bạn rất hài lòng, tương đối hài lòng, không hài lòng lắm hay không hài lòng chút nào với cuộc sống này?” Kết quả rất khớp với nghiên cứu ở trên, hơn 27% người được hỏi rất hài lòng, 54% tương đối hài lòng, 14% không hài lòng lắm và 5% không hài lòng chút nào. (Việc đưa thêm một phương án lựa chọn làm giảm tỷ lệ của các phương án khác). Đúng như dự đoán, thu nhập của những người chọn phương án tương đối hài lòng và không hài lòng lắm không có chênh lệch đáng kể, nhưng ở hai phương án cận trên và cận dưới có sự khác biệt khá lớn: 33% người thuộc nhóm có thu nhập cao nhất trả lời họ cực kỳ hài lòng (chỉ 3% không hài lòng chút nào), trong khi 23% người thuộc nhóm có thu nhập thấp nhất trả lời họ rất hài lòng (chỉ 8% không hài lòng chút nào). Đúng như câu nói đầy ẩn ý của Woody Alle: “Giàu chỉ tốt hơn nghèo xét về mặt tài chính.”

Điều tôi muốn đề cập ở đây là các tỷ lệ này không thay đổi theo thời gian, dù nền kinh tế Châu Âu đã trải qua bước phát triển vượt bậc. Sự bất tương quan này cũng diễn ra tại Mỹ. Cuộc điều tra do Hiệp hội nghiên cứu Princeton tiến hành năm 1994 là một trong hàng trăm nghiên cứu cho thấy gần một nửa người dân Mỹ cảm thấy họ chưa đủ tiền để sống thoải mái và khi được hỏi, họ đều muốn có nhiều tiền hơn. Tất nhiên, ai không muốn chứ? Nhưng nếu so sánh với một thế kỷ trước, chúng ta đang hưởng một cuộc sống thoải mái và giàu có hơn nhiều về mọi mặt.

Đáng chú ý, nghiên cứu tại Châu Âu cũng cho thấy hai tổn thất lớn nhất trong cuộc sống – thất nghiệp và ly hôn – có ảnh hưởng đáng kể tới sự tuột dốc của hạnh phúc. Chỉ 16% những người thất nghiệp rất hài lòng với cuộc sống, so với 39% không hài lòng lắm hoặc không hài lòng chút nào. Tương tự, so với 29% người có gia đình trả lời rất hài lòng, chỉ 19% người đã ly hôn chọn phương án này. Trong khi đó, tại cận dưới của các các phương án, 17% người có gia đình cho rằng họ hoặc không hài lòng lắm hoặc không hài lòng chút nào, tỷ lệ này ở những người ly hôn là 29%.

Có thể nói nghiên cứu sâu rộng nhất về hạnh phúc là Cuộc điều tra các giá trị của thế giới, gồm 250 câu hỏi, nâng số biến lượng từ 400 lên 800

được tiến hành suốt ba mươi năm qua. Cuộc điều tra này cho thấy dù người dân ở một số vùng trên thế giới tăng hoặc giảm mức hạnh phúc, mức độ hạnh phúc trung bình về cơ bản không thay đổi. Khi thu nhập bình quân đã vượt quá 20.000 đô-la mỗi năm theo thời giá hiện nay, đủ để bạn có một mái nhà với ba bữa ăn hàng ngày, dù có thêm nhiều tiền bạn cũng không hạnh phúc hơn.

Có hai nguyên nhân lý giải sự bất tương quan giữa tiền bạc và hạnh phúc: di truyền và giá trị tương đối. Các gene tiên định một nửa việc chúng ta hạnh phúc hay không hạnh phúc. Tính khí của chúng ta là sản phẩm của sự tương tác giữa các gene di truyền và điều kiện môi trường (bao gồm môi trường nơi chúng ta lớn lên và nơi chúng ta chọn để sinh sống). Trong một nghiên cứu lớn về các cặp song sinh, các nhà khoa học đã sử dụng một phiên bản của thang Wilson-Patterson để đo các kiểu tính khí khác nhau của 3.810 cặp song sinh người Australia và tổ chức một cuộc thu thập ý kiến trên 825 cặp song sinh người Anh. Ở cả hai mẫu này, đối tượng điều tra gồm các cặp song sinh cùng trứng và khác trứng, cho phép đánh giá tác động của di truyền thông qua hệ số tương quan ở từng hạng mục. Đối với đa số đặc điểm tâm lý ghi nhận được, kết quả cho thấy 40% sự khác biệt trong phản ứng của các đối tượng điều tra có thể giải thích bằng yếu tố di truyền, 30% sự khác biệt có thể giải thích bằng việc sống chung môi trường gia đình, 30% còn lại là do khác biệt môi trường sống và sai số thống kê.

Trong một chương trình nghiên cứu các cặp song sinh tương tự tại bang Minnesota, hai nhà khoa học Niels Waller, Thomas Bouchard và các cộng sự đã lượng hóa nhiều biến từ lâu vẫn được cho rằng chịu sự chi phối của môi trường, bao gồm tính khí, tính cách, quan điểm chính trị và tôn giáo. Nghiên cứu 53 cặp song sinh cùng trứng và 31 cặp song sinh khác trứng được nuôi riêng biệt cho thấy tương quan giữa các cặp song sinh cùng trứng ở hầu hết các đặc điểm cao gần gấp đôi các cặp song sinh khác trứng. Phát hiện này cho thấy yếu tố di truyền có thể giải thích gần một nửa các khác biệt quan sát được trong quá trình nghiên cứu.

Hầu hết các đặc điểm tính cách đều có tính di truyền cao đến vậy, còn hạnh phúc thì sao? Cho các cặp song sinh cùng trứng và khác trứng trả lời Bảng câu hỏi Tellegen về đa phương diện nhân cách nhằm đo mức độ an vui chủ quan của họ, Waller và Bouchard nhận thấy hệ số tương quan về hạnh phúc là 0,44 đối với các cặp song sinh cùng trứng và 0,08 đối với các cặp song sinh khác trứng, và không có sự khác biệt đáng kể về mức độ hạnh phúc giữa các cặp song sinh cùng trứng được nuôi cùng nhau và nuôi tách biệt. Điều này làm sáng tỏ nhận định cho rằng sự tương đồng về gene chứ không phải môi trường sống là yếu tố tạo nên mức độ hạnh phúc tương đương.

Các kết quả này phù hợp với trực giác của chúng ta: có những người

luôn vô tư, yêu đời dù họ đã trải qua những đắng cay có thể khiến người khác nản lòng, có những người luôn đau khổ, buồn bực dù họ được sống trong nhung lụa. Chúng ta ngạc nhiên trước sự ngoan cường của loại người thứ nhất và băn khoăn trước tính cách của loại người thứ hai. Tuy nhiên, với những hiểu biết về gene, chúng ta nên thay đổi thói quen đổ mọi tội lỗi cho môi trường sống và nhận thức được sự tác động của yếu tố di truyền, cho dù nó không chi phối tất cả.

Nguyên nhân khiến chúng ta hạnh phúc hoặc không hạnh phúc dường như có liên quan tới những thứ người khác có và không dựa hoàn toàn vào một tiêu chí nào. Điều này rất có ý nghĩa khi nhìn từ góc độ kinh tế học tiến hóa. Vào thời đồ đá, chúng ta tiến hóa từ những cộng đồng kinh tế nhỏ và tương đối bình đẳng, nơi hạnh phúc không thể có được thông qua tích lũy tài sản. Lý do là có quá ít tài sản để tích lũy và có những áp lực xã hội buộc phân phối lại các tài sản dồn về phía một cá nhân hoặc một gia đình. Trong Miền Lưng chừng của kinh tế học trực giác, các giác quan và nhận thức của chúng ta được cài đặt để đưa ra các đánh giá ngắn hạn, so sánh trực tiếp và xếp hạng xã hội tương đối. Ít ai quan tâm các thế hệ trước đã sống ra sao, và tổ tiên thời đồ đá của chúng ta lại càng không biết gì về điều này. Cái chúng ta quan tâm là tại đây, vào thời điểm này những người chung quanh có thứ gì so với chúng ta.

Gạt vấn đề di truyền qua một bên, chúng ta hãy khám phá Thuyết tương đối của hạnh phúc.

\*\*\*

Bạn muốn có 50.000 đô-la mỗi năm trong khi người khác chỉ có 25.000 đô-la hay muốn có 100.000 đô-la trong khi người khác có 250.000 đô-la, giả định giá cả các hàng hóa, dịch vụ không thay đổi? Nói cách khác, nếu mọi yếu tố đều tương đương, liệu bạn muốn có nhiều tiền gấp đôi người khác hay muốn thu nhập của bạn tăng lên gấp đôi dù chưa bằng một nửa thu nhập của người khác? Ngạc nhiên đến mức choáng váng, các nghiên cứu cho thấy đa số những người được hỏi lựa chọn phương án đầu tiên: họ muốn có nhiều tiền gấp đôi người khác dù điều này đồng nghĩa với việc thu nhập thực tế của họ giảm đi một nửa. Lựa chọn này thật phi logic! Nhưng đúng như H.L. Mencken từng nói: “Một người đàn ông giàu có khi mỗi năm kiếm được nhiều hơn anh em đồng hao của mình 100 đô-la.”

Nghiên cứu này được hai nhà kinh tế học Sara Solnick và David Hemenway tiến hành thông qua cuộc điều tra trên 257 sinh viên, cán bộ, nhân viên Trường Y tế Cộng đồng, Đại học Harvard. Họ phát hiện thêm bằng chứng về bản chất chủ quan và tương đối của hạnh phúc. Thí dụ, khi được hỏi họ thích là người đẹp nhất trong một cộng đồng không có ai đặc biệt hấp dẫn hay thích là một trong số hàng chục người cực kỳ “nóng bỏng” ở một cộng đồng khác, những người tham gia cuộc điều tra trả lời họ thích



có thứ hạng cao tương đối dù điều đó đồng nghĩa với việc bản thân họ kém hấp dẫn hơn. Tương tự, đa số mọi người lựa chọn giá trị tương đối khi được hỏi họ muốn có trình độ học vấn tuyệt đối ở mức cao hay thích có học vấn thấp hơn nhưng vẫn cao hơn người khác; họ muốn con mình thông minh tuyệt đỉnh trong một biển trẻ em thông minh, hay chỉ cần sáng dạ vừa phải bên cạnh một đám bạn bè tối dạ. Khi xem xét một mẫu lớn và có tính đại diện hơn gồm 700 người được lựa chọn ngẫu nhiên thuộc độ tuổi từ 18 đến 60, các nhà nghiên cứu tại Đại học Göteborg, Thụy Điển nhận thấy giá trị của thu nhập và xe hơi đối với mỗi người phụ thuộc vào địa vị của họ và những thứ người khác trong xã hội có, trong khi đó thời gian giải trí và an toàn giao thông là những tiêu chí có tính tuyệt đối hơn và ít phụ thuộc vào địa vị hơn.

Sự giàu có thậm chí còn phụ thuộc tương đối vào bản thân bạn và những gì bạn đang có. Trong một nghiên cứu khác, những người tham gia được hỏi “Mức thu nhập sau thuế của gia đình bạn bằng bao nhiêu là rất ít, ít, chưa đủ, đủ, nhiều và rất nhiều?” Kết quả cho thấy mối tương quan giữa thu nhập và mức thu nhập được cho là cần thiết – những người giàu nhất cho rằng họ cần nhiều tiền hơn người nghèo, nên muốn mức 40 xu trên một đô-la. Nghĩa là thu nhập thực tế cứ tăng lên một đô-la, “thu nhập cần thiết” sẽ tăng lên 40 xu. Vì thế, dù việc được tăng lương năm nay khiến bạn vui mừng tức thì, nhưng đến năm sau bạn sẽ có một tiêu chuẩn thu nhập mới cao hơn hiện tại 40% nhằm đạt được mức độ thỏa dụng như hiện tại. Điều này thật khiến chúng ta nản lòng! Các nhà kinh tế học gọi hiệu ứng này là cối xay hedonic, cuộc rượt đuổi một mục tiêu không bao giờ đạt đến.

Các nghiên cứu này cũng như nhiều nghiên cứu khác cho thấy khi xét tới tiền bạc, cả lợi ích và logic đều không còn ý nghĩa. Có một cách khác để biểu đạt việc con người sẵn sàng chọn các khoản thu nhập tuyệt đối thấp hơn nhưng tương đối cao hơn: chúng ta sẵn sàng trả giá cho địa vị hoặc thứ hạng tương đối, những thứ được giao dịch dưới một dạng khác của tiền tệ – vốn xã hội. Nhà kinh tế học Richard Thaler đã phát hiện một sự bất hợp lý gọi là trạng thái ghét hối tiếc và đã kiểm tra nó bằng cách cho mọi người chọn ông A hoặc ông B trong tình huống sau:

Ông A đang xếp hàng ở rạp chiếu phim. Khi đến cửa bán vé, ông được biết mình là khán giả thứ 100.000 của rạp và được thưởng 100 đô-la.

Ông B đang xếp hàng ở một rạp chiếu phim khác. Người đứng trước ông được thưởng 1.000 đô-la vì là khán giả thứ một triệu của rạp còn ông được thưởng 150 đô-la.

Thật đáng ngạc nhiên, đa số mọi người trả lời họ thích là ông A hơn. Họ sẵn sàng mất 50 đô-la cho việc không phải tiếc nuối vì để vượt mất 1.000 đô-la. Nghĩa là, họ sẵn sàng trả 50 đô-la để khỏi phải hối hận.

Một giải pháp cho sự bất tương quan giữa hạnh phúc và giàu có là ngừng

theo đuổi tiền bạc như một phương tiện để đạt được hạnh phúc. Một giải pháp khác là định hình lại hoàn toàn câu hỏi về hạnh phúc. Cách thứ hai được nhà tâm thần học Gregory Berns khuyến dùng.

Hạnh phúc thường được đo bằng niềm vui, và khi đi tìm niềm vui chúng ta lại chạy theo chiếc cối xay hedonic. Bởi lẽ cảm thức về hạnh phúc của con người có xu hướng dựa trên các thứ hạng tương đối và chủ quan khi so sánh với người khác, chúng ta lao vào cuộc tìm kiếm một giá trị tuyệt đối và tin rằng nó sẽ đem lại hạnh phúc, nhưng khi đã đạt được nó, thật trở trêu, chúng ta vẫn khổ đau vì mục tiêu của chúng ta không ngừng di chuyển. Để thoát khỏi chiếc cối xay hedonic, Berns cho rằng chúng ta nên định hình lại câu hỏi liên quan đến sự thỏa mãn thay vì hạnh phúc. “Thỏa mãn là cảm xúc chi phối nhu cầu riêng có ở con người: tìm ý nghĩa trong những việc mình làm,” Berns nói. “Trong khi bạn có thể tìm thấy niềm vui ở những tình huống ngẫu nhiên như trúng xổ số, sở hữu nguồn gene vui vẻ hay may mắn không phải sống trong nghèo túng, sự thỏa mãn có thể đơn giản chỉ đến từ một quyết định tinh táo khi làm việc gì đó. Điều này tạo ra sự khác biệt trên thế giới, vì đó là hành vi của chính bạn và bạn phải chịu trách nhiệm cũng như tin tưởng.”

Nhà tâm lý học Daniel Gilbert đưa ra một giải pháp khác: thay vì chủ động tìm kiếm hạnh phúc, hãy để nó tình cờ đến. Theo Gilbert, con người là loài động vật duy nhất biết suy nghĩ về tương lai xa, vì thế hạnh phúc của chúng ta phụ thuộc vào việc hoạch định những thứ sẽ làm chúng ta hạnh phúc (thay vì những thứ thực sự đang hiện hữu). Không may, ở đây chúng ta lại gặp một bất hợp lý khác. Qua nhiều thí nghiệm thông minh, Gilbert nhận thấy con người không giỏi tiên đoán về những thứ sẽ làm mình hạnh phúc hoặc không hạnh phúc. Ông gọi đây là dự báo cảm xúc. Thí dụ, trong một nghiên cứu toàn diện gồm sáu thí nghiệm khác nhau, Gilbert và các cộng sự đã yêu cầu những người tham gia tưởng tượng xem họ sẽ cảm thấy thế nào trong các tình huống khác nhau với kỳ vọng hợp lý rằng các tình huống này sẽ làm nảy sinh cảm xúc tiêu cực: môi tình lãng mạn tan vỡ, mất việc, thất bại trong cuộc tranh cử, nhận được phản hồi tiêu cực về tính cách, con cái qua đời và bị một công ty có triển vọng từ chối. “Hãy tưởng tượng một buổi sáng chuông điện thoại của bạn reo vang và người ở đầu dây bên kia là Quốc vương Thụy Điển; ngài thông báo với bạn bằng tiếng Anh rất chuẩn rằng bạn sẽ được trao giải Nobel năm nay,” Gilbert gợi ý. “Bạn sẽ cảm thấy thế nào và cảm xúc này sẽ kéo dài bao lâu?” Anh không đùa chứ? Tôi sẽ rất vui sướng và sẽ vui sướng rất lâu đấy! Nhưng hãy đợi đã, Gilbert nói. “Bây giờ, hãy tưởng tượng cuộc gọi là của ông Hiệu trưởng trường đại học, ông lấy làm tiếc phải thông báo (bằng tiếng Anh rất chuẩn) rằng Ban giám hiệu đã giải tán khoa của bạn, hủy các cuộc gặp gỡ và đóng gói sách vở của bạn trong một hộp bìa cứng nhỏ bên ngoài hành lang. Bạn sẽ cảm thấy thế nào,

và cảm xúc này sẽ kéo dài bao lâu?” Ôi, tôi sẽ cực kỳ đau khổ, đau khổ lâu lắm đây!

Gilbert cho rằng ở cả hai trường hợp, bạn sẽ không hoan hỉ hay rầu rĩ quá lâu. Việc bạn nghĩ như vậy được gọi là xu hướng kéo dài, chúng ta đều có xu hướng này và thực sự nó không hề đúng. “Các nghiên cứu cho thấy, dù nhận được cuộc gọi nào, mức độ hạnh phúc của những người tham gia thí nghiệm đều nhanh chóng trở lại bình thường,” Gilbert giải thích. “Các sự kiện thông thường và bất thường đều ảnh hưởng đến mức độ an vui chủ quan của con người trong thời gian ít hơn vài tháng – dù đó là nỗi đau mất con trong một tai nạn ô tô, bị chẩn đoán mắc bệnh ung thư, bị bại liệt hay bị gửi tới trại tập trung – các sự kiện này ảnh hưởng tới hạnh phúc của con người về lâu dài ít hơn chúng ta tưởng.” Trong các tình huống như vậy, dường như chúng ta đã quên lãng hệ miễn dịch, nghĩa là chúng ta không tính đến sức mạnh của hệ thống miễn dịch tâm lý bảo vệ con người trước nỗi đau khi bị xúc phạm, thất bại, ân hận và mất mát. Trong sáu thí nghiệm trên, Gilbert và các cộng sự nhận thấy “các sinh viên, giáo sư, cử tri, độc giả, thí sinh và ứng viên đều đánh giá quá mức khoảng thời gian cảm xúc của họ phản ứng trước nỗi thất vọng, khó khăn trong nghề nghiệp, thất bại trên chính trường, những tin tức đau lòng và sự cực tuyệt cá nhân.” Lý do là xu hướng kéo dài khiến chúng ta không nhận ra sức mạnh của hệ thống miễn dịch tâm lý.

Ở mặt tích cực của thang đo hạnh phúc, đa số chúng ta nghĩ rằng sự đa dạng sẽ thêm hương vị cho cuộc sống. Trong một thí nghiệm, các đối tượng tham gia dự tính họ sẽ thích nhiều loại bánh snack, nhưng sau hàng tuần ăn snack liên tiếp, những người thuộc nhóm không đa dạng hóa cho biết họ hài lòng hơn những người thuộc nhóm đa dạng hóa. “Những điều tuyệt vời sẽ tuyệt vời nhất khi chúng xuất hiện lần đầu,” Gilbert giải thích, “song mức độ tuyệt vời của chúng sẽ giảm dần nếu lặp đi lặp lại.” Liên hệ tâm lý học với kinh tế học và cuộc sống, Gilbert viết đây hài hước: “Các nhà tâm lý học gọi đây là thói quen, các nhà kinh tế học gọi đây là lợi ích cận biên giảm dần, số còn lại gọi đây là hôn nhân.”

Hãy lưu ý điểm cuối cùng, nếu bạn nghĩ rằng nhiều bạn tình sẽ đem lại hương vị cho cuộc hôn nhân, có thể bạn đã nhầm. Trong một nghiên cứu toàn diện đăng trên chuyên san của Tổ chức xã hội về tình dục, những người đã lập gia đình quan hệ tình dục nhiều hơn những người độc thân và đạt khoái cảm cao hơn: 40% các cặp hôn nhân một vợ một chồng quan hệ tình dục hai lần một tuần, so với 25% ở những người độc thân; và các cặp vợ chồng có khả năng đạt khoái cảm thường xuyên hơn trong chuyện gối chăn. Trong hầu hết các trường hợp, đàn ông có một bạn tình sẽ thường xuyên quan hệ tình dục hơn đàn ông có nhiều bạn tình. Nhà lịch sử khoa học Jennifer Michael Hecht đã nhấn mạnh điều này trong cuốn sách Huyền thoại về Hạnh phúc. Với quan điểm lịch sử, bà đã chứng tỏ hạnh phúc phụ thuộc

vào thời gian và văn hóa. Bà viết: “Các giả định cơ bản ngày nay về cách thức đạt được hạnh phúc đều vô nghĩa.” Hãy lấy tình dục làm thí dụ. “Nếu bạn là một trong số những người, vào thời điểm nào đó trong đời, cảm thấy bất thường về tình dục, nên nhớ một thế kỷ trước, các cặp vợ chồng với quan điểm cổ hủ, dù quan hệ chăn gối đều đặn ba lần mỗi tuần có thể vẫn thấy xấu hổ và lo âu về hành vi này.” Ngược lại, “vào thế kỷ trước, một người đàn ông không làm tình trong vòng ba năm sẽ cảm thấy tự hào về sự lành mạnh và khả năng nhận nhận của mình, còn một người phụ nữ hẳn sẽ tự ca ngợi sức khỏe và hạnh phúc của bản thân sau mười năm tiết chế.”

Các chuẩn mực trong xã hội hiện đại đã làm méo mó nhận thức của con người về những thứ thực sự đem lại sự thỏa mãn vì chúng ta tiến hóa từ một môi trường hoàn toàn khác thế giới ngày nay. Hãy lấy nơi cư trú làm thí dụ. Người ta thường nghĩ nơi sinh sống đóng vai trò đáng kể đối với hạnh phúc. Thí dụ, người dân California sẽ hạnh phúc hơn người dân Ohio. Thực tế, một nghiên cứu đã chỉ rõ người dân California và Ohio đều tin rằng sống ở California sẽ hạnh phúc hơn, nhưng khi so sánh các số liệu về mức độ an vui chủ quan giữa hai vùng này, bạn sẽ không hề thấy sự khác biệt. Người dân California và Ohio đều hạnh phúc như nhau. Trong một nghiên cứu có liên quan, các sinh viên mới nhập trường được hỏi về cảm xúc của họ khi sắp nhận phòng trong kí túc xá. Kết quả nghiên cứu cho thấy các sinh viên đánh giá quá cao ảnh hưởng của việc sắp xếp chỗ ở tới hạnh phúc của họ. “Nơi cư trú” là một điều hoang đường khi xem xét tác động của nó tới mức độ an vui chủ quan của con người.

Các chuẩn mực tương đối mà con người rất nhạy cảm chính là lý do gần nhất giải thích cho các tác động trên. Các chuẩn mực này khiến con người không chú ý tới những thứ thực sự sẽ khiến họ thỏa mãn và hạnh phúc. Lý do mấu chốt của các tác động này là môi trường tiến hóa của con người, nơi tình bạn, tình yêu, con cái, lao động vì gia đình, cộng đồng và tham gia các hoạt động xã hội với bạn bè là con đường chủ yếu giúp đạt đến sự thỏa mãn về tâm lý. Chúng ta nên kết thúc chương này bằng việc xem xét các lý do gần nhất (liên quan đến khoa học thần kinh) và các lý do mấu chốt (liên quan đến tiến hóa) giải thích cho hạnh phúc.

\*\*\*

Tại sao một hệ thống cảm xúc như hạnh phúc và bất hạnh lại tiến hóa và những cảm xúc này nảy sinh từ khu vực nào trong não bộ? Các phép ghi điện não (EEG) não bộ của các chủ thể tham gia thí nghiệm thể hiện các cảm xúc tích cực hoặc xem một đoạn phim vui cho thấy sự gia tăng hoạt động tại thùy trán trái, trong khi các cảm xúc tiêu cực và các đoạn phim buồn sẽ kích hoạt thùy trán phải. Phương pháp chụp cắt lớp tán xạ positron (PET) và tạo ảnh cộng hưởng từ chức năng (fMRI) trên các đối tượng đang quan sát bức ảnh của một đứa trẻ xinh đẹp cũng cho thấy sự gia tăng hoạt động của thùy

trán trái, trong khi việc xem bức ảnh của một đứa trẻ dị tật xấu xí sẽ kích hoạt thùy trán phải. Thậm chí bạn có thể đảo ngược quá trình bằng cách tác động lên thùy trán trái một từ trường nam châm đủ mạnh để sinh ra cảm xúc tích cực và tác động lên thùy trán phải để sinh ra cảm xúc tiêu cực.

Một nghiên cứu năm 2007 của nhà khoa học thần kinh Giorgio Vallortigara và cộng sự của ông, các bác sỹ thú y tại Đại học Bari, về hành vi vẫy đuôi của loài chó đã chỉ ra mối liên hệ tiến hóa này. Theo quan sát của các nhà khoa học, loài chó có xu hướng vẫy đuôi sang phải nhiều hơn khi vui vẻ và vẫy đuôi sang trái nhiều hơn khi buồn bực. Trong thí nghiệm tiến hành trên 30 con chó thuộc các loài khác nhau, mỗi con được đặt trong lồng có gắn máy quay để ghi lại xu hướng lệch trái hoặc phải của hành vi vẫy đuôi khi chúng tiếp xúc với bốn kích thích: chủ nhân, một người lạ, một con mèo và một con chó lạ to xác. Sự xuất hiện của chủ khiến lũ chó vẫy đuôi lệch phải rất rõ rệt, trong khi sự xuất hiện của người lạ và con mèo gây ra xu hướng lệch phải không rõ rệt. Ngược lại, khi gặp một con chó lạ to xác (giống chó chăn cừu Malinois của Bỉ), lũ chó liên tục vẫy đuôi sang trái. Như vậy, các cơ bên phải đuôi phản ứng với các cảm xúc tích cực còn các cơ bên trái đuôi phản ứng với cảm xúc tiêu cực. Vì sao vậy? Như chúng ta thấy ở người, não trái liên hệ với cảm xúc tích cực như yêu thương, quyến luyến, gắn bó và an toàn; các nghiên cứu tương tự trên các loài động vật khác như cá, chim và ếch cũng cho thấy sự khác biệt giữa não trái và não phải trong các hành vi tiếp cận-lảng tránh, trong đó não trái liên quan tới các cảm giác tiếp cận tích cực và não phải liên quan tới các cảm giác lảng tránh tiêu cực. Vì não trái điều khiển nửa thân bên phải, não phải điều khiển nửa thân bên trái và các tín hiệu thần kinh chạy dọc theo sống lưng nên trong thí nghiệm này, lũ chó sẽ vẫy đuôi sang phải nhiều hơn khi não trái trải nghiệm cảm xúc tích cực. Mối quan hệ tiến hóa cuối cùng có thể quan sát thấy ở não bộ loài tinh tinh, vốn cũng có xu hướng lệch như não người. Khi trải nghiệm cảm xúc tiêu cực, chúng có xu hướng gãi phía thân trái nhiều hơn, và những con tinh tinh thuận tay trái thường biểu lộ nỗi sợ hãi trước các kích thích mới lạ hơn các đồng loại thuận tay phải.

Phù hợp với các phát hiện về sự di truyền hành vi cho thấy khoảng một nửa các khác biệt về tính khí giữa con người có thể giải thích bằng yếu tố gene, khi cùng xem một đoạn phim hài, những người vui vẻ bẩm sinh sẽ thấy hạnh phúc hơn những người ít vui vẻ bẩm sinh và những người sẵn có thùy trán trái hoạt động mạnh hơn thùy trán phải sẽ phản ứng rõ rệt hơn trước các hình ảnh tích cực. Nhà tâm lý học và di truyền học hành vi David Lykken thậm chí còn cho rằng con người có “điểm cài đặt hạnh phúc”, vốn được các gene mặc định từ trước và sau này được môi trường cải biến, thay đổi. Điều này lý giải tại sao những người trúng xổ số và những phạm nhân bị bỏ tù đều quay trở lại điểm cài đặt hạnh phúc ban đầu của họ sau một năm

xảy ra sự kiện có tính bước ngoặt trong đời.

Sự tồn tại của các mạng lưới thần kinh và mô-đun não đặc biệt liên quan tới cảm xúc chắc hẳn phải có lý do riêng. Chúng phải có một chức năng thích nghi nào đó. Mục đích của cảm xúc là gì? Cảm xúc tương tác với quá trình nhận thức để định hướng hành vi của con người hướng tới mục tiêu tồn tại và duy trì nòi giống. Ở mức độ kích thích thấp, cảm xúc đóng vai trò tư vấn, đưa thêm thông tin vào quá trình ra quyết định cùng với các dữ liệu đầu vào đến từ các vùng não bộ có chức năng chỉ huy cao hơn. Ở mức độ kích thích trung bình, xung đột có thể nảy sinh giữa các trung khu suy lý cấp cao và các trung khu cảm xúc cấp thấp. Ở mức độ kích thích cao, cảm xúc cấp thấp thậm chí có thể chi phối quá trình nhận thức cấp cao đến mức con người không còn khả năng suy lý để ra quyết định và cảm thấy “không thể kiểm chế” hoặc “hành động chống lại lợi ích của bản thân.”

Sợ hãi là một cảm xúc có mục đích thích nghi rõ rệt. Björn Grinde, nhà nhân chủng học người Na Uy, nhận thấy một tình huống nguy hiểm có thể lập tức biến cảm xúc tích cực (sự hồi hộp khi sắp hành động mạo hiểm) thành cảm xúc tiêu cực (nỗi sợ chết). Là một người thích leo núi, Grinde hiểu điều gì sẽ xảy ra khi vận động viên mất điểm tựa. “Nỗi sợ hãi sẽ được cho là thú vị nếu bạn còn làm chủ được tình huống, nhưng sẽ trở nên tồi tệ nếu tình huống vượt ra ngoài tầm kiểm soát, vì hai cách trải nghiệm nỗi sợ hãi này nhằm phục vụ hai mục đích sinh học khác nhau: Bộ não được thiết kế để xui khiến con người thử mạo hiểm, nếu không chúng ta sẽ không bao giờ hạ gục được một con mồi khổng lồ hay khám phá ra các vùng đất mới; đồng thời nó cũng được thiết kế để ngăn con người làm hại bản thân bằng cách tránh nguy hiểm. Sự tăng vọt của adrenaline khi leo núi hoặc lướt sóng có thể đem lại cảm xúc thú vị vì việc tìm cơ hội sống sót khi tình nguyện đối đầu với nguy hiểm sẽ đem lại tâm trạng tích cực và lòng tự trọng cao. Vào thời điểm một người mất điểm tựa khi leo núi, các cảm giác không dễ chịu liên quan đến việc tránh hiểm nguy sẽ bị kích thích.”

Tương tự, một chút cảm giác đói có thể dễ chịu vì nó kích thích con người tìm kiếm thức ăn, từ đó chuyển nhu cầu thành mong muốn. Tuy nhiên, cảm giác quá đói sẽ không dễ chịu nếu nó không được thỏa mãn. Ở đây, chúng ta thấy cảm xúc đóng vai trò như một cơ chế phản hồi để báo hiệu cho bộ não khi cơ thể mất cân bằng hoặc chệch khỏi cân bằng nội tại. Hãy coi quá trình này như một chiếc nhiệt kế cảm xúc. Khi cơ thể thiếu năng lượng, chúng ta cảm thấy đói và cảm giác này được nhân lên nhờ rất nhiều tín hiệu phản hồi bên trong và bên ngoài, thí dụ như sự co thắt dạ dày, sự tăng hoặc giảm lượng đường trong máu và hình ảnh, mùi vị của thức ăn. Tương tự, khi thân nhiệt chúng ta lên trên hoặc xuống dưới mức ổn định 37°C, các hệ thống sẽ tác động để điều chỉnh sự mất cân bằng – đổ mồ hôi để làm mát cơ thể hoặc run để làm ấm cơ thể. Chệch khỏi điểm ổn định của một hệ thống

cân bằng nội tại sẽ đem lại cảm giác tiêu cực, và cảm giác này thúc đẩy các loài động vật hành động để điều chỉnh sự mất cân bằng. Chuyển từ trạng thái mất cân bằng về điểm cân bằng nội tại sẽ đem lại cảm xúc tích cực và các hành vi đem lại cảm xúc tích cực có xu hướng được lặp đi lặp lại. Vì thế, trong nhu cầu duy trì sự cân bằng nội tại, các cảm xúc định hướng cho chúng ta tránh nỗi đau và tìm kiếm niềm vui, hoặc từ bỏ nỗi bất hạnh để tìm kiếm hạnh phúc.

Thậm chí các cảm xúc mạnh như suy sụp cũng mang ý nghĩa mới trong ngữ cảnh tiến hóa. Các dấu hiệu của sự suy sụp – mất ngủ, dễ xúc động, kém ăn, ngủ chập chờn, mất tập trung và mất động lực sống – có thể không phải là dấu hiệu bệnh tật; đúng hơn, chúng có thể là phản ứng thích nghi để kích thích bạn làm một điều khác biệt trong đời. Hai nhà tâm lý học tiến hóa Peggy La Cerra và Roger Bingham đã đề cập đến điều này trong cuốn sách Nguồn gốc của Tư duy. “Vì hành vi cực kỳ tiêu tốn năng lượng, điều tốt nhất một người nên làm trong tình huống này là ngừng những gì đang làm, sắp xếp lại cuộc sống và cố gắng tạo ra con đường khả thi hơn cho tương lai.” Áp lực tiến hóa nào có thể dẫn đến sự phản ứng bằng hành vi như vậy? “Nếu bạn là một người tiên sử bị cá nhân hoặc một nhóm cá nhân khác bóc lột, việc đóng sập hoàn toàn cánh cửa hành vi có thể ngay lập tức thúc đẩy cuộc dàn xếp mới về một môi quan hệ bất công.” Thậm chí trong thế giới hiện đại, sự suy sụp “đóng vai trò như một tiếng gọi thức tỉnh, thôi thúc con người từ bỏ những công việc và mối quan hệ đầy hiểm họa.” Hẳn là như vậy vì một nghiên cứu tương tự nhằm làm sáng tỏ nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng hạnh phúc cũng cho thấy điều gì đem đến nỗi bất hạnh: ly hôn, thất nghiệp, nghèo đói, mất địa vị và suy sụp. Hạnh phúc và bất hạnh là những cảm xúc và chúng ta biết các cảm xúc có tác động mạnh mẽ đến nhận thức và hành vi của con người. Một lần nữa, sự cân bằng là chìa khóa – cái gì quá nhiều cũng không tốt, và nỗi bất hạnh cũng vậy. Thí dụ, các nghiên cứu cho thấy những người buồn bã quá mức có xu hướng nhớ lại những kỷ niệm buồn, điều này càng khiến họ buồn thêm và tiếp tục nhớ lại những kỷ niệm buồn, tạo thành một vòng xoáy tiêu cực. Những người buồn bã có xu hướng cảm thấy bị người khác và hoàn cảnh đe dọa, trong khi cảm xúc tức giận khiến con người dễ chấp nhận rủi ro hơn.

Trong một thị trường có tư duy, mô hình cân bằng nội tại của cảm xúc giúp lý giải tại sao nhiều giá trị kinh tế lại có tính tương đối, chủ quan và phụ thuộc vào tương quan so sánh với các giá trị khác. Các hệ thống cân bằng nội tại thích nghi tốt với các thay đổi tương đối của kích thích hơn là mức độ tuyệt đối của chúng. Nhà kinh tế học hành vi Colin Camerer đã nhắc đến điều này khi nhận xét “thay vì xem niềm vui là một mục đích của hành vi con người, nên nhìn nhận thực tế hơn bằng cách coi niềm vui là tín hiệu của sự cân bằng nội tại – một tín hiệu có tính chất thông tin.” Thí dụ, ông cho

rằng: “Sự nhạy cảm của hệ thần kinh với sự thay đổi có thể có ý nghĩa quan trọng trong việc lý giải tại sao việc đánh giá các cuộc chơi rủi ro lại dựa vào một điểm quy chiếu cho thấy kết quả là thua hay thắng; tại sao các cảm giác tự thân như hạnh phúc (và các chỉ báo bằng hành vi như tự sát) lại phụ thuộc vào sự thay đổi của thu nhập và tài sản, thay vì mức tuyệt đối của chúng; tại sao sự tan vỡ của kỳ vọng lại làm nảy sinh các phản ứng cảm xúc mạnh mẽ.” Điều này cũng góp phần lý giải tại sao đôi khi suy nghĩ quá nhiều và cảm nhận quá ít lại dẫn đến các quyết định tồi. Các thí nghiệm cho thấy, khi các đối tượng được lựa chọn giữa một số đồ vật, những người được hỏi tại sao họ lại chọn như vậy sẽ cảm thấy kém hạnh phúc hơn vì lựa chọn của mình so với những người chỉ đơn giản được yêu cầu chọn theo những gì họ thích.

Tất nhiên câu chuyện không chỉ đơn giản là làm theo những gì “cảm xúc cho là đúng.” Như Bentham đã chỉ rõ, triết lý của thuyết vị lợi khi theo đuổi hạnh phúc lớn nhất cho nhiều người nhất không chỉ đơn giản là theo đuổi theo niềm lạc thú thuần túy theo kiểu: “Thấy thế nào tốt thì cứ làm!” Qua phân tích bảy biến số, thông thường chúng ta nên từ bỏ những niềm vui về thể xác trước mắt để có được những niềm vui lâu dài và bền vững hơn cho tâm hồn và đạo đức. Hệ thống của Bentham về sự cân bằng của niềm vui có liên quan tới hệ thần kinh như thế nào? Nhà khoa học thần kinh Ken Berridge đã phân biệt rất chính xác các hệ thống thần kinh chịu trách nhiệm về niềm vui và nỗi đau (hệ thống ưa thích) và hệ thống thần kinh chịu trách nhiệm về động lực (hệ thống mong muốn). Chúng ta muốn thứ chỉ đem lại một lượng nhỏ niềm vui thuần khiết hơn là thích thú hứa hẹn đem lại một lượng lớn niềm vui không thuần khiết. Thí dụ, Berridge chỉ rõ chúng ta có thể thay đổi mức độ sẵn sàng làm việc để có thức ăn của loài chuột bằng cách đơn giản thay đổi điều kiện môi trường nhưng không thay đổi niềm vui mà thức ăn đem lại cho chúng.

Berridge nhận thấy những người nghiện ma túy thậm chí còn bị thôi thúc bởi mong muốn dùng thuốc dù họ không thực sự thích dùng nó. Có thể các chất gây nghiện không đem lại cảm giác tốt, làm giảm khao khát muốn dùng thêm; nghĩa là, chúng đang tăng cường bằng cách phủ định, hoặc loại bỏ một kích thích ngược. Trong thí dụ này, việc từ bỏ mong muốn chính là thứ đang thôi thúc. Điều tương tự cũng xảy ra với hội chứng rối loạn ám ảnh-cưỡng chế (OCD) – các hành vi cưỡng chế sẽ làm giảm khao khát hình thành từ những suy nghĩ ám ảnh. Chứng OCD có lẽ thuộc về hệ thống mong muốn hơn là ưa thích. Russell Poldrack đã lập luận tương tự về các thí nghiệm tôi nhắc tới ở chương trước. Trong các thí nghiệm này, lũ chuột nhấn các thanh để gửi tín hiệu điện tới các nhân kế cận ở vùng vân bụng, từ lâu các nhà khoa học đã cho rằng điều này đem lại “cảm giác thích thú” vì chúng làm vậy cho đến khi gục chết. Vì việc kích thích các nhân kế cận dẫn tới sự gia tăng chất dopamine, tôi tự hỏi dopamine có phải một chất gây nghiện đem lại “cảm



giác thích thú” cho bộ não? Poldrack trả lời: “Có sự phân biệt rạch ròi giữa ‘ưa thích’ và ‘mong muốn’, và sự tự kích thích vùng vân bụng có lẽ thuộc loại sau nhiều hơn. Chắc chắn chất dopamine liên quan tới mong muốn nhiều hơn ưa thích.”

Như vậy, các cảm xúc đã phát triển hệ thống đối ngẫu ưa thích và mong muốn liên quan tới việc tìm kiếm phần thưởng và tránh hình phạt, giúp chúng ta lựa chọn nhằm mục tiêu sát sườn là duy trì sự cân đối và cân bằng nội tại, và mục tiêu tối thượng là tồn tại và duy trì nòi giống.

\*\*\*

Hạnh phúc là một trạng thái an vui chủ quan của con người, phụ thuộc vào những hệ quy chiếu có tính chất tương đối. Trên cơ sở tâm lý học tiến hóa, hạnh phúc là tìm thấy niềm vui trong những điều giản dị chung quanh và tìm thấy mục đích sống cho riêng mình. Đi thẳng vào vấn đề, nghiên cứu toàn diện kéo dài hai thập kỷ trên toàn thế giới về mức độ an vui chủ quan đã hé lộ những thứ khiến con người hạnh phúc nhất: gắn kết xã hội (hôn nhân, bạn bè, nhóm xã hội), lòng tin vào con người (bạn bè, gia đình, người lạ), lòng tin vào xã hội (nền kinh tế, công lý, nhà nước), tôn giáo và tâm linh (cầu nguyện, thiền định, hướng thiện) và các hành vi thiên xã hội (giúp đỡ người khác, hỗ trợ người khốn khó, tham gia công tác tình nguyện). Tiền không mua được hạnh phúc nhưng gia đình, bạn bè và mục đích sống lại có thể vì chúng tác động đến môi trường thích nghi tiến hóa của con người – Miền Lưng chừng của quá khứ thời đồ đá – nơi các mối ràng buộc xã hội, lòng tin và sự tương trợ giữa các thành viên trong cộng đồng có vai trò cực kỳ quan trọng đối với sự tồn tại của một loài linh trưởng xã hội nhỏ bé luôn phải chống lại các loài linh trưởng khác, kẻ thù và môi trường khắc nghiệt.

Trong chương trước, tôi đã tranh luận rằng quá trình tiến hóa tạo cho chúng ta thói quen đánh giá người thân hơn người ngoài, bạn bè hơn người lạ, trong nhóm hơn ngoài nhóm. Khác biệt trong cảm nhận của chúng ta về những loại người khác nhau phản ánh sự tính toán hợp lý diễn ra trong suốt chiều dài của lịch sử tiến hóa. Các cảm xúc là dấu hiệu giúp chúng ta hành xử để đảm bảo duy trì nòi giống thành công. Cũng giống như việc chúng ta không cần tính lượng của ca-lo trong thức ăn, không cần tính sức khỏe di truyền của bạn tình hay giá trị đạo đức của người khác, các cảm xúc tích cực như gắn bó và yêu thương sẽ định hướng cho chúng ta giữ gìn mối quan hệ một vợ một chồng để đảm bảo di truyền nguồn gene tới thế hệ sau; các cảm xúc tiêu cực như ghen tuông là dấu hiệu giúp chúng ta tránh được rủi ro đầu tư vào dòng giống của người khác. Không ai cần phải làm các phép tính này vì quá trình tiến hóa đã làm thay chúng ta và chúng ta chỉ cần đi theo định hướng của cảm xúc.

Ngược lại, các cảm xúc tiêu cực giúp chúng ta thích nghi với các mối đe dọa mà tổ tiên thời đồ đá phải đối mặt. Giận dữ khiến chúng ta hành động,

chống trả và tự vệ trước nguy hiểm. Sự hãi khiến chúng ta thu mình lại, rút lui và trốn chạy khỏi nguy hiểm. Ghê tởm khiến chúng ta tránh xa những thứ không tốt cho bản thân. Việc tính toán xác suất của hiểm nguy trong các tình huống sẽ mất rất nhiều thời gian. Chúng ta cần phản ứng nhanh chóng. Trong khi đó, các cảm xúc tích cực lại có lợi ích lâu dài về mặt tiến hóa. Nhà tâm lý học Barbara Fredrickson, người đứng đầu Phòng thí nghiệm Tâm sinh lý học và Cảm xúc tích cực của Đại học Michigan cho rằng các cảm xúc tích cực giúp con người xây dựng các nguồn lực cá nhân lâu bền, bao gồm nguồn lực trí tuệ (kỹ năng giải quyết vấn đề, tiếp thu thông tin mới), nguồn lực thể chất (hợp tác, sức mạnh, sức khỏe), nguồn lực tâm lý (kiên định, lạc quan, tự trọng) và đặc biệt là nguồn lực xã hội (củng cố các mối quan hệ cũ, tạo dựng các mối quan hệ mới). Fredrickson cho rằng, các cảm xúc tích cực “có thể khiến một người trở nên tốt hơn, lạc quan hơn, kiên định hơn và gắn kết với xã hội hơn. Thực chất, cách nhìn nhận này có thể vén tấm màn tiến hóa huyền bí của các cảm xúc tích cực: đơn giản bằng cách trải nghiệm cảm xúc tích cực, tổ tiên loài người đã tích lũy được nhiều nguồn lực cá nhân hơn. Về sau, khi phải đối mặt với các hiểm nguy sống còn, các nguồn lực lớn hơn trở thành khả năng sinh tồn lớn hơn và khả năng sống lâu hơn để tiếp tục duy trì nòi giống.”

Vui chơi là một trong những thí dụ tuyệt vời về cảm xúc tích cực với mục đích thích nghi. Nhà tâm lý học và sinh học tiến hóa Gordon Burghardt, trong cuốn sách Nguồn gốc sự vui đùa ở động vật, cho rằng vui chơi tạo ra cảm giác hân hoan vì nó dẫn đến rất nhiều đặc điểm thích nghi cần thiết để tồn tại, như hợp tác, sức mạnh và khả năng chịu đựng của hệ tim mạch, sự giao thoa của các giác quan và hệ thần kinh, rèn khả năng phản ứng thích hợp với người khác và quyết định địa vị xã hội cũng như vai trò giới. Vui chơi cũng liên quan đến việc tập săn mồi, tập làm cha mẹ, học về hành động của các đối tượng và hành vi của các loài động vật khác, đem lại nguồn phản ứng bằng hành vi mới đối với môi trường, rèn luyện khả năng giải quyết vấn đề, tăng cường tính kiên định về tâm lý và nhất là phát triển các mối ràng buộc xã hội với đồng loại. Vui chơi, nói theo cách của Burghardt, có “vai trò quan trọng đối với sự phát triển tâm lý, nhận thức, cảm xúc, xã hội và hành vi trong cuộc sống của nhiều loại động vật, trong đó có con người.”

Điều tôi muốn đề cập ở đây là hạnh phúc về mặt nguyên tắc không hề khác các cảm xúc khác – chúng đều tiến hóa để định hướng cho chúng ta trong cách cư xử với đồng loại. Quá trình tiến hóa khiến chúng ta quan tâm nhiều nhất và cảm thấy hạnh phúc nhất khi đáp ứng được các nhu cầu cơ bản của bản thân: sinh sản và tình dục; gần gũi, gắn bó với vợ, chồng, con cái; hòa đồng và yêu thương các thành viên của gia đình mở rộng và quan tâm, thông cảm với bạn bè trong cộng đồng gần gũi. Để mở rộng định nghĩa ban đầu của tôi, hạnh phúc là một cảm xúc tiến hóa giúp chúng ta tìm thấy ý

nghĩa trong những niềm vui xã hội giản đơn khi giao tiếp với gia đình, bạn bè, cộng đồng và tìm thấy ý nghĩa của cuộc sống thông qua việc giúp đỡ bản thân, gia đình, bạn bè và cộng đồng.

Rất nhiều nghiên cứu về căn nguyên của hạnh phúc đã củng cố cho lời giải thích liên quan đến tiến hóa này. Thí dụ, hôn nhân là một trong các biến độc lập của hạnh phúc. Trong các số liệu được Trung tâm nghiên cứu ý kiến quốc gia tại Đại học Chicago thu thập, những người đã kết hôn thường hạnh phúc hơn những người sống độc thân hoặc đã ly hôn. Vì hôn nhân là một trong những môi ràng buộc xã hội sâu sắc nhất mà hai người bất kỳ có thể tạo dựng, điều này rất có ý nghĩa khi đặt trong ngữ cảnh của sự tiến hóa về mặt cảm xúc vì sự tham gia vào xã hội và được xã hội ủng hộ có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại và an vui của con người. Điều này cũng giải thích tại sao việc ly hôn và mất đi vợ, chồng hoặc bạn thân lại là một tổn thất lớn lao đến thế.

Bằng việc mở rộng nhóm xã hội, hãy xem xét kết quả của một nghiên cứu toàn diện tiến hành trên 1.000 công nhân tại Texas. Những người này được yêu cầu chia ngày hôm trước ra thành 15 đoạn thời gian, nhớ lại mình đã làm gì, cùng ai và cảm nhận ra sao trong từng đoạn dựa trên mười hai tiêu chí khác nhau về sau sẽ được hợp nhất thành một con số biểu thị mức độ thỏa mãn. Đa số những người tham gia liệt kê ra chuyện chăn gối, tham gia các hoạt động xã hội, thư giãn, ăn uống, tập thể dục và cho biết họ làm các việc này cùng bạn bè, người thân, vợ chồng, con cái và đồng nghiệp. Điều này cho thấy hầu hết chúng ta thích làm việc cùng người khác, nhất là những người gắn bó thân thiết (bạn bè và bạn đời) hoặc những người có mối liên quan gần gũi (gia đình).

Đồng thời chúng ta cũng nên xem xét nghiên cứu của nhà tâm lý học David Myers và Ed Diener về bốn đặc điểm tính cách có tương quan cao với hạnh phúc:

1. Tính tự trọng cao. Những người hạnh phúc thường yêu bản thân mình và tin rằng mình khỏe mạnh, thông minh, có đạo đức, ít thiên kiến và dễ hòa đồng với người khác
2. Quyết đoán. Những người hạnh phúc có quyền tự do định đoạt cuộc sống của họ. Những ai thiếu đi quyền tự do này thường có mức hạnh phúc, ý chí và sức khỏe kém hơn.
3. Lạc quan. Những người hạnh phúc nhìn thế giới qua nhãn quan tích cực hơn và có xu hướng nhận thấy điểm tích cực trong con người, sự việc.
4. Hướng ngoại. Những người hạnh phúc có bản tính dễ gần và thích kết giao. Họ thích gần gũi người khác và điều này lại giúp họ giao tiếp với xã hội nhiều hơn và có thêm mối quan hệ.

Tất nhiên, không rõ mũi tên nguyên nhân chỉ về đâu. Hạnh phúc làm bạn hướng ngoại, lạc quan, quyết đoán và tự tin hơn hay những tính cách này làm bạn hạnh phúc hơn? Dường như có sự kết hợp của các đặc điểm tính cách và trạng thái cảm xúc, tương tác với nhau trong một vòng tròn phản hồi. Những người hướng ngoại có xu hướng hòa nhã và thích gặp gỡ nhiều người, điều này khiến họ tự trọng, lạc quan và trở nên quyết đoán hơn. Các trạng thái này lại làm họ hạnh phúc và hòa nhã hơn, và cứ thế một vòng tròn phản hồi được hình thành.

Bất kể các đặc tính và trạng thái này tương tác với nhau ra sao, quan điểm của tôi ở đây là đặc tính xã hội có liên quan tới mọi góc độ của cuộc sống, trong đó có sự an vui chủ quan. Thậm chí việc các nghiên cứu cho thấy những người theo một tôn giáo bất kỳ thường hạnh phúc hơn có thể cũng liên quan tới bản chất xã hội của con người. Trong một nghiên cứu của Viện Gallup, các nhà nghiên cứu đã nhận thấy những người tự cho rằng mình mộ đạo đồng thời cũng có xu hướng sống hạnh phúc gấp đôi so với những người ít ràng buộc về tôn giáo. Một nghiên cứu quốc tế tiến hành trên 166.000 người tại 16 quốc gia đã cho thấy mối tương quan chặt chẽ giữa hạnh phúc, mãn nguyện với sức mạnh của niềm tin tôn giáo và việc đi lễ nhà thờ. Myers và Diener cho rằng “Tham gia các hoạt động tôn giáo đem lại sự hỗ trợ xã hội và niềm tin, hi vọng.” Vậy tại sao tôn giáo lại khiến con người hạnh phúc hơn?

Đó là do bản chất đạo đức và xã hội tiến hóa của con người và do ít có thể chế xã hội nào gắn kết chặt chẽ như tôn giáo. Trong cuốn Vì sao chúng ta tin, khi trình bày lý thuyết về tôn giáo tôi có đề cập tới sức mạnh của thành tố xã hội. Tôn giáo là một thể chế xã hội tiến hóa đóng vai trò một cơ chế tích hợp của văn hóa nhân loại nhằm thúc đẩy lòng vị tha, vị tha tương hỗ và vị tha không trực tiếp và thể hiện sự cam kết hợp tác và tương trợ giữa các thành viên trong cộng đồng. Nghĩa là, tôn giáo tiến hóa như một cấu trúc xã hội, củng cố các quy luật tương tác xã hội trước khi có những thể chế như nhà nước và các khái niệm như luật pháp và quyền lợi. Chúng ta nên nhớ lịch sử của nhà nước hiện đại với các quyền hiến định bảo vệ sự tự do cơ bản của con người có thể chỉ được tính bằng thế kỷ, trong khi con người đã tiến hóa như một loài linh trưởng xã hội qua hàng triệu năm và bản thân văn hóa nhân loại đã có niên đại hàng trăm ngàn năm. Các cấu trúc xã hội cơ bản hiện hữu tạo điều kiện cho sự hợp tác và thiện chí chính là một dạng tôn giáo. Tôn giáo là một thể chế có tổ chức với các luật lệ và điều răn, với các tôn ti trật tự cần thiết cho một loài linh trưởng xã hội và với niềm tin vào một quyền năng cao hơn để thực thi luật lệ và trừng phạt những kẻ phạm tội. Điều này giải thích sự hiện diện rộng khắp của tôn giáo. Theo Bách khoa toàn thư Thiên chúa giáo thế giới Oxford, năm 2001, có 5,1 tỷ trên tổng số 6,1 tỷ người trên toàn thế giới, chiếm 84%, theo/thuộc một tôn giáo có tổ

chức nào đó. Chúng ta có trên 10.000 tôn giáo khác nhau, và mỗi tôn giáo lại có các nhánh và phân nhánh nhỏ hơn. Riêng Thiên chúa giáo đã có không dưới 33.820 giáo phái. Nếu tôn giáo không quan trọng với cuộc sống con người, chắc chắn bạn sẽ không gặp con số lớn như vậy. Con người không tham dự các nghi lễ tôn giáo chỉ để nghe giảng về sự ra đời của vũ trụ và ý nghĩa của các học thuyết tôn giáo. Dù vì bất cứ lý do nào khác khiến con người tham gia vào các nỗ lực tôn giáo, khía cạnh xã hội có liên quan là không hề nhỏ. Và chính yếu tố xã hội đã khiến con người hạnh phúc.

\*\*\*

Yếu tố cuối cùng của hạnh phúc là tìm thấy ý nghĩa và mục đích sống. Thí dụ, nhà tâm lý học người Hungary Mihaly Csikszentmihalyi (bạn bè thân mật gọi ông là “Mike”) đã đưa ra khái niệm về sự dâng trào, hay sự chìm đắm hoàn toàn của một người vào những công việc có ý nghĩa. Ông đã trả lời tôi trong cuộc phỏng vấn như sau: “Sự dâng trào là trạng thái tâm trí hoàn toàn bị lôi cuốn khi bạn có những mục tiêu rõ ràng với các phản hồi trực tiếp; khi bạn mất đi cảm thức về thời gian và cái tôi xã hội như thể bạn không còn e dè và không còn sợ bối rối; khi bạn tìm thấy sự cân bằng giữa việc bị thách thức đủ để phát triển và thách thức không quá lớn đến mức thất bại là tất yếu; khi bạn cảm thấy hành động của mình đã nhận được phần thưởng nội tại và không cần đến các phần thưởng bên ngoài.”

Tôi gọi đây là phép thử xổ số. Cuộc đời bạn sẽ thay đổi ra sao nếu bạn trúng số? Nhiều người nói họ sẽ bỏ công việc và thay đổi hoàn toàn cuộc sống. Điều này cho thấy họ không được sống như họ mong muốn, không được làm những điều họ thích và đang sống thiếu sự dâng trào. Có bao nhiêu người từng trải nghiệm sự dâng trào trong cuộc sống? Theo Mike, sự dâng trào tuân theo quy luật phân phối chuẩn, “10-12% chúng ta chưa từng trải nghiệm sự dâng trào, 10-12% trải nghiệm nó hàng ngày, số còn lại ở giữa hai mức này.” Là một người có vóc dáng trung bình nhưng khá vạm vỡ với các nét đầy đặn trên gương mặt thể hiện dòng máu Châu Âu, giọng nói trầm và đôi chân mày rộng của Mike khiến người ta nhớ tới một thiên tài khác cũng sinh ra từ đất nước ông, Edward Teller. Thời thơ ấu của Mike là những năm tháng đất nước Hungary bị Phát xít Đức chiếm đóng trong suốt Thế chiến II, sau chiến tranh, ông lại lớn lên dưới một chế độ độc tài; vì thế có thể hiểu các khái niệm hạnh phúc và sự dâng trào quan trọng với ông tới mức nào. “Tôi đau đớn khi thế hệ chúng tôi lớn lên mà không biết chuyện gì đang diễn ra, và cũng không thể nào thoát ra khỏi mớ bòng bong chúng tôi đã tạo nên,” ông giải thích. “Tôi đã tìm ra cách sống tốt đẹp hơn, tôi khám phá tâm lý học thông qua các tác phẩm của Carl C. Jung và nghĩ rằng có lẽ đây là cách tốt nhất để hiểu được hành vi và lịch sử.” Sáu thập kỷ sau, ông vẫn đang nghiên cứu. Tất cả chúng ta vẫn đang nghiên cứu. Những điều tôi sắp trình bày sau đây hoàn toàn mang tính chủ quan và cá nhân, dù dựa trên nền tảng khoa

học, cũng giống như chính bản thân hạnh phúc vậy.

Tại sao và bằng cách nào quá trình tiến hóa đã tạo ra trong chúng ta cảm thức về mục đích mạnh mẽ tới mức chúng ta tìm thấy niềm hạnh phúc khi theo đuổi nó? Phù hợp với luận điểm của tôi cho rằng cảm xúc đạo đức và hạnh phúc là những cảm xúc tiến hóa có chức năng thích nghi, chúng ta có thể xem mục đích là một cảm xúc tiến hóa – tâm lý mong muốn đạt được mục tiêu – hình thành từ các hành vi được lựa chọn vì chúng có ích cho cá nhân hoặc cộng đồng. Mong muốn cư xử có mục đích là một đặc điểm tiến hóa dù các nền văn hóa có thể quan niệm khác nhau về các hành vi có mục đích. Mục đích là một phần của bản năng. Quá trình tiến hóa đã cho chúng ta một cuộc sống có mục đích. Cách chúng ta nhận định về mục đích sống của bản thân có thể mang tính cá nhân, nhưng cảm thức sâu xa về mong muốn sống có mục đích lại là một đặc điểm tiến hóa. Có thể lý giải điều này như thế nào?

Cuộc sống bắt đầu với các mục đích cơ bản nhất: tồn tại và duy trì nòi giống. Từ 3,5 tỷ năm trước, các thế sống đã tồn tại và sinh trưởng trực hệ từ thời kỳ Tiền Cambri tới nay, một sự tiếp nối không gián đoạn từ các loài vi khuẩn đến các bộ não lớn, trải qua vô số cuộc tấn công đến từ trong và ngoài sinh quyển và ít nhất sáu cuộc đại tuyệt chủng – tại bất cứ thời điểm nào trên hành trình, sự sống trên trái đất cũng có thể dễ dàng bị dập tắt và không bao giờ có thể hồi sinh. Vì thế mục đích tối thượng của cuộc sống là tồn tại và duy trì nòi giống để giữ cho sợi dây không đứt đoạn. Như Charles Darwin đã viết trong những dòng áp chót của cuốn sách kiệt tác năm 1859, Nguồn gốc các loài: “Khi không xem các sinh vật như các tạo vật đặc biệt của Thượng đế mà là những hậu duệ trực hệ của một vài sinh vật trước khi lớp đầu tiên của kỷ Silua lắng xuống, tôi thấy chúng cao quý hơn nhiều.”

“Thấy cao quý hơn” là một cảm xúc tuyệt vời hình thành từ cảm thức sâu sắc nhất về mục đích sống. Dù con người có thể thực hiện vô số hành động để thỏa mãn nhu cầu sâu kín này, các nghiên cứu chỉ rõ có ít nhất bốn cách để vươn tới hạnh phúc thông qua các hành vi có mục đích. Chúng bao gồm:

1. 1. Tình yêu và sự gắn bó sâu sắc với gia đình: Sự gắn gũi và gắn kết với người khác sẽ mở rộng vòng tròn cảm xúc và cảm thức mục đích tương ứng khiến chúng ta biết quan tâm tới người khác bằng hoặc nhiều hơn bản thân.
2. 2. Công việc và sự nghiệp có ý nghĩa: Cảm thức mục đích hình thành từ việc khám phá niềm đam mê làm việc sẽ định hướng cho chúng ta tới những mục đích cao hơn nhu cầu của bản thân và nâng chúng ta lên một tầm cao mới, dù trực tiếp thông qua chính công việc hay gián tiếp thông qua cảm hứng và hình mẫu.
3. 3. Tham gia vào các hoạt động xã hội, chính trị: Là một loài linh

trường xã hội, chúng ta có nghĩa vụ với cộng đồng và xã hội trong việc tham gia vào quá trình quyết định cách chung sống tốt nhất.

4. 4. Tính siêu nghiệm và tâm linh: Đây là khả năng riêng có ở con người, bao gồm việc thưởng thức thẩm mỹ, phản ánh tâm linh và chiêm ngưỡng sự siêu việt thông qua nhiều cách thể hiện khác nhau như hội họa, âm nhạc, vũ đạo, thờ cúng, tọa thiền, cầu nguyện, chiêm nghiệm âm thầm và quán tưởng tôn giáo. Những điều này sẽ liên kết con người với những thứ bên ngoài bản thể ở mức độ cao nhất.

Để kết luận, tôi xin đưa ra ba nguyên tắc liên kết các khám phá về hạnh phúc, tự do và mục đích với nhau:

1. 1. Nguyên tắc Hạnh phúc: Là một nguyên tắc đạo đức cao cấp, đòi hỏi chúng ta phải luôn tìm kiếm hạnh phúc của bản thân trong khi không ngừng tâm niệm về hạnh phúc của người khác, không bao giờ vì hạnh phúc của bản thân mà đem bất hạnh đến cho người khác.
2. 2. Nguyên tắc Tự do: Là một nguyên tắc đạo đức cao cấp, đòi hỏi chúng ta phải luôn tìm kiếm tự do của bản thân trong khi không ngừng tâm niệm về tự do của người khác, không bao giờ vì tự do cho bản thân mà khiến người khác mất tự do.
3. 3. Nguyên tắc Mục đích: Là một nguyên tắc đạo đức cao cấp, đòi hỏi chúng ta theo đuổi mục đích sống trong khi không ngừng tâm niệm về mục đích sống của người khác, không bao giờ được tìm kiếm mục đích sống cho bản thân mà khiến người khác mất đi mục đích sống.

Quá trình tình tiến hóa tạo ra trong chúng ta động lực cơ bản của mục đích và cũng giúp chúng ta học được các mục đích đạo đức cao hơn. Để đạt tới cấp độ cao nhất của mục đích đạo đức, biết quan tâm đến cộng đồng, các loài và cả sinh quyển – đặc biệt là những người không có quan hệ với chúng ta và không thuộc nhóm xã hội của chúng ta, hoặc thuộc các cộng đồng khác trên các châu lục khác – đòi hỏi các hành động đầy ý chí và lương tâm xã hội. Chương này – thực chất, toàn bộ cuốn sách này – không chỉ nhằm miêu tả cách thức vận hành của thế giới mà còn vẽ nên cách thức thế giới nên vận hành. Nó là bài tập nhằm nâng ý thức của chúng ta lên các cấp độ kinh tế, chính trị và đạo đức cao hơn. Một trong những người đóng góp nhiều nhất vào sứ mệnh nâng cao nhận thức của nhân loại trong thế kỷ XX, Helen Keller đã viết trong một bài báo đăng trên Tạp chí Gia đình năm 1933 có tựa đề “Cách đơn giản nhất để sống hạnh phúc”:

Tôi không biết có nghiên cứu nào đưa bạn đến gần hạnh phúc hơn nghiên cứu về tự nhiên – và tôi đề cập trong nghiên cứu về tự nhiên không chỉ các tạo vật và sức mạnh của chúng, mà cả con người và cách sống của họ, những khuôn thước của cảm xúc và mơ ước hướng tới một mong muốn tha thiết không phải chỉ để có hạnh phúc mà còn để tạo ra hạnh phúc. Điều đơn giản nhất để sống hạnh phúc là hãy làm việc tốt.



---

## Lòng tin và minh xác độ tin cậy

**B**ộ phim kinh điển năm 1962 của John Ford, Kẻ bắn Liberty Valance (The Man Who Shot Liberty Valance), kể về cuộc xung đột đạo đức diễn ra tại thị trấn biên giới Wild West, Shinbone, bang Arizona. Nơi đó, trên những con đường bụi bặm và những tòa nhà đổ nát, hai quy tắc đạo đức độc lập và nhất quán nội tại đã nảy sinh mâu thuẫn. Một bên là đạo đức cao bồi, trong đó niềm tin được xây dựng bằng lòng dũng cảm, sự trung thành, tận tụy với bạn bè và gia đình; tranh chấp được dàn xếp và công lý được thực thi giữa các cá nhân nắm quyền lực trong tay. Một bên là đạo đức pháp luật, trong đó niềm tin được xây dựng trên cơ sở các luật lệ minh bạch và thỏa thuận; tranh chấp được dàn xếp và công lý được thực thi giữa các thành viên trong xã hội – những người được ngầm định phải tuân thủ luật pháp nơi họ sống. Chỉ một trong hai quy tắc này có thể thắng thế.

Trong bộ phim này, chúng ta gặp tình huống hư cấu tương tự với các vấn đề sẽ được xem xét trong chương này và chương sau: thứ nhất, niềm tin được thiết lập như thế nào giữa những người xa lạ tại một ngưỡng tâm lý, thông qua các tiếp xúc và giao dịch có lợi ích qua lại, khiến họ trở thành bạn bè; thứ hai, niềm tin được thiết lập như thế nào tại một ngưỡng xã hội thông qua các cơ chế khuyến khích hành vi hợp tác, thiên xã hội và củng cố luật pháp nhằm đảm bảo sự công bằng, bình đẳng cho các tiếp xúc và giao dịch. Sống trong xã hội hiện đại rộng lớn, chúng ta cần cả niềm tin tâm lý và các công cụ xã hội để củng cố niềm tin. Có thể hiểu được điều này thông qua nghiên cứu cách thức vận hành của tâm hồn và các thể chế xã hội. Suốt hàng ngàn năm qua, khi những người săn bắt-hái lượm trở thành người tiêu dùng-thương nhân, hẳn đã có sự xung đột giữa các hệ thống này, thí dụ, đạo đức cao bồi phải nhường đường cho đạo đức pháp luật, không thể nào khác được.

Trong bộ phim Kẻ bắn Liberty Valance, đạo đức cao bồi được thể hiện qua hai nhân vật, một tốt, một xấu. Nhân vật Tom Doniphon do tài tử John Wayne thủ vai là một tay súng trung thành và trung thực tuyệt đối, buộc lòng phải dùng đến công lý theo cách hiểu của mình qua sức mạnh của cây súng giắt bên hông. Nhân vật chính Liberty Valance do diễn viên Lee Marvin thủ vai là một tên đạo tặc lỗ mãng, dơ dáy với những hành vi bất trị, luôn thích khiêu chiến với dân địa phương khiến ai cũng sợ hãi và khinh bỉ. Đạo đức pháp luật được thể hiện qua nhân vật huyền thoại Ransom Stoddard do

Jimmy Stewart thủ vai. Là một luật sư, ông luôn mong được nhìn thấy thị trấn Shinbone yêu dấu chuyển từ lãnh địa của công lý cao bồi thành vùng đất thượng tôn pháp luật. John Ford mở đầu bộ phim từ cuối câu chuyện: đám tang của Doniphon với sự tham dự của ông già Stoddard, giờ đã là một thượng nghị sỹ nổi tiếng, bị các phóng viên báo chí vây quanh với câu hỏi tại sao ông lại trở về thị trấn quê hương để dự đám tang của một tay súng hết thời.

Khi họ lớn lên trên vùng đất nằm ngoài tầm kiểm soát của pháp luật này, Stoddard và Doniphon có suy nghĩ khác biệt về cách thực thi công lý, mỗi người đều tin rằng kế hoạch của người kia hoặc lỗi thời (khẩu súng của Doniphon) hoặc ngây thơ (pháp luật của Stoddard). Dù khác nhau, hoặc có thể là vì chính sự khác nhau này, họ trở thành đôi bạn trung thành, cả hai đều tin cuối cùng công lý sẽ chiến thắng. Khi Valance tới thị trấn, hắn chỉ tỏ ra tôn trọng Doniphon vì hai người cùng quan điểm về đạo đức cao bồi, cho rằng đàn ông có thể tự giải quyết mọi tranh chấp. Doniphon ba hoa, “Liberty Valance là gã đàn ông mạnh mẽ nhất vùng Nam Picketwire – chỉ sau tôi.” Song, sự coi thường của Valance đối với những kẻ yếu như Stoddard và suy nghĩ ngây thơ của hắn về sức mạnh của luật pháp đã đi quá giới hạn. Có lần, khi bắt gặp Stoddard đang dùng bữa tối trong một quán ăn, Valance mắng mỏ, chế giễu Stoddard và cuối cùng ngáng chân người phục vụ, khiến đồ ăn của Stoddard rơi hết xuống sàn. Khi Stoddard cố tránh phải đối đầu với hắn, Doniphon bước vào, nhìn chằm chằm vào Valance khiến hắn nổi khùng: “Mày muốn kiếm chuyện à, Doniphon?” Doniphon vặc lại bằng giọng lè nhè không thể bắt chước được của John Wayne, “Mày đang giúp tao kiếm chuyện đúng không?” Valance nhượng bộ trước sự thách thức của Doniphon, vội vàng rời khỏi quán. “Giờ thì các anh cho rằng thứ gì khiến hắn phải bỏ đi?” Doniphon đặt câu hỏi tu từ. Câu trả lời đầy mỉa mai của một khách hàng cho thấy thứ đạo đức vẫn đang thống trị: “Thứ gì ư? Đó là bóng ma của luật pháp và trật tự mọc lên từ nước thịt và khoai tây nghiền.”

Dù không ngớt bị Valance châm chọc, Stoddard vẫn tin sẽ không có công lý chừng nào hắn chưa bị bắt quả tang đang làm chuyện phi pháp. Khi Doniphon khuyên, “Anh nên mang theo súng,” Stoddard phản đối, “Tôi không muốn giết hắn. Tôi chỉ muốn tống hắn vào tù.” Song cuối cùng, Stoddard không thể chịu đựng sự nhạo báng được nữa, anh quyết định nghe theo lời khuyên của Doniphon, “đây là việc riêng của đàn ông,” và theo anh ta học bắn súng. Khi Valance thách thức Stoddard đọ súng tay đôi, kẻ ngây thơ quá tự tin đã chấp nhận một cuộc quyết đấu lúc đêm muộn. Trên một con đường tối om, hai gã đàn ông chuẩn bị chiến đấu. Stoddard run lên vì sợ hãi trong khi Valance tỏ ra khinh bỉ và chế giễu. Anh bắn phát đầu quá cao và phát sau quá thấp. Khi Valance ngắm bắn, Stoddard vừa rút vũ khí vừa run ròi bắn bừa, và Valance gục ngã. Hạ được một trong những tay súng mạnh

nhất miền Tây, Stoddard trở thành người hùng của thị trấn, mang theo hình ảnh đó tới kinh đô chính trị và từ một chính khách địa phương trở thành một tên tuổi lẫy lừng tại Thượng viện Hoa Kỳ.

Dường như như đạo đức pháp luật đã chiến thắng, theo cả nghĩa đen và nghĩa bóng, chỉ sau một phát súng. Cuộc xung đột đạo đức đã được giải quyết.

Nhưng diễn biến tiếp theo của bộ phim mới thật thú vị. Sau cuộc đấu súng, Stoddard phát hiện ra anh không phải là người đã bắn phát đạn chí mạng. Người hạ được Liberty Valance là Tom Doniphon. Biết Stoddard không phải là đối thủ của Valance, Doniphon nấp trong bóng tối, bóp cò, giết chết Valance vào khoảnh khắc quyết định khi hai người rút vũ khí. Với niềm tin vào đạo đức cao bồi, vào lòng trung thành và tình bạn, Doniphon đã mang theo bí mật xuống mồ. Cuối cùng, khi Stoddard cho một nhà báo biết sự thật về người đã giết Valance, tờ báo đó quyết định không đăng câu chuyện vì lý do, sau này đã trở thành tuyên ngôn đáng nhớ nhất trong lịch sử điện ảnh: “Khi huyền thoại trở thành sự thật, hãy nói về huyền thoại.”

Triết gia Patrick Grim, người khiến tôi chú ý tới bộ phim này dưới góc độ một câu chuyện về xung đột đạo đức, nhận định cả Stoddard và Doniphon đều vi phạm quy tắc của họ, nhưng họ làm vậy bởi đó là cách duy nhất để một chuẩn mực đạo đức có thể thay thế chuẩn mực đạo đức kia. Bằng việc đồng ý đọ súng với Valance, Stoddard chấp nhận một cách giải quyết xung đột mà trước đây anh cho là phi pháp và trái luân lý, khi phát hiện ra sự thật về người bắn Valance, anh chọn sự im lặng đối trá và sau đó lợi dụng danh tiếng về lòng dũng cảm không phải do anh gây dựng. Về phần Doniphon, anh vi phạm chuẩn mực đạo đức của mình vì đã bắn lén Valance thay vì mặt đối mặt với hắn, sau đó anh còn giấu đi sự thật về những gì đã thực sự xảy ra, ngầm tán thành việc Stoddard dùng đạo đức cao bồi để giúp đạo đức pháp luật thắng thế. Thực ra, cả hai đều vi phạm các quy tắc đạo đức của chính họ, và thật trớ trêu, kẻ duy nhất đúng là Liberty Valance thô bỉ. Nhưng cuối cùng, khi Shinbone ngày càng phát triển, sự chuyển đổi từ chuẩn mực đạo đức này sang chuẩn mực đạo đức kia là tất yếu, và trong bài thuyết giảng đạo lý này, tình bạn và lòng trung thành đã tạo nên sự thay đổi. Chính triết lý về niềm tin giữa các cá nhân sẽ khiến niềm tin của cả xã hội đơm hoa kết trái.

Thị trấn Shinbone trong phim tượng trưng cho bất kì cộng đồng nhỏ nào đang quá độ từ các luật lệ phi chính thức sang chính thức và xây dựng hệ thống tư pháp. Khi cộng đồng còn có dân số nhỏ, cư dân có quan hệ họ hàng hoặc quen biết nhau qua giao tiếp hàng ngày, “luật lệ cao bồi” vẫn còn tác dụng gìn giữ sự yên bình, đảm bảo lòng tin và ổn định xã hội. Nhưng khi các cộng đồng mở rộng và dân số tăng lên, sự vi phạm các luật lệ phi chính thức cũng sẽ tăng theo cấp số nhân và vượt ra khỏi tầm kiểm soát, từ đó đặt ra yêu cầu hình thành các công cụ xã hội như luật pháp, tòa án và hiến pháp. Sự

chuyển đổi từ các luật lệ phi chính thức của hệ thống công lý tự phát trong các xã hội tiền hiện đại sang các luật lệ chính thức phổ biến ở các quốc gia dân chủ hiện đại là kết quả của sự hình thành vô số công cụ xã hội và thể chế kinh tế.

Sự phát triển lòng tin giữa các cá nhân và các cộng đồng là sản phẩm của các cảm xúc đạo đức tiến hóa và sự giao tiếp giữa chúng ta với người khác, đặc biệt bao gồm các hình thức tương hỗ, trao đổi và thương mại. Tôi xin đưa ra ba bằng chứng kết nối sự tiến hóa và kinh tế học thông qua lòng tin và thương mại: đời sống chính trị của các loài linh trưởng, sự hợp tác của con người và sự giao thoa văn hóa.

\*\*\*

Nền chính trị của các loài linh trưởng, cả con người và không phải con người, đều không hề xa lạ đối với Frans de Waal. Là Giáo sư tâm lý học tại Đại học Emory và Giám đốc Trung tâm Kết nối sống nghiên cứu cao cấp về sự tiến hóa của dã nhân và con người, De Waal không chỉ giảng dạy tâm lý chính trị học linh trưởng mà còn quan sát nó từ khuôn cửa sổ lớn choán gần hết bức tường văn phòng, đặt bên trên một chuồng tinh tinh lớn; ông cũng quan sát nó qua các cộng sự ngành linh trưởng học. Khi tôi đến thăm phòng thí nghiệm của ông, De Waal đang nghiên cứu cách thức các loài linh trưởng giải quyết xung đột, trừng phạt kẻ vi phạm và tập hợp tác với nhau.

De Waal đang nghiên cứu một trong những lĩnh vực khoa học gai góc nhất. Yếu tố di truyền quyết định hành vi con người tới mức nào so với môi trường; tầm quan trọng của nó trong việc định hình hành vi của chúng ta; và ở chừng mực nào các gene được lựa chọn vì mục đích thích nghi hoặc được lựa chọn sau đó vì mục đích khác (thích nghi hay thích nghi từ trước)? De Waal nói, ông nghe theo lời khuyên đúng đắn của nhà sinh học tiến hóa lừng danh George C. Williams – “tiến hóa là một khái niệm đặc biệt và nặng nề chỉ nên dùng khi thực sự cần thiết.” De Waal luôn cố gắng giữ cân bằng giữa bản năng và tri thức trong quá trình nghiên cứu, nên khi chúng tôi ngồi trong phòng quan sát bao quanh bằng kính của ông, tôi đã hỏi ông tại sao quan điểm về tiến hóa của ông lại khác các nhà sinh học tiến hóa khác đến vậy. “Đôi khi tôi nghĩ tôi yêu thích nghiên cứu tính hung hăng của các loài linh trưởng vì tôi là con thứ tư trong gia đình có sáu anh em trai. Trong hầu hết các tài liệu, tính hung hăng được xem xét như một vấn đề cần giải quyết, trong khi theo kinh nghiệm của tôi, một chút hung hăng là điều bình thường trong giao tiếp giữa con người với nhau.” Vì De Waal là người Hà Lan, một nước khá đông dân xét theo tiêu chuẩn Mỹ, tôi đã hỏi ông về thí nghiệm “vũng lầy hành vi” nổi tiếng khẳng định mối quan hệ giữa mật độ dân số và tính hung hăng do nhà phong tục học John B. Galhoun tiến hành vào cuối những năm 1950. “Tôi không tin các thí nghiệm của Galhoun ngay từ lần đầu tiên đọc chúng vì Hà Lan là một nước khá đông dân, vậy mà bạn không

hề gặ các hành vi như Galhoun trình bày trong nghiên cứu của ông. Khi xem xét lại các tài liệu nhằm phục vụ một nghiên cứu toàn diện về mật độ dân số và tỷ lệ tội phạm giết người của nhiều nước, chúng tôi không nhận thấy bất cứ mối tương quan nào. Sau đó, chúng tôi nhìn vào các tiêu mục phân loại quốc gia khác và phát hiện một mối quan hệ – tại khối Đông Âu, tỷ lệ tội phạm giết người ở mức cao nhất trong khi mật độ dân số thấp nhất! Nước Nga là một thí dụ.”

Nhưng mối liên hệ giữa mật độ dân số và tính hung hăng dường như vẫn đúng về mặt trực giác, nếu không phải về mặt khoa học. De Waal không đồng tình với điều này. “Tôi sẽ chỉ rõ mối tương quan trực giác hoàn toàn ngược lại,” ông nói. “Khi sống gần gũi qua nhiều thế hệ, con người sẽ hình thành các quy tắc cư xử để tránh tính hung hăng và bạo lực quá mức. Thí dụ, ở Nhật Bản, Hà Lan, Bangladesh và một số vùng của Anh, dù mật độ dân số cao, tỷ lệ tội phạm giết người lại khá thấp so với các nước có mật độ dân số thấp như Mỹ. Có thể lập luận rằng tại các nước có mật độ dân số thấp, người dân được tự do đi lại bất cứ đâu, họ không muốn chính phủ can thiệp và không thích quá nhiều luật lệ và hạn chế về hành vi, cho nên họ được mang súng và tự do sử dụng chúng hơn.” Do đó, tại các nước có mật độ dân số thấp hoặc trong các gia đình nhỏ, con người đồng thời cũng không phải học cách giải quyết xung đột. “Đó là lời bình luận của tôi trong cuốn *Nền chính trị của loài tinh tinh*,” De Waal tiếp tục. “Nếu bạn sống trong một cộng đồng nơi bạn có thể ra đi khi xảy ra xung đột, bạn sẽ không học được cách giải quyết xung đột. Nhưng tại các vùng đông dân, nếu ra đi, bạn sẽ lại gặp một nhóm khác không ưa bạn. Cho nên tại các vùng này bạn cần học cách thích nghi.”

Quan điểm của De Waal có nhiều nét tương đồng với nhà văn Nga Pyotr Kropotkin. Trong cuốn *Tương hỗ*, điều này đã được bàn đến ở Chương II với nội dung tại sao con người đồng nhất tiến hóa với hành vi hung hăng và cạnh tranh tàn khốc. Xin nhắc lại, Darwin và Huxley, sinh ra tại nước Anh cực kỳ bon chen, đã nhấn mạnh sự cạnh tranh, trong khi Kropotkin, sinh ra tại nước Nga bình quân chủ nghĩa, lại nhấn mạnh mặt hợp tác trong tự nhiên. De Waal tin giữa chúng có mối liên hệ nhất định. “Người Hà Lan rất có tinh thần đoàn kết. Vì sống ở địa hình thấp dưới mực nước biển, họ luôn phải chiến đấu với tự nhiên. Nếu chúng ta sống trong cùng một thị trấn, bạn thuộc tầng lớp thượng lưu còn tôi chỉ là một người nông dân nghèo. Nhưng khi con đập vỡ bạn cũng không thể yên vị trong lâu đài của mình. Bạn phải xuống để cùng tôi sửa nó. Điều đó tạo ra một xã hội bình đẳng hơn.” Liệu các cảm xúc đạo đức tiến hóa của chúng ta có thể bị môi trường sống làm biến dạng? “Để thấy điều này nếu bạn so sánh hệ thống chính trị của Hà Lan với Anh,” De Waal nhấn mạnh, “chế độ quân chủ ở Anh rất cách biệt với nhân dân, nên người Anh luôn có thái độ rất khác về tôn ti trật tự. Điều đó là không thể tại

Hà Lan, nơi chính Nữ hoàng đôi khi cũng muốn thể hiện mình bình thường như mọi người – bằng cách đạp xe chẳng hạn.”

Một ảo tưởng phổ biến khác cho rằng sự tiến hóa dựa trên “các gene ích kỷ”, một hình ảnh ẩn dụ được Richard Dawkins dùng trong cuốn sách cùng tên của ông. Nhiều người hiểu điều này theo nghĩa quá trình tiến hóa thực sự “vấy máu nơi chân răng và móng vuốt.” (Chúng ta sẽ thấy trong Chương 11, cuốn sách của Dawkins là tác phẩm yêu thích của Jeffrey Skilling, CEO của tập đoàn Enron.) Một lần nữa, De Waal là người xé toang bức màn hoang đường phủ lên sự tiến hóa. “Tất nhiên, một gene không thể ‘ích kỷ’ nên đây chỉ là hình ảnh ẩn dụ,” ông bắt đầu. “Bộ gene di truyền của con người đã tạo ra một tâm lý hết sức phức tạp gồm lòng trung thành, sự đoàn kết, hợp tác, sự vị tha thuần túy – tất cả đều thể hiện ở con người, tinh tinh và các động vật xã hội khác.” Nhưng các gene không mã hóa hành vi mà phục vụ sự sinh tồn và duy trì nòi giống của chủ thể. Do đó, dường như quá trình tiến hóa đã tạo ra tâm lý ích kỷ. De Waal thừa nhận điểm này, nhưng ông lưu ý “bên cạnh đó, còn có một tâm lý không ích kỷ mà về lâu dài sẽ có ích cho con người và các loài linh trưởng xã hội khác vì chúng ta sống thành nhóm và tồn tại được nhờ sự tương trợ và hợp tác.”

Nghiên cứu của De Waal đã xác định được mô hình tiến hóa cho nguồn gốc của đạo đức, vậy con người có phải là một loài động vật đạo đức? Và tinh tinh thì sao? “Tôi sẽ không gọi tinh tinh là loài động vật đạo đức. Nhưng tôi nghĩ chúng có rất nhiều yếu tố của các hành vi đạo đức. Cách giải thích của tôi là: các hệ thống đạo đức của chúng ta sử dụng một tâm lý cũ hơn nhiều. Một vài nhà tâm lý học đạo đức cho rằng chúng ta sáng tạo ra đạo đức con người, nhưng điều đó không còn đúng nữa. Đạo đức con người được xây dựng trên đỉnh một tâm lý có thể thấy ở các loài linh trưởng khác.”

Kinh tế học của con người cũng được xây dựng trên đỉnh một tâm lý có thể thấy ở các loài linh trưởng khác. Thí dụ, trong cuốn sách viết năm 1982, *Nền chính trị của loài tinh tinh*, De Waal đã miêu tả hành vi của lũ tinh tinh do ông chăm sóc như “sự trả công trực tiếp cho nhiệm vụ đã hoàn thành,” và rút ra kết luận từ tập hợp các quan sát: “Cuộc sống bầy đàn của tinh tinh giống như một thị trường của sức mạnh, tình dục, tình yêu thương, sự ủng hộ, sự không dung thứ và thái độ thù địch. Hai quy tắc cơ bản của nó là ‘ở hiền gặp lành’ và ‘hòn bác ném đi, hòn chì ném lại’.” Trong cuốn sách tiếp theo, *Sự hòa giải giữa các loài linh trưởng*, De Waal đã đưa ra các bằng chứng xác thực cho thấy tinh tinh và các loài linh trưởng khác đều thể hiện sự thông cảm và đồng cảm – chúng an ủi nhau sau mỗi trận chiến, đáng chú ý nhất là kiểu ôm chặt hay choàng tay qua vai hết sức thân mật.

Giai thoại về loài dã nhân cũng được nhắc đến nhiều trong các nghiên cứu của De Waal, đáng chú ý nhất là sự việc tình cờ xảy ra ngày 16 tháng 8 năm 1996 tại vườn thú Brookfield, Chicago: một cậu bé ba tuổi ngã từ độ

cao gần 6 mét vào bãi quây khi đột. Cú ngã làm cậu bé bất tỉnh. Một con khỉ đột cái tám tuổi tên là Binti Jua lập tức bế cậu bé lên, ẵm cậu trong lòng và vỗ về vào lưng để cậu bình tâm trở lại. “Hành vi này đơn giản chỉ là sự mở rộng của những gì chúng sẽ làm trong nội bộ loài,” De Waal kết luận và lưu ý ông vẫn thường quan sát được các hành vi an ủi tương tự trong phòng thí nghiệm. “Chúng tôi đánh giá sự an ủi bằng cách đợi một cuộc chiến tự phát xảy ra giữa lũ tinh tinh, sau đó quan sát xem những con ngoài cuộc có tiến đến bên nạn nhân không. Những con đứng ngoài quan sát thường sẽ đến ôm siết và vuốt ve bên thua cuộc. Một con non ngã nhào khi đang leo trèo và kêu thét lên là điều hết sức bình thường. Nó sẽ lập tức được đồng loại vây quanh, ôm ấp và vỗ về.”

Giải quyết xung đột là chìa khóa cho các mối quan hệ xã hội và De Waal tin chắc sau một cuộc chiến, loài tinh tinh lùn thường thực hiện một hành vi ưa thích của con người – làm tình để giảng hòa. Thực ra, những hành vi hòa giải như vậy rất phổ biến đối với đa số các động vật xã hội. Thí dụ, cá heo và voi thể hiện sự thông cảm và đồng cảm với bạn bè. “Voi biết sử dụng vòi và ngà để nâng những đồng loại yếu sức hoặc bị ngã. Chúng cũng phát ra những âm thanh để trấn an những con voi nhỏ đang lo sợ. Cá heo nổi tiếng với việc cứu bạn đồng hành bằng cách cắn đứt sợi dây lao, kéo bạn ra khỏi lưới khi sa bẫy, và đưa những người bạn ốm yếu lên mặt nước để chúng khỏi chết ngạt.” Có một ngoại lệ đáng chú ý mà tất cả những người yêu chó sẽ đánh giá cao: “Mèo nhà là những tay thợ săn độc lập nên chúng không cần giữ quan hệ tốt với các đối thủ tiềm năng. Chúng không sống trong xã hội cho-và-nhận của các loài linh trưởng hoặc các loài mèo xã hội như sư tử.”

Các mối quan hệ có tầm quan trọng đối với một loài động vật xã hội tới mức động vật có vú, đặc biệt bao gồm con người và các loài linh trưởng khác, sẽ học cách kiềm chế tính hung hăng, giải quyết xung đột và giữ hòa khí để bảo toàn tình bạn. Đó chính là nền tảng của lòng tin và thương mại trong một nền kinh tế trao đổi. Thí dụ, trong các nghiên cứu với tinh tinh và khỉ mũ, De Waal cùng các cộng sự nhận thấy khi hai con cùng thực hiện nhiệm vụ nhưng chỉ một con được thưởng món đồ ăn ưa thích, nếu con được thưởng không chia sẻ đồ ăn với bạn mình, con kia sẽ từ chối tham gia làm nhiệm vụ trong tương lai và thể hiện cảm xúc rõ rệt để bày tỏ thái độ bất bình trước sự bất công. Trong thí nghiệm khác, hai con khỉ mũ được huấn luyện để trao đổi mỗi viên đá granite lấy một lát dưa chuột, chúng thực hiện việc trao đổi trong 95% thời gian. Nhưng nếu một con nhận được một quả nho – loại hoa quả mà khỉ mũ thích hơn dưa chuột nhiều (cũng như chúng ta cũng vậy) – con còn lại sẽ chỉ hợp tác trong 60% thời gian, thậm chí đôi khi chúng còn cùng nhau từ chối lát dưa chuột. Trong tình huống thứ ba, một con khỉ nhận được quả nho mà không cần phải đổi đá, con kia sẽ chỉ hợp tác trong 20% thời gian và có lúc còn giận dữ trước kết quả bất công tới mức nó

ném lát dưa chuột vào người làm thí nghiệm. Hai nhà nghiên cứu linh trưởng học Marina Gords và Sylvie Thurnheer của Đại học Zurich, đã tiến hành một thí nghiệm tương tự với khỉ macaque đuôi dài và nhận thấy khi hai con khỉ được học cách hợp tác với nhau trong một nhiệm vụ cần nỗ lực của cả hai để được thưởng thức ăn, chúng sẽ dễ dàng làm lạnh sau khi cãi vã hơn những con không được học cách hợp tác trong một nhiệm vụ phối hợp.

Ở đây chúng ta thấy được cơ sở của giao dịch kinh tế trong các loài linh trưởng anh em. Nghiên cứu “bản sao” của con người và quá khứ tiến hóa có thể tiết lộ nhiều điều về những gì chúng ta kỳ vọng trong các tình huống xã hội, đặc biệt bao gồm các giao dịch kinh tế. Hành vi của các loài linh trưởng là một mảnh “hóa thạch” để khi ghép lại với nhau, chúng ta hiểu được cuộc sống từng ra sao trong môi trường tiến hóa, và phản ứng trước các áp lực trong quá khứ thể hiện như thế nào trong hành vi của chúng ta hôm nay. Con người tiến hóa để quan tâm tới kết quả trao đổi, nhất là sự công bằng. Sarah Brosnan, cộng sự của De Waal tại Đại học Emory, đã nghiên cứu sự bất công trong các loài linh trưởng không phải người với mục đích làm sáng tỏ sự tiến hóa của phản ứng tiêu cực với các kết quả xã hội bất công. “Sự ghét bất công có thể thúc đẩy các mối quan hệ hợp tác có lợi vì những ai thấy họ đang nhận được ít hơn một đồng nghiệp có thể tìm đồng nghiệp khác để hợp tác tốt hơn,” Brosnan nhận định. Điều này sẽ dẫn tới hành vi thiên xã hội và hợp tác trong nhóm một cách tự nhiên – cơ sở của giao dịch kinh tế – và sự bài ngoại và trung thành cục bộ giữa các nhóm. Đó là lý do tại sao chúng ta thường từ chối tham gia các cuộc chơi bất công – chúng ta sẵn sàng từ bỏ mọi lợi có thể đạt được để tránh phải nhận một phần thưởng không công bằng. Nghĩa là, chúng ta sẵn sàng trả giá để trừng phạt những kẻ vi phạm thương mại công bằng.

Thực chất, nếu chúng ta mở rộng khái niệm “nền kinh tế” và ý nghĩa của thương mại, tất cả các loài linh trưởng đều tiến hành hoạt động thương mại trong nền kinh tế xã hội của chúng và sử dụng các loại tiền tệ như thức ăn, săn sóc, hòa giải, hỗ trợ, tình bạn, và liên minh. Trong quá trình nghiên cứu, De Waal nhận thấy tinh tinh thường chia sẻ thức ăn với một con tinh tinh khác chúng từng săn sóc và khỉ mũ có xu hướng chia sẻ thức ăn, săn sóc và hòa giải với các đồng loại từng trao đổi các loại “tiền” đó với chúng trước đây. Tương tự, nhà phong tục học Nicola Koyama và các cộng sự đã tìm thấy mối liên hệ giữa việc săn sóc qua lại và việc trở thành đồng minh xã hội về sau ở loài tinh tinh. Thông thường, nếu con tinh tinh A săn sóc con tinh tinh B, về sau B sẽ ủng hộ A khi A giao chiến với đối thủ. Các nhà khoa học đã giải thích rằng tinh tinh đã vận động sự ủng hộ về chính trị thông qua thương mại với dự đoán về các nhu cầu trong tương lai. Đây thực chất là nền chính trị của loài linh trưởng.

Do đó, chúng ta tiến hóa để trở thành các động vật đạo đức thực sự chứ



không chỉ có đạo đức bề ngoài. Chỉ giả vờ là người tốt chưa đủ, bạn phải thực sự là người tốt. Sự tiến hóa đã giải thích tại sao và nghiên cứu các loài linh trưởng sống gần với con người nhất là một cách giúp chúng ta hiểu điều đó đã xảy ra như thế nào. Dù De Waal thừa nhận “chắc chắn lòng vị tha của con người và động vật sinh ra khi giúp đỡ các thành viên trong gia đình và những người có thể giúp lại mình,” ông cũng chỉ rõ “việc cho rằng tinh tinh hay bất kỳ loài động vật nào khác giúp đồng loại vì mục đích được đền đáp trong tương lai dựa trên giả định về khả năng lên kế hoạch của chúng, trong khi chưa có bằng chứng về điều này. Có thể khẳng định đa số động vật thể hiện lòng vị tha mà không mong được đáp lại. Theo cách lý giải này, sự vị tha của động vật chân thành hơn phần lớn sự vị tha của con người, vì chúng ta quá hiểu những lợi ích có thể được đền đáp, do đó sẽ nảy sinh các động cơ phức tạp tính đến lợi ích cá nhân.”

Một lần nữa, như tôi đã lập luận từ đầu cuốn sách, các cảm xúc đạo đức đại diện cho phép tính toán được thực hiện trong quá trình tiến hóa của các đặc tính vốn được chọn vì chúng tốt cho cá nhân hoặc cho cộng đồng. Các động cơ và mục đích đạo đức mà chúng ta quy kết cho hành vi vị tha của con người chỉ là thứ yếu và phái sinh. Dùng một ẩn dụ khác, chúng ta có “thế chủ tâm” (như triết gia Daniel Dennett nói), trong đó chúng ta cho rằng các tác nhân khác có mục đích, và mục đích của họ có thể tốt hoặc xấu, thiện hoặc ác. Điều này lại gợi ra một khái niệm tiến hóa xa hơn về căn nguyên của hành vi đạo đức mà các cảm xúc đạo đức tiến hóa đại diện, ở đó chúng ta không chỉ giả định các thành viên khác trong nhóm thực sự có hoặc không có đạo đức mà chính chúng ta cũng có hoặc không có đạo đức. Nói cách khác, sự tiến hóa của các hành vi đạo đức hoặc vô đạo đức có trước tiên, sự quy kết của giá trị đạo đức đến sau. Chúng ta thực sự là loài linh trưởng đạo đức.

\*\*\*

“Tục ngữ Anh có câu Tin tất cả hay hoài nghi tất cả đều sai lầm,” Paul Zak, Giáo sư kinh tế tại Đại học Claremont, bắt đầu câu chuyện. Ông đang chia nhỏ nghề nghiệp của mình thành các phân tử để nghiên cứu cơ chế hóa học thần kinh của niềm tin mà ông cho rằng bắt nguồn từ chất oxytocin - một hoá chất có trong cơ thể được mệnh danh là “hormon của tình yêu”. “Chúng ta đều biết niềm tin là yếu tố quan trọng đối với sự thịnh vượng của mỗi quốc gia, nhưng tôi muốn biết điều gì khiến hai người tin tưởng lẫn nhau,” Zak giải thích khi chúng tôi tới thăm Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế học Thần kinh của ông, nằm nép mình trong khu chung cư Claremont, bang California.

Zak thực sự là con người của oxytocin. Điều đó hiện ngay trên biển số xe của ông. Cao ráo, đẹp trai, đôi vai vuông vức, vóc dáng của người thường xuyên rèn luyện thể thao, cơ bắp rắn chắc và nụ cười ấm áp của Zak toát lên

về tin cậy. Được đào tạo về kinh tế học truyền thống, giữa những năm 1990, các nghiên cứu đã dẫn ông tới mối quan hệ giữa lòng tin và tăng trưởng kinh tế. Thí dụ, trong một nghiên cứu về lòng tin năm 1996 tại 42 quốc gia, những người tham gia đã được hỏi bằng tiếng bản ngữ, “Nhìn chung, bạn sẽ nói đa số mọi người đều đáng tin hay bạn không quá cẩn trọng khi giao tiếp với người khác?” Kết quả thu được thật đa dạng và ấn tượng. Ở phần thấp của thang xếp hạng, chỉ 3% người Brazil và 5% người Peru được hỏi cho rằng cư dân nước họ đáng tin cậy, so với tỷ lệ 65% tại Na Uy và 60% tại Thụy Điển. Ở giữa thang này là Hoa Kỳ với 36% và Anh với 44%. Các thứ bậc đó về cơ bản không thay đổi khi chúng được xếp theo thu nhập; lòng tin cao ở các nước vùng Scandianavi và Đông Á, thấp ở các nước Nam Mỹ, châu Phi và đặc biệt là khỏi các nước xã hội chủ nghĩa cũ. “Tương quan đơn giản giữa tỷ lệ đầu tư quốc gia (tổng đầu tư trên GDP) và lòng tin là thuận chiều,” Zak giải thích, vì thế “khi lòng tin thấp, đầu tư sẽ chậm lại. Mối tương quan dương tương tự cũng tồn tại giữa tăng trưởng GDP và lòng tin.”

Các cơ học kinh tế quyết định mối quan hệ giữa lòng tin và sự thịnh vượng. Zak giải thích như sau:

Lòng tin tạo điều kiện thuận lợi cho các giao dịch bằng cách giảm số yếu tố ngẫu nhiên phải xem xét khi “tiến hành thương vụ.” Một thương vụ được cộp dẫu bằng cái bắt tay giữa những người đứng đầu chỉ có thể xảy ra khi có lòng tin cao độ. “Chúng ta hợp tác trong thương vụ này, giờ hãy để các luật sư soạn thảo các điều khoản cụ thể!” Ngược lại, khi lòng tin thấp, đàm phán bị kéo dài và do đó sẽ tốn kém hơn. Khi chi phí giao dịch tăng, số lượng giao dịch sẽ giảm khiến tỷ lệ đầu tư và tăng trưởng kinh tế đều giảm. Lòng tin là một trong những chất kích thích mạnh nhất đối với đầu tư và tăng trưởng mà các nhà kinh tế học đã khám phá ra. Để tìm hiểu tại sao một số nước nghèo trong khi các nước khác giàu có, điều cốt yếu là phải hiểu được cơ sở của lòng tin giữa các cá nhân.

Có lẽ đây là lý do tại sao các nước có mức độ tin cậy tổng quát cao hơn sẽ có thu nhập trên thị trường chứng khoán cao hơn. Từ nghiên cứu này và nhiều nghiên cứu khác, Zak kết luận để một quốc gia thịnh vượng, tất yếu phải tối đa hóa số tương tác xã hội tích cực giữa các thành viên nhằm thúc đẩy sự tin tưởng lẫn nhau.

Danh sách các tương tác xã hội tích cực được xác định trong nghiên cứu của Zak sẽ không khiến những người, đang sống dưới thể chế dân chủ với thị trường tương đối tự do, phải ngạc nhiên chút nào: bảo vệ các quyền tự do công dân, tự do báo chí, tự do hội họp, tự do đi lại (đường sá và cơ sở hạ tầng an toàn), tự do liên lạc (hệ thống điện thoại đảm bảo), hệ thống giáo dục đại chúng, hệ thống ngân hàng đáng tin cậy, đồng tiền ổn định, và đặc biệt là tự do thương mại. Thậm chí ông đã tìm ra mối quan hệ giữa môi trường sạch và lòng tin, theo đó người dân sống tại các nước bị ô nhiễm môi trường sẽ có

mức tác nhân đối kháng estrogen cao, làm giảm oxytocin, do đó cảm giác tin tưởng của họ cũng sẽ giảm theo. Zak còn ước tính được mức độ ảnh hưởng của lòng tin tới sự khác biệt về mức sống, kết quả cho thấy “tỷ lệ người dân trong một quốc gia cảm thấy người xung quanh đáng tin tưởng tăng lên 15% sẽ làm thu nhập bình quân đầu người tăng lên 1% mỗi năm sau đó.” Thí dụ, mức tăng lòng tin ở Mỹ từ 36% lên 51% sẽ làm tăng thu nhập bình quân của mỗi người đàn ông, phụ nữ và trẻ em trong nước lên 400 đô-la một năm, hay 30.000 đô-la suốt đời. Quả thật, lòng tin có ích lợi tài chính.

Mối quan hệ giữa tương tác xã hội và lòng tin cũng có thể quan sát được trong phòng thí nghiệm qua trò chơi Tình thế lưỡng nan của người tù. Theo kịch bản, hai người chơi sẽ giả làm tù nhân bị bắt vì phạm tội. Mỗi người nhận được các đề nghị độc lập và cả hai đều cho rằng người kia cũng được đối xử tương tự. Giả sử bạn tham gia trò chơi, đây là các lựa chọn: (1) Nếu bạn và đồng bọn hợp tác, mỗi người sẽ lĩnh một năm tù; (2) Nếu bạn thú nhận cả hai phạm tội, bạn được tha còn đồng bọn lĩnh ba năm tù; (3) Nếu đồng bọn thú tội và bạn im lặng, bạn sẽ lĩnh ba năm tù còn anh ta được tha; (4) Nếu cả hai cùng thú tội, mỗi người sẽ lĩnh hai năm tù. Nếu phản bội đồng bọn và nhận tội, có thể bạn sẽ được tha hoặc lĩnh hai năm tù, tùy thuộc câu trả lời của anh ta. Nếu hợp tác và giữ im lặng, bạn sẽ nhận một hoặc ba năm tù, cũng tùy thuộc phản ứng của đồng bọn. Do đó, lựa chọn logic sẽ là phản bội. Tất nhiên, anh ta dễ có tính toán giống bạn, nghĩa là cũng sẽ phản bội, vì thế chắc chắn bạn sẽ lĩnh ít nhất hai năm tù. Tuy nhiên, cũng có thể anh ta có chiến thuật giống bạn và nhận ra hai người nên hợp tác. Nhưng theo cách lý luận của anh ta, có thể anh ta sẽ phản bội với hi vọng bạn hợp tác vì cho rằng anh ta cũng sẽ hợp tác, giúp anh ta thoát trong khi bạn lĩnh ba năm tù. Đây là lý do tại sao nó được gọi là tình thế lưỡng nan.

Khi trò chơi chỉ diễn ra trong một hiệp, thông thường cả hai sẽ cùng phản bội. Ngay cả khi trò chơi diễn ra với số hiệp cố định, lựa chọn phản bội vẫn phổ biến bởi mỗi người đều nhận thấy người kia có thể sẽ phản bội ở hiệp cuối cùng, điều này thôi thúc họ phản bội ở hiệp áp chót, khiến người kia phải phản bội sớm hơn một hiệp và cứ thế cho đến khi cả hai quyết định phản bội ngay từ hiệp đầu tiên. Tuy nhiên, khi trò chơi được tổ chức gần giống thực tế với số hiệp không xác định – giống như trong quá trình đàm phán, số vòng thường không được biết trước – cả hai người chơi sẽ theo dõi động thái của người kia hết hiệp này sang hiệp khác và sự hợp tác sẽ thắng thế. Lặp lại thí nghiệm này nhiều lần cho thấy chiến thuật tốt nhất là “ăn miếng trả miếng” và không phản bội từ đầu. Cách có lợi nhất cho bản thân về lâu dài là bắt đầu bằng sự tin tưởng và hợp tác; sau đó làm theo tất cả những gì bạn cùng chơi làm. Trong các cuộc chơi Tình thế lưỡng nan của người tù, chiến thuật chiến thắng được gọi là “chắc ăn nhưng công bằng”: hợp tác với những người thiện chí, hợp tác sau khi cùng phản bội, không hợp

tác với những người luôn phản bội và phản bội những người luôn hợp tác (hay những gã khờ). Tình thế lưỡng nan của nhiều người là mô phỏng gần thực tế hơn của trò chơi này, trong đó một người chơi sẽ tương tác với một số người chơi khác và có điều kiện chia sẻ các trải nghiệm với nhau, từ đó có cơ hội thiết lập lòng tin. Cuối cùng, nguyên tắc Tình thế lưỡng nan của người tù đã được áp dụng vào thực tế trong các cuộc đàm phán kinh doanh, tranh chấp hôn nhân và các chiến lược trong chiến tranh lạnh. Dường như trong cả thế giới mô phỏng của máy tính và thế giới thực, hợp tác vẫn là chiến lược chủ yếu.

Trong một thí nghiệm về sự hợp tác có liên quan, các nhà khoa học trao cho chín người chơi mỗi người 5 đô-la. Nếu có từ năm người trở lên hợp tác bằng cách bỏ 5 đô-la của họ vào một chiếc hộp, cả nhóm sẽ được thưởng mỗi người 10 đô-la. Dù hợp tác đem lại lợi ích (bạn sẽ có 10 đô-la thay vì 5 đô-la) song phản bội còn có lợi hơn (bạn sẽ có 15 đô-la thay vì 5 đô-la), miễn là vẫn có ít nhất năm người khác đồng ý góp tiền. Kết quả thu được rất lộn xộn, nhiều nhóm không đạt tối thiểu năm người đóng góp vì không ai muốn hợp tác. Sau đó, các nhà khoa học thêm vào thí nghiệm một bước: thành viên của một số nhóm có cơ hội thảo luận chiến thuật trước khi chơi. Với các nhóm có tương tác trước khi chơi, trung bình có tới tám người đồng ý góp tiền và 100% các nhóm này nhận được phần thưởng cho sự hợp tác. Trong khi đó, chỉ 60% các nhóm không tương tác trước khi chơi nhận được phần thưởng này. Trong một thí nghiệm tương tự về các tình thế lưỡng nan xã hội, nhà tâm lý học Robyn Dawes nhận thấy các nhóm có cơ hội giao tiếp trực diện sẽ dễ hợp tác hơn. “Người thắng thế không phải là các nhóm đã thành công mà chính là các cá nhân có xu hướng hình thành nên các nhóm đó,” Dawes kết luận.

Các tình thế lưỡng nan này được giải quyết tại vùng não bộ nào? Sử dụng Tình thế lưỡng nan của người tù trong khi tiến hành quét não của 36 đối tượng bằng máy fMRI, James Rilling và các cộng sự tại Đại học Emory nhận thấy ở những người hợp tác, các vùng não sáng lên cũng là các vùng hoạt hóa trước các kích thích như món tráng miệng, tiền, cocaine, và khuôn mặt đẹp. Đặc biệt, các tế bào thần kinh phản ứng mạnh nhất là các tế bào giàu dopamine ở vùng vân bụng trước thùy não giữa – trung khu của niềm vui thích. Đáng chú ý, những người hợp tác có cảm giác tin tưởng và thân thiết với những người cùng chính kiến.

Các phát hiện này có ý nghĩa trong mô hình tiến hóa nơi các quy tắc cư xử không chính thức và bất thành văn được phát triển giữa những bầy người săn bắt-hái lượm nhỏ vì quen biết tất cả những người chơi khác trong trò chơi sẽ dẫn đến sự tiến hóa của hợp tác. Sự thúc đẩy tâm lý để hình thành các mối quan hệ và khối liên minh còn sâu sắc hơn vì nó nằm dưới tình cảm đạo đức về lòng tin; và thương mại là một trung gian hiệu quả giúp tạo ra các

mối quan hệ tin tưởng và hình thành sự gắn kết với những người đáng tin cậy khác. Một lần nữa tôi nhắc lại đề cương cốt lõi của luận điểm này: giả làm người hợp tác chưa đủ vì qua thời gian và với kinh nghiệm, những kẻ dối trá sẽ lộ tẩy. Bạn thực sự phải tin rằng bạn là người hợp tác, và không có cách nào giúp bạn tin chắc hơn là thực sự trở thành người hợp tác. Hãy tin và nghiêm túc với nó. Như Yogi Berra từng nói: “Luôn đến dự đám tang của người khác; nếu không sẽ chẳng ai đến dự đám tang của bạn.”

Từ hành vi đến bộ não và dòng máu, cơ sở phân tử của lòng tin bắt đầu từ mức cơ bản nhất của quan hệ con người. Trong cuốn *Tại sao chúng ta yêu*, nhà nhân loại học Helen Fisher đã phân biệt giữa ham muốn và tình yêu. Theo bà, ham muốn được tăng cường nhờ dopamine, loại hormone thần kinh do vùng dưới đồi não sinh ra, có liên hệ trực tiếp với sự thưởng công và niềm vui thích. Fisher chỉ rõ dopamine cũng kích thích sự giải phóng testosterone, loại hormone điều khiển ham muốn tình dục, liên quan tới một yếu tố tối cần thiết trong các mối quan hệ của con người – sự khao khát người khác. Ngược lại, tình yêu là cảm xúc gắn bó được oxytocin hỗ trợ. Hormone này được tổng hợp tại vùng dưới đồi não và được tuyến yên tiết vào máu. Ở phụ nữ, oxytocin kích thích tử cung co thắt khi sinh nở, giúp tiết sữa và tạo nên tình mẫu tử gắn kết. Ở cả nam và nữ, oxytocin gia tăng khi giao hợp và tăng vọt tại thời điểm cực khoái, vì thế nó đóng vai trò quan trọng đối với sự kết đôi, một sự thích nghi tiến hóa nhằm đảm bảo hai người sẽ ở bên nhau lâu dài để chăm sóc đứa trẻ sơ sinh. Thí dụ, các loài sống một vợ một chồng sẽ tiết nhiều oxytocin khi giao hợp hơn các loài quần hôn.

Bây giờ chúng ta hãy trở lại xem xét mối quan hệ giữa lòng tin, thương mại và oxytocin, cùng với giả thuyết của Paul Zak cho rằng giữa chúng có mối liên quan trực tiếp. “Oxytocin và testosterone là hai nhánh của hệ thống tin tưởng-nghi ngờ; trong suốt cuộc đời, chúng ta luôn cân bằng giữa các mức độ của lòng tin và sự hoài nghi,” Zak giải thích khi thuật lại một số thí nghiệm ông và cả nhóm đã tiến hành tại trung tâm. Thí dụ, trong một thí nghiệm, Zak nhận thấy oxytocin gia tăng “khi một người quan sát thấy ai đó tin tưởng họ.” Thực chất, ngoài 2% dân số mắc bệnh xã hội, thì một người bất kỳ khi có niềm tin tưởng, bộ não chắc chắn sẽ giải phóng oxytocin. Dù điều này xảy ra ở cả hai giới, Zak phát hiện, “khi lượng oxytocin ở phụ nữ gia tăng, họ có xu hướng tương hỗ nhiều hơn nam giới. Nam giới nhạy cảm với sự vi phạm chuẩn mực xã hội hơn, khi các chuẩn mực bị phá vỡ lượng testosterone ở nam giới sẽ gia tăng không tương xứng. Phụ nữ không thích bị nghi ngờ nhưng họ không căm ghét và phản ứng dữ dội như nam giới, điều này liên quan đến testosterone.”

Oxytocin liên quan chặt chẽ tới sự gắn kết, trong khi testosterone có mối quan hệ mật thiết với sự củng cố các chuẩn mực xã hội (điều này lý giải tại sao nhiều nam giới chọn nghề nghiệp thuộc lĩnh vực quân sự hoặc thực thi

pháp luật). Trong các trò chơi trao đổi, người chơi càng hành động đáng tin cậy, số tiền được giao dịch càng lớn và lượng oxytocin bộ não giải phóng ra càng nhiều. Khi Zak hỏi những người chơi tại sao họ đóng góp nhiều tiền đến vậy, họ trả lời “chỉ vì cảm thấy như thế là đúng.” Các cảm xúc đạo đức chi phối hành vi con người, ngay cả khi sự tính toán đạo đức ẩn dưới cảm xúc là vô hình.

Những người hoài nghi có thể đặt một câu hỏi rất hợp lý: oxytocin là nguyên nhân hay kết quả của lòng tin? “Để trả lời câu hỏi đó,” Zak nói, “chúng tôi tạo ra một tình huống thí nghiệm. Thay vì để các đối tượng tùy ý tin tưởng vào một người bất kỳ, chúng tôi yêu cầu họ rút ngẫu nhiên một trái bóng bòn từ một chiếc hộp để xác định số tiền họ được cho hay được nhận. Trong các trường hợp này, mức oxytocin không thay đổi đáng kể.” Để hiểu sự hợp tác và tin tưởng giải phóng oxytocin hay sự gia tăng oxytocin dẫn tới sự hợp tác và tin tưởng, Zak truyền oxytocin vào não của các đối tượng qua một loại thuốc xịt mũi nhanh chóng được cơ thể hấp thu, ông nhận thấy nó khiến họ hành động hợp tác hơn.

Zak đã dẫn thêm rất nhiều bằng chứng để củng cố cho luận điểm của mình. Lòng tin và hạnh phúc: Những người biết tin và đáng tin thường sống hạnh phúc hơn. Lòng tin và xúc giác: Chúng ta đều biết cảm giác dễ chịu khi được người khác chạm vào cơ thể, vì thế Zak đã tiến hành một thí nghiệm trong đó những người tham gia được một nhà trị liệu mát-xa chuyên nghiệp xoa bóp. Kết quả cho thấy những người được xoa bóp có tín hiệu tin tưởng cao gấp 2,5 lần so với những người còn lại. Lòng tin và khứu giác: Oxytocin cũng có thể được mùi vị điều chỉnh, Zak gợi mở và lưu ý sự tồn tại của các cơ quan thụ cảm oxytocin trên hành khứu giác. Ông dẫn một thí nghiệm cho thấy mùi của sữa trẻ sơ sinh kích thích sự giải phóng oxytocin và cảm giác gắn kết mạnh mẽ ở người mẹ. Lòng tin và sự thờ ơ: Những con vật bị lạm dụng hoặc bị bỏ rơi ngay sau khi sinh sẽ gặp vấn đề với các vùng não có cơ quan thụ cảm oxytocin khiến chúng trở nên lãnh đạm, kém hòa đồng và ủ rũ. Kết quả từ nghiên cứu của Zak có ý nghĩa rất sâu sắc. “Oxytocin là chất keo dính của xã hội. Nó giữ chúng ta gắn nhau để hình thành nên văn minh. Nếu không có thứ gì trong đầu chỉ rõ chúng ta nên và không nên tin người nào, sẽ không bao giờ có nên văn minh. Con người là một loài động vật xã hội và cần có bộ cảm biến lòng tin trong đầu.”

Các phát hiện mới của Zak về oxytocin đã đi rất sâu vào căn nguyên tiến hóa của đạo đức: vai trò của kẻ ác trong xã hội. Trong cuốn sách trước, Khoa học về Thiện và Ác, tôi đã kết luận cái ác sinh ra từ bản tính được sắp đặt đối ngẫu của con người – ngoài tin tưởng, hợp tác, vị tha, chúng ta còn hoài nghi, bon chen, ích kỷ. Động lực tiến hóa giúp chúng ta hòa nhã với bạn bè trong nhóm đồng thời cũng làm nảy sinh tính cục bộ và bài ngoại khi đối xử với những người lạ ngoài nhóm. Zak còn đưa mô hình tiến hóa đi xa hơn,

không chỉ nhìn thấy sự tiềm ẩn của cái ác trong mỗi chúng ta, ông còn nhìn thấy sự dị thường của cái ác ẩn náu trong 2% dân số mắc bệnh xã hội. Trong khi các nghiên cứu cho thấy số người mắc các bệnh xã hội chiếm từ 3-4% ở nam giới và ít hơn 1% ở nữ giới, người ta cho rằng họ chiếm tới 20% số tù nhân Mỹ và khoảng 33-80% số tội phạm thường xuyên. Nói chung, những người này có thể chiếm tới một nửa số tội phạm ở Mỹ.

Trong các thí nghiệm trò chơi xã hội, Zak thường thấy khoảng 2% đối tượng không phản ứng với oxytocin hay các tín hiệu xã hội khuyến khích lòng tin và hợp tác khác. “Những người này mắc chứng loạn chức năng giải phóng oxytocin và gặp khó khăn trong việc gắn kết với người khác.” Thay vì coi đây đơn thuần là một sự cố sinh học của mạng lưới não bộ, Zak nghĩ tới những lý do thích nghi tiến hóa ẩn sau đó. “Từ góc độ tiến hóa, loại người này hết sức cần thiết vì họ điều chỉnh sự cân bằng sinh lý tối ưu giữa các mức tin tưởng và hoài nghi. Không có những người cực kỳ ích kỷ này, con người có lẽ đã tiến hóa thành một loài có lòng tin tuyệt đối. Khi đó, chúng ta sẽ dễ bị tổn thương trước sự xâm phạm của những kẻ lợi dụng bản tính cả tin này.” Biết tôi quan tâm tới loài cự đà và thường xuyên tới Galápagos, Zak nhắc tới loài vật này và một số loài khác đã tiến hóa mà không tiếp xúc với tổ tiên con người hay bất kì loài nào khác, do đó chúng hoàn toàn không sợ người. Thí dụ, bạn có thể tiến thẳng tới trước mặt chúng để chụp ảnh từ khoảng cách vài bước chân, và trong các thế kỷ trước khi vấn đề môi trường chưa bức thiết, các thủy thủ dễ dàng kiếm thức ăn tươi sống miễn phí. “2% những kẻ săn bắt đồng loại vô điều kiện khiến các sinh vật còn lại phải cảnh giác, cả với tư cách cá nhân và giống loài,” ông kết luận.

Để chứng minh điều này, Zak dẫn ra trường hợp một phụ nữ mắc chứng rối loạn gene hiếm gặp gây vô hóa và liệt hạch hạnh nhân. Ông lưu ý, “hạch hạnh nhân là mục tiêu đầu tiên của oxytocin trong não bộ, có chức năng duy trì sự cân bằng giữa tin tưởng và hoài nghi. Người phụ nữ này gặp khó khăn trong việc đọc độ tin cậy trên khuôn mặt người khác, hấp tấp khi ra quyết định, và rất kém về mặt tiền bạc. Cô có chỉ số IQ bình thường nhưng luôn trở thành mục tiêu của những kẻ cơ hội vô liêm sỉ biết được tính cả tin tuyệt đối của cô và lừa tiền cô.” Ralph Adolps tại Học viện công nghệ California đã kiểm tra các khiếm khuyết khác của người phụ nữ này và phát hiện cô không thể nhận ra nỗi sợ hãi trên khuôn mặt người khác. Theo nhà tâm lý học Paul Ekman, khi bạn nhìn vào khuôn mặt một người, đôi mắt sẽ nhanh chóng quét quanh để thu thập tín hiệu và dữ liệu về những biểu hiện cảm xúc vốn đã tiến hóa để trở nên phổ biến và có thể nhận biết được. Ngược lại, người phụ nữ bị liệt hạch hạnh nhân nhìn chằm chằm vào khuôn mặt người khác nhưng không quét chi tiết nên không thể đánh giá được cảm xúc. Trong các tương tác xã hội, hầu hết chúng ta đều duy trì sự cân bằng giữa niềm tin (do oxytocin điều chỉnh) và nỗi sợ hãi (do epinephrine, norepinephrine và một số

hormone gây căng thẳng khác điều chỉnh), nhanh chóng thích nghi một cách vô thức với môi trường và con người xung quanh. Nhưng khi cân bằng đó bị phá vỡ, bộ cảm biến niềm tin của chúng ta cũng vỡ theo.

Zak bổ sung vào thí dụ này một nghiên cứu toàn diện về phản ứng cảm xúc của con người trước sự vi phạm các chuẩn mực xã hội về hợp tác. “Nếu bị người khác xử tệ, chúng ta rất dễ có hành vi kích động,” ông nhắc tới việc chúng ta thường rượt theo chiếc xe đã làm mình dừng gấp giữa đường chỉ để thể hiện nỗi bức tức bằng một dấu tay. “Tại sao phải phí thời gian làm điều đó? Vì kẻ ngớ ngẩn ấy cần biết không được đối xử với người khác như thế!” Zak cười lớn khi tôi nhận xét đàn ông thường làm vậy hơn. “Nghiên cứu trong phòng thí nghiệm cho thấy về mặt sinh lý, nam giới nhạy cảm với sự vi phạm các chuẩn mực xã hội hơn phụ nữ. Trong các thí nghiệm chúng tôi đã tiến hành, một người đàn ông càng bị nghi ngờ (trong trò chơi về lòng tin) sẽ tiết ra càng nhiều dyhidrotestosterone (một đồng vị octane của testosterone). “Tất nhiên, phụ nữ cũng không ưa sự vi phạm các chuẩn mực xã hội nhưng họ không căm ghét và phản ứng bằng bạo lực như nam giới, nhất là các nam thanh niên có testosterone cao. Đàn ông thậm chí có thể vỡ òa vì sung sướng – hoặc ít nhất khu vực liên quan tới sự thưởng công của họ cũng bị kích thích – khi họ trừng phạt được một kẻ vi phạm chuẩn mực, vì hình ảnh quét não cho thấy sự hoạt động mạnh mẽ của trung khu thưởng công NAcc được bơm đầy dopamine (tôi đã đề cập tới vùng não bộ này trong Chương 6).

\*\*\*

Mô hình của Zak phù hợp với mô hình của tôi: chúng ta đã tiến hóa cảm giác bẩm sinh về cái đúng và cái sai thể hiện thông qua các cảm xúc tiến hóa, và thương mại tự do là một yếu tố không thể thiếu để phá vỡ những rào cản cục bộ hạn chế lòng tin. Thật vậy, các giao dịch kinh tế có thể xảy ra với sự can thiệp tối thiểu từ trên xuống. Bóng đen cưỡng chế – gọi ra các hình phạt tiềm tàng dành cho sự vi phạm các chuẩn mực xã hội – là tất cả những gì cần thiết cho đa số mọi người trong đa số tình huống để bôi trơn bánh xe thương mại. Thí dụ, hình ảnh của cơ quan thực thi pháp luật được đặt hai bên đường cao tốc đã đóng tốt vai trò của một bóng đen cưỡng chế, khiến các tay lái phải giảm tốc độ không phải vì họ nghĩ đó là một cơ quan thật mà vì nó nhắc nhở họ về luật pháp.

Thương mại khiến con người cả tin và đáng tin hơn, điều này khiến họ sẵn sàng trao đổi hơn, nhờ đó lòng tin lại được củng cố... Tất cả tạo thành một vòng tròn tự vận động giữa lòng tin, thương mại, tự do và thịnh vượng. Mỗi năm, Quỹ Di sản xuất trình một báo cáo về tình hình tự do kinh tế trên khắp thế giới và thật đáng lưu tâm khi quan sát mối tương quan giữa các mức độ của nó với các số liệu của Zak về lòng tin quốc gia:

1. 1. Hệ số tương quan giữa tự do kinh tế và lòng tin = 0,31



2. 2. Hệ số tương quan giữa tự do kinh tế và GDP bình quân đầu người = 0,74
3. 3. Hệ số tương quan giữa lòng tin và GDP bình quân đầu người = 0,46

Những con số này cho thấy tương quan giữa niềm tin và tự do kinh tế là rất chặt chẽ, nhưng đã ảm đi khi GDP bình quân đầu người được thêm vào như một biến điều chỉnh, do đó những môi trường tạo ra niềm tin cao cũng sẽ có tự do kinh tế cao. Đồng thời, cần ghi nhớ sự gia tăng trong GDP bình quân đầu người sẽ củng cố niềm tin, và sự gia tăng của niềm tin sẽ nâng cao GDP trên đầu người, nên một lần nữa chúng ta nhận thấy vòng phản hồi tích cực chi phối cả hệ thống.

Một mối liên hệ tiên hóa khác giữa lòng tin và thương mại có thể quan sát được trong một thí nghiệm hai phần về hợp tác và đối trá được Dan Chiappe và các cộng sự tại Đại học bang California, Long Beach tiến hành. Trong thí nghiệm thứ nhất, những người tham gia được yêu cầu phân loại một số đối tượng thành đối trá, hợp tác hoặc không thuộc cả hai loại này dựa trên bản miêu tả cách họ ứng xử trong một cuộc trao đổi, thí dụ vay mượn và trả hoặc không trả lại tiền. Sau khi đọc bản miêu tả, những người tham gia sẽ đánh giá mức độ quan trọng của việc ghi nhớ từng đối tượng theo thang điểm bảy. Trong thí nghiệm thứ hai, những người tham gia cũng phân loại theo thang điểm bảy nhưng lần này họ được nhìn ảnh chân dung các đối tượng và thực hiện một bài kiểm tra nhận mặt. Thí nghiệm đầu tiên cho thấy những kẻ đối trá được đánh giá cần phải ghi nhớ hơn những người hợp tác – nhất là khi liên quan đến nhiều tiền bạc hơn – và những người hợp tác quan trọng hơn những người trung lập. Thí nghiệm thứ hai chỉ rõ chân dung những kẻ đối trá được nhìn và ghi nhớ lâu hơn.

Tại sao lại như vậy? Nhìn từ góc độ kinh tế học tiến hóa những kẻ đối trá – giống như 2% dân số thường phá vỡ các quy tắc xã hội – khiến những người hợp tác phải luôn cảnh giác, nên khả năng phân biệt giữa đối trá và hợp tác có ý nghĩa sống còn. Như Chiappe đã giải thích, “Nếu các yếu tố ngang bằng nhau, việc biết một người đã hợp tác có thể không nói lên nhiều điều về tính cách của người đó. Biết người đó đã đối trá có thể xác đáng hơn vì kẻ đối trá phải tỏ ra đáng tin và vì thế có thể sẽ phải hợp tác nhiều hơn.” Thực chất, đa số mọi người tại đa số thời điểm và trong đa số hoàn cảnh đều có tính hợp tác, nên việc tập trung ghi nhớ các chi tiết như khuôn mặt họ sẽ rất tốn bộ nhớ thần kinh. Ngược lại, những kẻ đối trá chỉ là một nhóm nhỏ, sự vi phạm các chuẩn mực xã hội của họ nổi lên như những hiện tượng ngoại lệ và cần được nhắc nhở cho các giao dịch tương lai. Các nghiên cứu về trí nhớ đã chứng tỏ chúng ta có xu hướng nhớ những sự kiện bất thường hơn những sự kiện bình thường. Phát hiện này cũng cho thấy chúng ta sẽ nhớ

những người hợp tác hơn những người trung lập. Điều này cũng có ý nghĩa nêu nhìn nhận tầm quan trọng của các giao kết xã hội từ góc độ tiến hóa, vì độ dốc của ký ức về những loại người từ lừa dối đến hợp tác và trung lập sẽ thích nghi trong sự điều chỉnh các mối quan hệ xã hội thuộc mọi hình thái giao dịch giữa con người, nhất là giao dịch kinh tế.

Nếu lời giải thích này đúng, hẳn phải có những mạng lưới thần kinh liên quan tới sự hợp tác trong một nhiệm vụ trao đổi. Quả đúng như vậy, nhà kinh tế học thần kinh Kevin McCabe tại Đại học George Mason cùng các cộng sự đã tiến hành một nghiên cứu quét não bằng máy fMRI trên các đối tượng tham gia trò chơi “tin tưởng và tương hỗ” với người khác hoặc với máy tính. Nhóm nghiên cứu nhận thấy ở những người chơi thể hiện sự tin tưởng và hợp tác, khu vực Brodmann 10, liên quan tới việc đọc ý định của người khác và hệ viền, liên quan tới việc xử lý cảm xúc sẽ hoạt động tích cực hơn. Đáng chú ý, sự hoạt hóa này không diễn ra ở não bộ của những người chơi với máy tính hoặc chơi những trò chơi không có tính hợp tác. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với một loài linh trưởng đã tiến hóa các cảm xúc đạo đức để điều chỉnh các hành vi thiên xã hội.

\*\*\*

Kinh tế học tiến hóa cho rằng, thay vì nghĩ nền văn hóa nhân loại bị các thể chế kinh tế và giá trị cá nhân khác biệt chia cắt, chúng ta nên nghĩ về nó như bản chất tiến hóa của con người – chính bản chất này đã tạo ra một loạt thể chế và giá trị cốt lõi, với một số chi tiết dị biệt ở các nền văn hóa khác nhau. Theo cách hiểu này, con người kinh tế vẫn tồn tại, nhưng dưới một hình thái đã biến đổi: con người kinh tế tiến hóa.

Để kiểm tra cách lý giải này, suốt một phần tư thế kỷ qua, hàng trăm thí nghiệm kinh tế học hành vi đã được tiến hành tại hàng chục quốc gia trên thế giới, bao gồm cả 15 bộ tộc bản xứ ít người. Lấy Trò chơi Tối hậu thư làm thí dụ, trong trò chơi này, một người sẽ đề xuất cách chia một số tiền và người kia có thể chấp nhận hoặc từ chối đề xuất này. Trong khi người Mỹ trong một đất nước có dân cư khá thuần nhất về tài chính, thường đề nghị và chấp nhận tỷ lệ phân chia khoảng 70-30; tỷ lệ trung bình ở các bộ tộc ít người dao động một cách có hệ thống từ mức thấp nhất 26% ở bộ tộc Machiguenga, Peru tới mức cao nhất 58% ở bộ tộc Lamelara, Indonesia. Nhưng sự dao động này có liên quan tới tình trạng kinh tế hiện tại của người dân, theo đó người dân sống tại các nước có nền kinh tế phát triển và hội nhập có xu hướng đề xuất cao hơn người dân tại các nước có mức sống và hội nhập hạn chế.

Khi nghiên cứu toàn diện cơ sở dữ liệu tích lũy quan trọng về cách thức con người thuộc nhiều nền văn hóa khác nhau trên toàn thế giới hành xử theo động cơ kinh tế, nhà kinh tế học hành vi Colin Camerer và các cộng sự kết luận tất cả mọi người đều có một bộ sở thích xã hội nhất quán. Những người

này gồm “các đối tượng quan tâm đến sự công bằng và tương hỗ, sẵn sàng thay đổi sự phân bổ kết quả vật chất giữa mọi người dù cá nhân họ phải chịu chi phí, thưởng cho những người hành động thiên xã hội và phạt những người không làm vậy, ngay cả khi phải trả giá đắt cho hành động đó” Hơn nữa, dù văn hóa nhân loại có khoảng biến thiên rất rộng với các hình thái hết sức khác biệt về tổ chức và thể chế xã hội, các mối quan hệ họ hàng và điều kiện môi trường, vẫn tồn tại một tập hợp các đặc tính cốt lõi của bản tính con người kinh tế có cơ sở tiến hóa rõ ràng. Từ dữ liệu chéo giữa nhiều nền văn hóa, các tác giả của nghiên cứu tổng hợp đã rút ra năm kết luận chung:

1. Không cộng đồng nào ủng hộ sự ích kỷ.
2. Hành vi giữa các nhóm biến thiên nhiều hơn kết luận của các nghiên cứu trước đó.
3. Khác biệt ở cấp độ nhóm về tổ chức kinh tế và mức độ hội nhập thị trường giải thích một phần quan trọng sự biến thiên của hành vi giữa các cộng đồng: mức độ hội nhập thị trường và kết quả của sự hợp tác càng cao, tính thiên xã hội càng được củng cố.
4. Các biến kinh tế và nhân khẩu học ở cấp độ cá nhân không giải thích được hành vi trong và giữa các nhóm.
5. Hành vi trong các thí nghiệm khá nhất quán với kiểu đời sống kinh tế hàng ngày tại các cộng đồng này.

Khi phản đối khái niệm con người kinh tế, Camerer và các cộng sự cũng từ chối các thuật ngữ thay thế như con người vị tha hay con người tương hỗ vì chúng đều quá đơn giản. “Sự đa dạng của hành vi quan sát được khiến chúng tôi nghi ngờ sự sáng suốt của cách tiếp cận.” Tuy nhiên, thuật ngữ con người kinh tế tiến hóa tôi đề xuất đã hợp nhất bản chất được sắp đặt đôi ngẫu của con người khi công nhận chúng ta không chỉ ích kỷ mà còn vị tha, đồng thời cũng thừa nhận bản chất tiến hóa này rất nhạy cảm với sự biến đổi của văn hóa và thể chế.

\*\*\*

Bất kì học thuyết kinh tế nào cũng phải bắt đầu bằng một giả thuyết đúng đắn về bản chất con người. Kinh tế học tiến hóa xác định lại giới hạn của bản chất con người, chỉ rõ các chương trình cổ xưa, được thiết kế cho một thời điểm khác và một không gian khác, chi phối chúng ta ra sao. Nhưng sự điều chỉnh khả năng thích nghi cũng tiến hóa qua thời gian, nhờ đó chúng ta hiểu được lý do và cách thức con người hành xử trong các thể chế xã hội như thị trường. Lý do chúng ta hợp tác cũng giống như khi giao hợp – vì cảm thấy điều đó có lợi. Ở mức tiến hóa sâu hơn, lý do khiến chúng ta cảm thấy sự hợp tác có lợi là nó hữu ích đối với mỗi cá nhân cũng như cả loài. Lòng tin và sự hợp tác khiến thị trường tự do trở nên khả thi, và thị trường tự do lại

thúc đẩy sự tin tưởng và hợp tác – một mô hình hệ thống thích nghi phức tạp không ngừng hoàn thiện trong quá trình phát triển.

Sau sáu triệu năm tiến hóa của loài linh trưởng, kích thước bộ não người đã lớn lên, đặc biệt là vùng thùy trán, chúng ta đã có khả năng kiểm soát các cảm xúc bốc đồng và kiềm chế sự thưởng công tốt hơn cũng như hình thành nên các liên minh xã hội phức tạp. Sự cạnh tranh giữa các nhóm giành lấy nguồn lực khan hiếm dẫn tới sự chọn lọc các đặc tính bon chen và ích kỷ, đồng thời cũng dẫn tới sự hợp tác và vị tha trong nội bộ nhóm, giúp tăng cường mức độ phù hợp của từng thành viên cũng như cả nhóm. Cách lý giải bằng tiến hóa này báo hiệu những điều tốt đẹp cho loài người. Dù gần đây lịch sử không mấy sáng sủa nhưng xu hướng dài hạn trong nửa thiên niên kỷ qua là hướng tới đại chúng nhiều hơn và đem nhiều tự do đến với nhiều người tại nhiều nơi hơn.

---

## Khoa học về những quy tắc tốt

Năm 1982, tôi cùng hai người bạn lập ra Giải đua xe đạp xuyên Mỹ (RAAM) trên chặng đường xấp xỉ 5000km từ Los Angeles tới New York, được hãng Budweiser tài trợ và đài ABC tường thuật trên kênh Wide World of Sports. Luật thi rất đơn giản: các tay đua cùng đạp xe trên một đường đua; có phương tiện và đoàn hỗ trợ theo sau cung cấp đồ ăn, thức uống, dụng cụ; không được phép bám đuôi, chén ép. Xuất phát từ thành phố Santa Monica, bang California, tay đua nào tới Tòa nhà Empire State tại thành phố New York đầu tiên sẽ thắng cuộc. Đó là toàn bộ luật chơi và chúng tôi cũng không cần viết thành văn.

Khi kết thúc cuộc đua, tôi nghĩ sự kiện này sẽ chỉ diễn ra một lần. Nhưng việc đài ABC giành được giải Emmy cho hạng mục chương trình thể thao nhờ tường thuật cuộc đua này đã thu hút sự quan tâm của các tay đua và nhiều vận động viên thuộc các môn thể thao sức bền khác. Các sự kiện marathon mở rộng được đông đảo người dân ưa chuộng và hàng chục tay đua muốn tham dự cuộc thi năm tới. Vì thế chúng tôi định ngày cho cuộc đua sau, tổ chức sát hạch và thảo ra một số luật lệ.

Thí dụ, trong cuộc đua đầu tiên, chúng tôi không quy định rõ các vấn đề có thể xảy ra khi một tay đua đi chệch đường – anh ta có được phép dùng phương tiện hỗ trợ để trở lại đường đua tại điểm bắt đầu đi chệch? (Có.) Anh ta có được đặc cách một đoạn đường bằng đoạn đi chệch? (Không.) Dù hành vi bám đuôi là phạm quy nhưng khi qua vùng đồng bằng, gió sẽ thổi rất mạnh và nếu cơn gió thổi tạt từ bên trái trong khi xe hỗ trợ đang đến bên cạnh để tiếp nước, bạn sẽ đạt hiệu ứng bám đuôi đáng kể. Ngoài ra, thời gian mười ngày đạp xe là rất dài nên bạn sẽ có lợi thế tâm lý nếu có đội hỗ trợ cùng nói chuyện trên đoạn đường đua. Vì thế chúng tôi phải thảo ra các quy tắc quy định thời lượng mỗi lần tiếp tế (một phút) và số lần tiếp tế trong một giờ (bốn lần). Tất nhiên cũng có ngoại lệ với quy định này: khi nhiệt độ môi trường lên quá 38oC, số lần tiếp tế không bị giới hạn.

Một khi bạn bắt đầu viết ra những điều ai đó được và không được làm, danh sách này sẽ kéo dài theo cấp số nhân. Qua nhiều năm, số tay đua tham gia tăng lên khiến tập quy tắc cứ dày thêm. Năm 1984, phụ nữ lần đầu tiên tham dự sự kiện này, vì thế chúng tôi phải thêm quy định về giới. Các tay đua trên 50 và 60 tuổi cũng muốn tham gia cuộc đua nên các quy định về

tuổi tác lại được bổ sung. Năm 1989, các đội đua tiếp sức bốn người ra đời, đòi hỏi các quy định riêng cho họ và về sau kéo theo các quy tắc dành cho các đội tiếp sức hai người, nam nữ, già trẻ và thậm chí tập thể. Mỗi năm lại xảy ra một sự việc làm nảy sinh nhiều quy tắc mới. Trong cuộc đua năm 1989, một tay đua đang chậm chậm leo dốc tại vùng Oak Creek Canyo, từ Sedona tới Flagstaff, bang Arizona với hai xe tải vào một xe nhà lưu động theo sau, khiến các phương tiện giao thông không thể qua đường an toàn. Việc này kéo dài hàng dặm cho tới khi có ai đó gọi cảnh sát; nhưng khi cảnh sát tới, họ chỉ gặp tay đua đi liền sau. Họ yêu cầu anh ta dừng xe để thẩm vấn, làm mất thời gian và gián đoạn cuộc đua. Sau đó, chúng tôi đã phải giảm trừ khoảng thời gian này khỏi tổng thời gian đua của anh ta. Một năm khác, cũng tại Arizona, chúng tôi gặp vấn đề tương tự trên một đoạn đường đông đúc thuộc đường cao tốc 89. Có người đã gọi tới Sở Giao thông bang Arizona để phàn nàn. Sau cuộc đua, Sở Giao thông ra quyết định: RAAM chỉ được qua Arizona khi không có phương tiện hỗ trợ và chỉ được qua vào ban ngày. Vì quy định này rõ ràng làm mất tính liên tục của cuộc đua, tôi đã phải thương lượng với Sở Giao thông về điều khoản: “Các phương tiện hỗ trợ không được cản trở giao thông quá một phút và phải dừng lại để các xe khác qua đường khi có từ năm phương tiện trở lên đang chờ, bất kể thời gian nào. Ban ngày, các tay đua phải đạp xe một mình và các phương tiện hỗ trợ chỉ được tiếp cận tay đua khi giao thông thông suốt. Buổi tối, cả tay đua cũng phải dừng lại.”

Vào một năm cực kỳ nóng bức, một tay đua tình cờ nhìn thấy bể bơi của một khách sạn khi đi qua một thị trấn nhỏ miền Tây. Anh ta dừng xe rồi nhảy xuống bể trong khi vẫn mặc nguyên quần áo đua, găng tay, giày và mũ bảo hiểm. Người ta gọi cảnh sát, và một lần nữa, khi họ đến, anh chàng xâm phạm bể bơi đã cao chạy xa bay, một tay đua khác theo sau bị yêu cầu dừng xe để thẩm vấn. Điều này dẫn tới một quy tắc khác, nghiêm cấm các tay đua bơi trong các bể công cộng nếu không có sự đồng ý của chủ nhân. Hầu hết các tay đua thích nghe nhạc bằng tai nghe hoặc từ những chiếc loa trên nóc đoàn xe hỗ trợ, điều này làm nảy sinh hai vấn đề. Thứ nhất, tiếng nhạc tung bồng từ chiếc tai nghe khiến họ không thể chú ý âm thanh của các phương tiện hoặc xe cứu thương đang tới. Thứ hai, khi đi qua những thị trấn nhỏ lúc nửa đêm, tiếng nhạc rock ‘n’ roll phát ra từ những chiếc loa thùng trên nóc xe sẽ đánh thức người dân địa phương. Vì thế, hai quy định mới được bổ sung: các tay đua chỉ được đeo tai nghe một bên và hạn chế bật nhạc vào buổi tối.

Tất nhiên, các quy tắc này phải đi kèm với các mức phạt vi phạm thích đáng mà chúng tôi quy ra thời gian. Nhưng một tay đua mệt mỏi bị cảnh sát yêu cầu dừng xe giữa đường thực chất lại được lợi từ thời gian đền bù nên chúng tôi phải quy định thêm sẽ tính thời gian thưởng, phạt khi nào và ở đâu;

tất cả phải hoàn thành khi cuộc đua còn mười dặm cuối. Thêm nhiều quy định và hình phạt đồng nghĩa với việc cần thêm nhiều viên chức để giám sát và nguy cơ đánh giá chủ quan sai lầm càng cao (nhất là khi họ luôn thiếu ngủ và kiệt sức). Vì thế chúng tôi phải đưa ra một số quy định cho phép các tay đua phản biện đánh giá của các giám sát viên và một bộ hướng dẫn giúp vị chủ khảo đưa ra kết luận cuối cùng trước khi cuộc đua kết thúc nếu có sự phản biện như vậy. Các vận động viên cũng được phép kháng nghị sau cuộc đua nếu họ cho rằng các giám sát viên và chủ khảo đều phán quyết sai. Cuối cùng, chúng tôi lập ra một cơ quan quản lý phi lợi nhuận – Hiệp hội đua xe đạp marathon mở rộng (UMCA) – có nhiệm vụ giám sát toàn bộ cuộc thi và nhất là phát triển cũng như chỉnh sửa các quy tắc.

Cơ chế và sự phát triển của sự kiện thể thao này cùng các quy định điều chỉnh nó – dù là một thí dụ rất thông thường – chính là hình ảnh thu nhỏ của xã hội. Trong sự đơn giản hóa, thể thao có thể minh họa cho các thể chế xã hội phức tạp hơn: quy định chặt chẽ sẽ tạo ra thí sinh tốt, bức tường cao sẽ tạo ra hàng xóm tốt, luật pháp nghiêm minh sẽ tạo ra công dân tốt. Con người thường muốn điều tốt nhất cho bản thân và đa số mọi người đều yêu chuộng sự công bằng. Nếu thiếu cơ chế thiết lập và thực thi các luật lệ chặt chẽ công bằng, con người sẽ trở nên ích kỷ, không biết nghĩ cho người khác; và nếu đi quá xa, xã hội sẽ trở thành “cuộc chiến của tất cả chống lại tất cả.”

\*\*\*

Nếu cơ quan giám sát định ra quy tắc cho các sự kiện thể thao, vậy ai định ra quy tắc cho xã hội? Chính là các thể chế. Các thể chế tạo ra các chuẩn mực phi chính thức và các quy định pháp luật chính thức nhằm điều chỉnh hành vi cá nhân và sự tương tác giữa các cá nhân trong các tình huống xã hội. Nhà kinh tế học Douglass North tại Đại học Washington, người được trao giải Nobel nhờ các nghiên cứu tiên phong về mối quan hệ giữa thể chế và kinh tế (ngày nay lĩnh vực này được gọi là kinh tế học thể chế), đã liệt kê ra hai loại thể chế chính. Các thể chế phi chính thức, bao gồm các cấu trúc văn hoá, tập quán và giá trị. Đây là các cấu trúc có tính tự tổ chức, hướng từ dưới lên, tiến hóa rất chậm và thay đổi khi có sự tác động của các trào lưu văn hóa hoặc sự dịch chuyển truyền thống. Các thể chế chính thức là các luật lệ và quy tắc được tạo ra một cách duy ý chí từ trên xuống như hiến pháp và pháp luật. Với loại thể chế này, sự thay đổi chỉ xảy ra một cách đột ngột khi luật mới được ban hành hoặc khi các công cụ pháp luật trở nên vô hiệu, thí dụ trong chiến tranh hoặc cách mạng. Trong bài phát biểu tại lễ nhận giải Nobel, North giải thích: “Thể chế là các ràng buộc do con người tạo ra và cấu thành các tương tác của con người”. “Chúng bao gồm các ràng buộc chính thức (quy định, đạo luật, hiến pháp) và phi chính thức (chuẩn mực hành vi, truyền thống, quy tắc xử sự cá nhân) cùng với các đặc điểm cưỡng chế. Chúng cùng nhau hình thành cơ chế thúc đẩy sự phát triển của xã hội

mà cụ thể là kinh tế.” Tương tự trường hợp thể thao, “nếu các thể chế là quy định của một cuộc chơi, các tổ chức và người điều hành của chúng chính là người chơi.” Các tổ chức bị một mục tiêu chung giới hạn, bao gồm “tổ chức chính trị (các đảng phái, nghị viện, hội đồng thành phố, cơ quan điều hành); tổ chức kinh tế (các hãng, nghiệp đoàn, nông trại gia đình, tổ hợp tác); tổ chức xã hội (nhà thờ, câu lạc bộ, hiệp hội thể thao) và tổ chức giáo dục (các trường phổ thông, đại học và trung tâm hướng nghiệp).”

Theo Giáo sư Luật học Erin Ann O’Hara tại Đại học Vanderbilt, các thể chế chính thức và không chính thức có thể cùng phát huy tác dụng. Thí dụ, bà chỉ ra hai thể chế giúp đảm bảo tính khả thi của thương mại: các trung gian phi chính thức đóng vai trò môi giới giữa những người lạ, cả hai bên thậm chí không biết nhau mà chỉ biết và tin tưởng người môi giới. Những người bán lẻ quanh khu vực bạn sống chính là trung gian giữa nhà sản xuất (có thể ở bên kia bán cầu) và chính bạn; eBay là một trung gian trên mạng, có cơ chế thu thập ý kiến đánh giá của người mua và người bán nhằm giám sát ai là người đáng tin hoặc không đáng tin. Vì thế, tiếng tăm của các trung gian có ý nghĩa quyết định đối với cả hai bên. Song hành với nó, pháp luật về hợp đồng chính thức sẽ thực thi các thỏa thuận giữa những người lạ không thể tự phân xử khi xảy ra tranh chấp. O’Hara lưu ý pháp luật về hợp đồng sẽ tạo ra cảm giác tin cậy theo ba cách: (1) Nếu cả hai bên biết rằng hợp đồng của họ sẽ được thực thi thông qua thẩm quyền của tòa án, họ có thể tin tưởng một giao dịch với người lạ dù không có trung gian; (2) Tính linh hoạt của hợp đồng cho phép các bên điều chỉnh thỏa thuận của họ cho phù hợp với mong muốn cụ thể; (3) Các quy định về giải thích hợp đồng và cách hành xử của các bên sẽ đặt tiền lệ cho các hợp đồng trong tương lai cũng như cho tòa án, nơi có nhiệm vụ giải thích chúng khi thụ lý các vụ kiện vi phạm hợp đồng. “Các điều khoản hợp đồng có tác dụng ngăn ngừa các bên lợi dụng đối tác, đồng thời cho họ sự linh hoạt cao độ trong việc định hình các giao dịch và mối quan hệ nhằm đáp ứng sự quan tâm riêng về lòng tin,” O’Hara giải thích.

Lịch sử kinh tế còn có vô số trường hợp cho thấy sự quá độ từ các thể chế phi chính thức sang chính thức khi các giao dịch cá nhân quá độ sang phi cá nhân; nghĩa là từ các hoạt động trao đổi giữa gia đình và bạn bè trong một cộng đồng nhỏ trở thành các hoạt động thương mại với người lạ và người ngoài trong các cộng đồng lớn. Trước khi cánh tay của pháp luật có thể vươn từ thủ đô Washington, D.C tới vùng biên giới Miền Tây hoang dã nước Mỹ, các quyền về tài sản được thiết lập và thực thi thông qua các thể chế phi chính thức như các câu lạc bộ chủ đất, khu mỏ và hội chăn gia súc. Những người sở hữu đất đai tin rằng quyền tài sản chiếm 90% nội dung pháp luật nên đã lập ra các câu lạc bộ chủ đất để xác định ranh giới các khu đất và xác lập quyền sở hữu với các khu đất mới trước khi chính phủ có động thái chính



thức thông qua Luật Nhà đất. Những người khai mỏ cũng làm điều tương tự bằng cách lập ra các khu mỏ và các hội để điều hành chúng, đặt ra các luật lệ sau này sẽ phát triển thành pháp luật về khai khoáng công cộng. Những người chăn gia súc đã đóng dấu vào nửa thân sau lũ bê con để xác định quyền sở hữu, quy tắc này được thực thi giữa các hiệp hội chăn nuôi gia súc phi chính thức chấp nhận tuyển mộ các tay súng bắn thuê, mở đầu cho việc thông qua các đạo luật toàn diện quy định chính thức điều này.

Một thí dụ gần gũi hơn về sự quá độ từ các thể chế phi chính thức sang chính thức là sự chuyển các quy định “mở” về chăn thả gia súc ở quận Shasta, bang California thành các quy định “đóng” tại các tiểu vùng của quận từ năm 1945. Trong hệ thống luật mở, những người nuôi gia súc không phải bồi thường nếu gia súc của họ đi lạc vào vùng đất không có rào chắn thuộc sở hữu của người khác. Năm 1945, một luật mới của bang đã trở thành căn cứ cho các quy định đóng, buộc những người chăn nuôi chịu trách nhiệm về thiệt hại mà đàn gia súc của họ gây ra cho các nông dân khác. Tuy nhiên, nghiên cứu của nhà kinh tế học Robert Ellikson cho thấy trước khi có quy định này, những người chăn nuôi gia súc ở quận luôn tự nguyện trình báo và bồi thường thiệt hại bất chấp những gì mà lý thuyết kinh tế và luật pháp dự báo. Dựa trên các thể chế phi chính thức được những người chăn nuôi xây dựng dưới một hệ thống mở, “láng giềng có xu hướng hợp tác chặt chẽ và họ đạt kết quả hợp tác không phải thông qua các quyền pháp định như người ta vẫn tưởng. Sự phát triển và thực thi các chuẩn mực về tình láng giềng có tính thích nghi cao đã thắng sự dàn xếp bằng pháp lý chính thức.” Giống như hầu hết các hệ thống tự tổ chức từ dưới lên, các quy tắc về chăn thả gia súc phi chính thức đã thắng các quy định pháp luật chính thức được người ngoài thiết lập, giúp đạt được “sự hợp tác vì lợi ích chung không cần sự điều tiết của nhà nước.” Thể chế phi chính thức trong trường hợp này phát huy tác dụng tích cực hơn thể chế chính thức vì những người chăn nuôi có hiểu biết sâu sắc về gia súc, đất đai và công việc của họ, trong khi các vị thẩm phán, luật sư và hãng bảo hiểm thì không. Dưới hệ thống phi chính thức, các quy tắc giữa những người láng giềng sẽ khiến họ thông báo cho nhau khi vật nuôi đi lạc và nếu có tổn thất xảy ra, họ sẽ dàn xếp thông qua trao đổi và hỗ trợ; những kẻ vi phạm hệ thống phi chính thức sẽ bị lên án bằng những lời đàm tiếu và bị tẩy chay.

Một nghiên cứu tương tự của nhà kinh tế học Ronald Coase cũng cho thấy chính phủ không cần thiết phải đưa ra các quy định pháp luật chính thức về “hàng hóa công cộng” nhằm giải quyết vấn đề kẻ ăn không (những kẻ không phải trả tiền nhưng lại được hưởng lợi ích từ các dịch vụ và gây thiệt hại cho những người phải trả tiền). Trong trường hợp những ngọn hải đăng do tư nhân vận hành, việc đưa ra các quy định về hàng hóa công cộng là không tưởng. Coase chỉ rõ, chủ của những ngọn hải đăng sẽ thương thuyết

với cảng vụ để thu phí các tàu đến khu vực cảng trước khi bốc hoặc dỡ hàng, vì thế sẽ giải quyết vấn đề kẻ ăn không tốt hơn các quy định pháp luật từ trên xuống.

Khó khăn nằm ở yêu cầu cân bằng giữa các quy tắc phi chính thức và chính thức. Loại thứ nhất có tính lỏng lẻo, linh hoạt và dễ thay đổi; còn loại sau thì không. Một khi các thể chế chính thức được thiết lập sẽ rất khó dỡ bỏ. Chúng sẽ dính chặt, tạo thành đà quay và duy trì sự tồn tại lâu dài. Những đồng tiền được tùy ý sử dụng để xây dựng các thể chế chính thức sẽ nằm chết dí dưới hòn đá ngân sách. Công ăn việc làm và kế sinh nhai của người dân sẽ bị đe dọa. Những thứ từng là thừa thãi giờ trở nên không thể thiếu. Rõ ràng chúng ta cần một số thể chế chính thức, nhưng phải thận trọng khi quyết định địa điểm, thời gian và mức độ thường xuyên chuyển đổi các quy tắc phi chính thức thành các luật lệ chính thức.

\*\*\*

Tôi đã trần trở về những vấn đề ấy vào một ngày khi đến đón con gái sau giờ học và chúng tôi quyết định đặt bữa tối tại một quán đồ ăn Thái ở Psadena. Khi tới quán, tôi trao đổi một vài tờ giấy bạc để mang bữa tối về nhà, rồi thưởng thức nó mà không cần suy tính.

Suy nghĩ về những cơ chế ẩn sau một hành vi bình thường như thế sẽ cho thấy một mạng lưới phức tạp của lòng tin mà chúng ta không để ý đến. Một ngày vào buổi chiều muộn, tôi ra khỏi nhà để đi đón con gái và tin tưởng rằng cảnh sát địa phương sẽ bảo vệ ngôi nhà của tôi tránh bọn trộm cắp, xâm nhập trái phép và cưỡng đoạt đất đai; lực lượng phòng cháy chữa cháy sẽ không để nó trở thành môi cho thần lửa; công ty tôi đang vay thế chấp sẽ không thu hồi nó mà không tiến hành các thủ tục cần thiết; còn quân đội sẽ bảo vệ nó trước giặc giã ngoại xâm. Bắt đầu phóng xe ra đường, tôi tin chắc hãng sản xuất chiếc xe hơi của tôi đã đáp ứng hàng loạt chuẩn mực an toàn và kiểm định chất lượng – các bánh xe sẽ không xì hơi, hộp số sẽ không bị kẹt, hệ thống phanh sẽ luôn sẵn sàng lập tức giảm tốc để dừng hẳn khi tôi nhấn phanh và chiếc dây an toàn ba chốt sẽ giữ chặt tôi vào ghế đồng thời túi khí mở bung khi xảy ra va chạm. Con đường tôi lái xe hôm đó chắc hẳn đã trải qua một cuộc kiểm định chất lượng và chuẩn mực an toàn khác, đảm bảo sẽ không có những ổ gà đột ngột xuất hiện, các đèn tín hiệu sẽ hoạt động tốt để tránh tai nạn tại các điểm giao cắt, chiều rộng của làn đường sẽ đủ để xe chạy thoải mái, dù nhiệt độ cao hay thấp cũng không làm hình dạng đường thay đổi, nước mưa đã được lau khô trên vỉa hè và đội bảo trì sẽ thường xuyên sửa chữa những vết lồi lõm trên đường, vẽ lại vạch phân làn và nâng cao tiêu chuẩn chất lượng ngay cả trong điều kiện thời tiết khắc nghiệt nhất.

Khi tới trường của con gái, tôi thậm chí còn không chú ý các biện pháp phòng ngừa nhằm đảm bảo sự an toàn và sức khỏe cho lũ trẻ – hàng rào cao và cánh cổng khóa kín, một viên bảo vệ đi đi lại lại, một màn hình quan sát

tại công ra vào cùng một bảng nội quy chi tiết về việc đón tiếp sao cho quá trình diễn ra an toàn và hiệu quả. Ngoài ra, còn hàng loạt điều kiện phức tạp khác trong một ngày con tôi ở trường mà tôi không biết hoặc chưa từng nghĩ tới – ngôi trường đã được cấp phép, chương trình học đã được ủy ban giáo dục của bang thẩm định, nhà vệ sinh thường xuyên được lau dọn và khử trùng, đồ ăn tại căng tin đảm bảo an toàn, sân cỏ được cắt tỉa, dọn dẹp và các tòa nhà được sửa sang khi cần thiết. Thực tế, các bậc phụ huynh chỉ chú ý tới những điều này khi có vấn đề nào đó nảy sinh, và vì chuyện đó rất hiếm hoi nên khi thực sự xảy ra, nó sẽ gây xôn xao dư luận.

Trên đường tới nhà hàng, chúng tôi gọi điện để đặt đồ ăn, làm nảy sinh một mạng lưới các điều kiện xã hội và công nghệ khác giúp cuộc gọi của tôi tới được tổng đài và sau đó được chuyển tới nhà hàng, nơi người phục vụ sẽ nhận đơn đặt hàng và hỏi tên, số điện thoại của tôi nhằm đảm bảo tôi sẽ tới nhận đồ ăn và trả tiền. Khi đến nhà hàng, tôi tin họ sẽ chấp nhận những tờ giấy bạc tôi đưa ra để trao đổi đồ ăn vì thông qua vô số kinh nghiệm, chúng ta đã biết đồng tiền của nước Mỹ rất mạnh và có giá trị ổn định. Khi nói tới tiền bạc, một mạng lưới lòng tin giữa các cá nhân, doanh nghiệp, ngân hàng, người cho vay lãi và vô số định chế tài chính khác – đặc biệt gồm cả chính phủ – bện kết vào nhau tới mức đa số chúng ta chỉ có ý niệm mơ hồ về cách thức nó hình thành. Nhưng đó là vẻ đẹp của tấm lưới lòng tin – chúng ta không cần phải biết nó hoạt động ra sao, miễn là nó hoạt động tốt. Chúng ta chỉ chú ý tới nó khi nó đổ vỡ.

Khi chúng tôi đợi đồ ăn, tôi chú ý thấy chủ nhân mới của nhà hàng đã bỏ trần nhà cũ âm thấp để tạo thêm không gian dọc; các thanh xà, ống thông hơi và ống luồn dây điện được sơn cùng một màu đen. Tôi không biết kết cấu ngôi nhà ra sao nhưng tôi chắc nó không thấm nước, kiến trúc bền chắc, và vì đây là Nam California nên nó phải có khả năng chịu động đất tương đối tốt. Nữ nhân viên phục vụ mang ra hai ly nước lạnh, chúng tôi nhấp một ngụm mà không phải băn khoăn xem nó có an toàn không vì tin rằng nhà cung cấp nước uống cho thành phố Pasadena đã đáp ứng được các tiêu chuẩn của bang về nước sạch. Khi nhận đồ ăn, tôi không mất vài phút suy tính xem có nên đem nó ra thử độc không vì tin tưởng các nhà chức trách về vệ sinh an toàn thực phẩm địa phương không nhận hối lộ của chủ nhà hàng khi xếp hạng “A” cho cơ sở kinh doanh này, đồng thời tin tưởng hệ thống tiêu chuẩn đã được các chuyên gia vệ sinh dịch tễ đưa ra và được các giám sát viên thực thi. Dựa vào kinh nghiệm trong quá khứ, tôi cũng tin tưởng thứ hạng Zagat cho thấy nhà hàng này phục vụ loại đồ ăn Thái tốt nhất ở Los Angeles.

Các mạng lưới của lòng tin và thể chế xã hội thực thi chúng gắn chặt vào văn hóa và tâm lý con người tới mức chúng dường như vô hình. Giống như loài chim không hề biết chúng đang bay trong không khí, loài cá không hề biết chúng đang bơi trong nước; mạng lưới lòng tin nơi chúng ta đang sống

hoàn hảo và gắn chặt vào từng hoạt động tới mức chúng ta sẽ chỉ nhận ra nó khi có điều gì đó không ổn. Ngay cả khi một mạng lưới bị phá vỡ, các lớp vỏ bên ngoài của lòng tin vẫn còn đó. Nếu cảnh sát và lực lượng phòng cháy chữa cháy không bảo vệ được ngôi nhà của tôi, tôi tin tưởng công ty bảo hiểm tôi đã ký hợp đồng sẽ chấp nhận đền bù thiệt hại. Rất nhiều cấp độ an ninh tài chính đảm bảo ngân hàng nơi tôi gửi tiền không phá sản, đồng tiền sẽ tương đối ổn định, lạm phát sẽ được duy trì trong tầm kiểm soát và các khoản đầu tư dài hạn của tôi sẽ đem lại kết quả rõ ràng hơn các con số nhị phân trên màn hình máy tính. Hệ thống luật pháp mạnh mẽ sẽ giúp tôi uốn nắn hãng sản xuất xe hơi nếu họ có sai sót trong thiết kế, uốn nắn nhà hàng nếu họ không cung cấp đồ ăn an toàn, uốn nắn chính quyền bang nếu họ không đảm bảo nước sạch cho người dân, và thậm chí uốn nắn cả chính phủ nếu họ không thực thi các chuẩn mực đã đặt ra hoặc đặt ra những chuẩn mực không phù hợp ngay từ đầu.

Mạng lưới của lòng tin bao trùm lên tất cả những gì chúng ta làm, và nếu không có nó chúng ta sẽ trở thành những kẻ xa lạ trên mảnh đất hoang.

\*\*\*

Bản chất của con người dẫn đường cho các quy tắc xã hội. Theo mệnh lệnh của tiến hóa, đa số mọi người tại đa số thời điểm và trong đa số hoàn cảnh đều trung thực, công bằng và hợp tác, mong muốn làm điều tốt cho cộng đồng và xã hội. Nhưng hầu hết chúng ta cũng có tính bon chen, hung hăng, ích kỷ và muốn làm điều có lợi cho bản thân và gia đình. Khuynh hướng tiến hóa này tạo nên hai vùng xung đột tiềm ẩn: trong bản thân mỗi người, ham muốn ích kỷ vì lợi ích cá nhân xung đột với ham muốn vị tha vì lợi ích xã hội; và ham muốn bon chen giành lấy vị trí tốt trong cuộc sống của người này đôi khi sẽ xung đột với ham muốn tương tự của người khác.

Sự tiềm ẩn các nguồn xung đột đồng nghĩa với việc xã hội cần được xây dựng trên nền tảng pháp luật và các thể chế chính thức. Một trong các thể chế xã hội đầu tiên là hệ thống quyền tư hữu, và tất nhiên nó có cơ sở tiến hóa nằm trong khuynh hướng tự nhiên của các loài động vật. Chúng đánh dấu lãnh thổ và bảo vệ lãnh thổ trước các cử chỉ đe dọa và gây hấn. Lãnh thổ của động vật là sự tuyên bố quyền sở hữu cá nhân với những thứ từng là hàng hóa công cộng. Không phải tất cả các loài vật đều làm điều này và những loài làm điều này cũng không hề biết đánh dấu lãnh thổ chính là tuyên bố quyền sở hữu. Chúng ta cũng có thể xem thí dụ này như bằng chứng của một mệnh lệnh tiên đạo đức về quyền tàng trữ và chiếm hữu, không hề khác các cảm xúc đạo đức tiến hóa như thấu cảm, thù hằn và tội lỗi ở các loài tinh tinh, khỉ mủ và các loài linh trưởng không phải người khác.

Thực chất, khi một con vật tuyên bố vùng lãnh thổ, những kẻ xâm phạm tiềm ẩn sẽ tốn nhiều sức lực hơn và gặp rủi ro thương vong khi cố gắng chiếm đoạt nó thành tài sản riêng. Đây chính là hiệu ứng thoái lui, theo đó

chúng ta thường cố gắng chiến đấu bảo vệ những thứ thuộc về mình hơn là cố gắng chiếm đoạt những thứ thuộc về người khác. Thí dụ, một con chó sẽ ra sức bảo vệ khúc xương của nó khỏi kẻ ăn tranh hơn là bỏ trốn với khúc xương của con chó khác. Hiệu ứng thoái lui với quyền sở hữu tài sản có mối quan hệ trực tiếp và rõ ràng với tính ngại tổn thất, vì động lực tránh tổn thất của chúng ta cao gấp đôi động lực tìm kiếm niềm vui giành được tài sản. Sự tiến hóa đã buộc chúng ta quan tâm đến những thứ đã có nhiều hơn những thứ có thể có, và cảm xúc đạo đức này củng cố cho khái niệm quyền tư hữu.

Trong lịch sử nhân loại, khi những người săn bắt-hái lượm trở thành người tiêu dùng-thương nhân, các mối ràng buộc cá nhân bằng tình bạn cần được thay thế bằng các mạng lưới lòng tin chính thức hơn thông qua các thể chế xã hội có chức năng phát triển và thực thi luật pháp.

Vấn đề trở nên rõ ràng khi bạn suy nghĩ về sự quá độ này: khi dân số của các cộng đồng tăng lên, các quy tắc đảm bảo cho các thành viên sống hòa hợp sẽ không đơn thuần tăng lên theo một đường thẳng, theo sát sự gia tăng dân số. Hai người trong tương tác sẽ tạo nên mối quan hệ hai bên, ba người sẽ tạo nên mối quan hệ ba bên – sự mở rộng từ hai bên thành ba bên không chỉ cần thêm một quy tắc mà rất nhiều quy tắc mới. Khi thêm một biến số vào phương trình xã hội, số quy tắc cần thiết để đảm bảo sự đồng thuận xã hội và giải quyết xung đột sẽ tăng theo cấp số nhân. Sự gia tăng theo cấp số nhân về nguy cơ mâu thuẫn có thể suy ra từ việc có thêm nhiều người thực hiện những công việc có nguy cơ xung đột với nhu cầu và ước muốn của người khác. Từ các nghiên cứu về đời sống săn bắt-hái lượm tại Papua New Guinea, nhà sinh học tiến hóa Jared Diamond thuộc Viện Đại học California-Los Angeles đã chỉ rõ điều gì xảy ra khi dân số của một nhóm săn-bắt hái lượm nhỏ tăng lên. Trong một nhóm gồm 20 người sẽ có 190 mối quan hệ song phương, hay chính là số tương tác giữa hai người ( $20 \times 19 : 2$ ). Nhưng khi vài nhóm hợp thành một bộ tộc gồm 2.000 người, sẽ có 1.999.900 mối quan hệ song phương ( $2000 \times 1999 : 2$ ). Số nhân giữa 20 và 2.000 chỉ là 100, trong khi số nhân giữa các mối quan hệ song phương ở hai quy mô dân số này thật đáng kinh ngạc: 10.521. Hãy tưởng tượng một phép tính tương tự khi xem xét sự gia tăng tương ứng của các mối quan hệ ba bên. Do đó, sự quá độ từ các bầy đàn lên thành thị tộc có dân số hàng trăm, hàng nghìn người và sau đó trở thành các bộ lạc, thành bang có dân số hàng trăm nghìn, hàng triệu người cho thấy một bước nhảy vọt về mặt xã hội, tới mức cần phải có các công cụ xã hội hoàn toàn mới để đảm bảo liên lạc, trao đổi, ra quyết định và giải quyết xung đột. “Dưới mức ‘hàng trăm’ mọi người đều có thể quen biết nhau nhưng khi chúng ta đã bước qua ngưỡng đó, số quan hệ song phương sẽ trở thành số cặp người xa lạ,” Diamond giải thích. “Vì thế, một cộng đồng lớn hơn, nếu vẫn tiếp tục để các thành viên tự giải quyết xung đột, chắc chắn sẽ đổ vỡ. Riêng yếu tố này đủ để giải thích tại sao các

cộng đồng từ hàng nghìn người trở lên chỉ có thể tồn tại nếu họ xây dựng một trung ương quyền lực nhằm độc quyền hóa vũ lực và giải quyết xung đột.”

Thực chất việc tập trung quyền lực là biện pháp đa số các xã hội trong lịch sử đã sử dụng để giải quyết các vấn đề nảy sinh cùng với sự gia tăng dân số. Trong Miền Lũng chừng của quá khứ thời đồ đá, sự tiến hóa của đức tính vị tha tương hỗ, không trực tiếp đã hình thành nên các chuẩn mực về hỗ trợ và tái phân phối thức ăn cùng các hàng hóa khác giữa các thành viên trong nhóm. Các chương trình phân phối lại như vậy đảm bảo những ai săn bắt, hái lượm thành công hôm nay sẽ không phải nhịn đói khi ngày mai họ trở về tay trắng. Diamond áp dụng phép tính môi quan hệ song phương của ông vào các nền kinh tế thực hiện tái phân phối và nhận thấy “Nguyên tắc toán học chứng minh tính phi hiệu quả của việc giải quyết xung đột theo cặp trong các cộng đồng lớn cũng đúng khi xem xét tính phi hiệu quả của việc chuyển giao thu nhập theo cặp. Các cộng đồng lớn có thể đạt hiệu quả kinh tế nếu họ xây dựng một nền kinh tế tái phân phối bên cạnh một nền kinh tế tương hỗ. Hàng hóa vượt quá nhu cầu của một cá nhân phải được chuyển giao thông qua cơ quan quyền lực trung ương, để từ đó tái phân phối cho các cá nhân thiếu hụt.”

Kết luận này có ý nghĩa từ góc độ trực giác kinh tế, nơi chúng ta chỉ đơn giản nâng cấp cấu trúc xã hội săn bắt-hái lượm lên thành tiêu dùng-thương nhân. Thực chất, các xã hội chỉ thực hiện duy nhất điều này trong suốt tiến trình lịch sử. Dù đa số cộng đồng sử dụng những giải pháp từ trên xuống như thủ lĩnh, vương quyền, thần quyền, độc tài...; suốt nửa thiên niên kỷ qua, các thể chế kinh tế xã hội đã trở lại với các giải pháp từ dưới lên. Chúng ta cũng không chỉ đơn thuần gia tăng kích thước, số lượng của các thể chế, quy tắc săn bắt-hái lượm mà còn sáng tạo thêm các mô hình thể chế hoàn toàn mới, đồng thời nảy sinh nhu cầu về các quy tắc chưa từng có.

Đặc biệt, chủ nghĩa tư bản dân chủ đã tạo ra một giải pháp từ dưới lên dựa trên việc đảm bảo quyền tư hữu và bầu cử phổ thông cũng như thương mại công bằng, tự do giữa các công dân trong một quốc gia với công dân của quốc gia khác. Với vai trò một thể chế chính thức, nó đã giải quyết xung đột một cách tương đối hòa bình so với các thể chế trước đó như nhà nước thành bang và phong kiến dù dân số lên tới hàng trăm triệu. Việc bổ sung khái niệm tương đối mới về các quyền tài sản – trao quyền sở hữu và sử dụng một hàng hóa cho một người với các quy tắc hành xử xác định, được xã hội chấp nhận và ràng buộc tất cả các thành viên trong cộng đồng bắt chấp khả năng đe dọa bằng sức mạnh và lời lẽ của chủ sở hữu – là điều phi trực quan đối với các giác quan tiến hóa của chúng ta và đòi hỏi sự thận trọng cao độ. Các chính phủ đại diện cho phép người dân tham gia xây dựng các quy tắc ràng buộc và các thể chế xã hội nhằm giám sát và sự thực thi chúng, nhưng điều

này không diễn ra một cách tự nhiên mà thông qua nỗ lực chung của các nhà cải cách xã hội chống lại các khuynh hướng đã ăn sâu theo thời gian. Tổng thống Abraham Lincoln đã đúng khi phát biểu trong diễn văn nhậm chức tháng 3 năm 1861 trước khi cuộc chiến quyết định nhất, gây chia rẽ sâu sắc nhất trong lịch sử nước Mỹ nổ ra, “Hợp âm huyền bí của ký ức, trải dài từ mỗi chiến trường, mỗi huyết mộ nghĩa sỹ đến từng trái tim người đang sống, từng viên đá lát lò sưởi trên khắp mảnh đất bao la này sẽ vẫn ngân vang khúc hát của sự thống nhất khi cả hai phía lại trở về bên nhau, và chắc chắn sẽ trở về bên nhau, nhờ những thiên thần tốt bụng ẩn trong mỗi chúng ta.”

---

## Không làm điều xấu

**T**hứ năm ngày 29 tháng 4 năm 2004, cả nước Mỹ bừng tỉnh trước cú sốc lớn nhất kể từ sau ngày 11 tháng 9 năm 2001 định mệnh – bản báo cáo kèm theo hình ảnh minh họa những cuộc làm dưng tù nhân tại nhà tù Abu Ghraib, ngoại ô thủ đô Baghdad, cho thấy mặt đen tối của cuộc chiến nước Mỹ gây ra tại Iraq. Một nữ quân nhân Mỹ tóc ngắn vẻ mặt mệt mỏi, cùng một đồng đội mặc áo phông kéo lê một tù binh Iraq bằng sợi xích. Một kim tự tháp dựng bằng những thân hình trần truồng, cúi đầu vì nhục nhã, đằng sau là hai lính Mỹ cười nhạo nhờ vì chiến thắng họ cho là chính nghĩa. Một nhóm khác cũng trần truồng, đi lại khó khăn trong buồng giam chật hẹp, đầu trùm túi vải đen, đôi tay yếu ớt che vùng kín. Có cả hình ảnh hai người lính Iraq bị buộc kích thích cơ quan sinh dục của nhau bằng miệng. Một người tù binh hoảng sợ vì con chó chặn cừu gốc Bỉ không dọ mõm đang chực xông tới đớp trong khi những người lính Mỹ lực lưỡng dường như chẳng buồn ngăn cản. Và bức ảnh giờ đã trở thành biểu tượng – cây thập ác bằng xung điện – một tù binh trùm mũ kín đầu đứng trên một chiếc bục, hai tay giang rộng, những sợi dây điện quấn quanh cổ, lòng thông ở hai tay và mắt hút phía trên, nơi ai cũng biết là nguồn điện.

Chúng ta đều biết Người khác tàn bạo, nhẫn tâm và độc ác – rôt cuộc, kẻ ác là kẻ thù chúng ta đang chống lại. Vậy mà những thanh niên Mỹ mộ đạo, khỏe mạnh, sáng sủa, tuấn tú, yêu gia đình, giỏi thể thao lại là kẻ ác! Vì sao điều đó lại xảy ra? Ai phải chịu trách nhiệm trước những chuyện này? Chẳng phải nước Mỹ có nền dân chủ tiên tiến thượng tôn pháp luật, bảo vệ các quyền công dân và quyền bình đẳng giữa người với người? Các chàng trai của chúng ta đâu phải là đao phủ thời trung cổ. Tất cả đã diễn ra như thế nào?

Có một người Mỹ không bị sốc. Ông đã biết tất cả từ 35 năm trước tại tầng hầm tòa nhà Khoa Tâm lý học, Đại học Stanford, nơi ông tiến hành thí nghiệm về sự chi phối của môi trường biến những người đáng lẽ là người tốt trở thành kẻ xấu. Vào một buổi tối, khi đọc bản tin đó và xem những bức ảnh chụp nhà tù Abu Ghraib, nhất là cảnh hai tù binh trần truồng thực hiện hành vi tình dục nguyên thủy, Tiến sỹ Tâm lý xã hội học Philip Zimbardo nhớ lại thí nghiệm ông tiến hành vào tuần thứ hai tháng 8 năm 1971, trong đó ông ngẫu nhiên xếp một nhóm sinh viên tình nguyện thành cai ngục và tù nhân



trong môi trường mô phỏng nhà tù. Lẽ ra, cuộc thí nghiệm kéo dài hai tuần nhưng Zimbardo buộc phải kết thúc nó sau sáu ngày khi những chàng trai trẻ hiền lành, thông minh, có học thức trở thành những tên cai ngục tàn bạo hay những tù nhân với tâm hồn vụn vỡ. Zimbardo tự hỏi, chẳng lẽ chúng ta không học được gì sau ba thập kỷ nghiên cứu tâm lý xã hội cái ác. Khi ông chứng kiến các nhà lãnh đạo quân đội, chính trị gia và bình luận xã hội co rúm mình trong khiếp đảm và tuyên bố đây chỉ là kết cục của vài trái táo thối, Zimbardo biết ông phải làm gì. Liên hệ nghiên cứu trong quá khứ với những sự kiện đang diễn ra, ông gọi đây là Hiệu ứng Lucifer (cũng chính là nhan đề cuốn sách của ông), hay sự chuyển hóa nhân cách biến những người tốt bình thường thành những kẻ xấu khác thường.

Theo Zimbardo, thay vì quy kết cái xấu cho một vài trái táo thối, chúng ta nên quan tâm tới các thùng chứa nhiều hơn. Sự tiến hóa tạo ra trong mỗi chúng ta cái xấu tiềm tàng nhưng nó chỉ bộc lộ trong một số môi trường nhất định. Về mặt kinh tế, nêu phương châm “Tham lam là tốt” của tập đoàn Enron và Gordon Gekko là quy tắc chứ không phải ngoại lệ, có lẽ thị trường tư bản chủ nghĩa đã sụp đổ từ lâu. Ngược lại, đạo đức kinh doanh “Không làm điều xấu” của Google mới là quy tắc.

Để thị trường có đạo đức cần có hai điều kiện: (1) lòng tin nội bộ được củng cố bởi các mối quan hệ cá nhân; (2) các quy tắc bên ngoài được củng cố bởi các thể chế xã hội. Trong hai chương trước, chúng ta đã hiểu cách thức lòng tin được thiết lập thông qua các tương tác cá nhân trực tiếp, đồng thời được tăng cường, củng cố thông qua các thể chế xã hội. Trong chương này, chúng ta sẽ xem điều gì xảy ra khi những dây cương thể chế đứt gãy?

Thuyết khuynh hướng xấu cho rằng cái ác là kết quả của các tính xấu trong con người, trong khi thuyết cảnh huống xấu cho rằng cái ác là kết quả của hoàn cảnh xấu. Khuynh hướng xấu là một trong những lý thuyết được sử dụng nhiều nhất trong tôn giáo (tội tổ tông truyền), y học (bệnh tật bên trong), tâm thần học (bệnh tinh thần) và luật học (trách nhiệm cá nhân), trong khi thuyết cảnh huống xấu được các nhà xã hội học, tâm lý xã hội học và nhân chủng học – những người rất nhạy cảm với sức mạnh của môi trường trong việc định hình hành vi con người – ủng hộ. Nhưng có thể cả hai thuyết này cùng đúng và có tính tương tác. Trong con người tiềm ẩn cả khuynh hướng tốt và xấu, sự bộc lộ khuynh hướng nào phụ thuộc vào hoàn cảnh và lựa chọn hành vi của mỗi người. Với óc quan sát sắc bén, Aleksandr Solzhenitsyn đã nhận thức được một số điều về cái ác tiềm tàng trong mỗi chúng ta và viết nên kiệt tác Quần đảo Gulag (The Gulag Archipelago):

Nếu có những kẻ xấu ẩn bên trong chúng ta và làm điều ác, chỉ cần tách chúng khỏi phần còn lại và tiêu diệt chúng. Nhưng ranh giới giữa thiện và ác chạy qua trái tim mỗi con người. Đâu có ai sẵn sàng phá hủy một phần trái tim mình?

Bản chất khuynh hướng đối ngẫu giữa cái tốt và cái xấu hình thành trong quá trình tiến hóa của chúng ta như một loài linh trưởng xã hội với tính hợp tác trong nhóm và thù địch giữa các nhóm. Để tồn tại được như các cá thể, chúng ta phải hòa hợp với các thành viên trong nhóm, điều này dẫn tới sự tiến hóa của các cảm xúc đạo đức như thấu cảm, hợp tác và vị tha – các khuynh hướng thiên xã hội, hay khuynh hướng tốt. Đồng thời, các áp lực tiến hóa gắn kết các thành viên trong nhóm cũng tạo nên tính thù địch và bài ngoại với người lạ ngoài nhóm, điều này dẫn tới sự tiến hóa của các cảm xúc phi đạo đức như thô bạo, bon chen và ích kỷ – các xu hướng phản xã hội, hay khuynh hướng xấu.

Một biểu hiện của khuynh hướng tự nhiên mang tính kinh nghiệm chia thể giới thành hai nửa chúng ta và họ thể hiện rất rõ trong một thí nghiệm do nhà tâm lý xã hội học Charles Perdue tiến hành năm 1990. Những người tham gia được cho biết họ đang làm một bài kiểm tra khả năng ngôn ngữ, trong đó họ phải học các âm tiết vô nghĩa như xeh, yof, laj, wuh. Một nhóm học các âm tiết này cùng các từ “trong nhóm” (chúng ta, của chúng ta), một nhóm sẽ học chúng cùng các từ “ngoài nhóm” (họ, của họ), và nhóm đối chiếu sẽ học chúng cùng các từ trung lập (anh ấy, cô ấy, của bạn). Sau đó, các đối tượng được yêu cầu đánh giá sự thú vị hay nhàm chán của các âm tiết vô nghĩa. Đáng chú ý (hoặc có thể không có ý nghĩa gì, tùy thuộc quan điểm của bạn về bản tính con người), các đối tượng ghép các âm tiết này với các từ “trong nhóm” đánh giá mức độ thú vị của chúng cao hơn hẳn hai nhóm ghép chúng với các từ “ngoài nhóm” hoặc trung lập.

Chúng ta đều có phần thiện và phần ác. Đa số mọi người trong đa số hoàn cảnh đều tốt bụng, có đạo đức và hành xử đúng đắn, nhưng trong một số hoàn cảnh nhất định, bản năng của những hành vi xấu xa, vô đạo đức được neo giữ trong phần tối của tâm hồn lại trỗi dậy.

\*\*\*

Cuối thập niên 1970 khi tôi tốt nghiệp đại học, Philip Zimbardo đã trở thành huyền thoại trong lĩnh vực tâm lý học, và từ đó tới nay tên tuổi của ông ngày một lớn hơn. Sinh ra tại Nam Bronx và lớn lên trong nghèo túng, cha mẹ đều thất học, Zimbardo trực tiếp chứng kiến điều gì có thể xảy ra khi con người sống trong những môi trường nơi luật pháp không được thực thi và thiếu vắng lòng tin. Khi trở thành một giáo sư trẻ tại Đại học Stanford, ông đã tiến hành thí nghiệm quan sát những chiếc xe hơi vô chủ, một chiếc đặt tại miền quê đầy ám ảnh thời thơ ấu của ông và một chiếc đặt tại khu phố cao cấp Palo Alto, bang California. Tại Bronx, người ta bắt đầu dòm ngó chiếc xe trước khi nhóm nghiên cứu kịp lắp đặt các máy quay bí mật. Chỉ trong một ngày, 32 vụ phá hoại đã xảy ra, tất cả đều diễn ra vào ban ngày do những người trưởng thành đi qua hoặc lái xe qua. Ngược lại, tại Palo Alto, chiếc xe không bị đụng chạm đến cho tới khi Zimbardo ngừng thí nghiệm và

lái xe về trường, cùng lúc đó có ba người hàng xóm gọi điện báo cảnh sát về việc chiếc xe bị mất cắp. Sự khác biệt rõ rệt này không thể là kết quả của tính nết khác biệt giữa các cư dân New York và California. Rõ ràng, các khác biệt về điều kiện sống giữa Bronx và Palo Alto đã gây nên tất cả. Vậy các khác biệt đó là gì?

Đây chính là câu hỏi ông đặt ra để trả lời trong thí nghiệm Nhà tù Stanford. Ngày nay, nó đã trở thành một trong những thí nghiệm có ý nghĩa quan trọng nhất trong lịch sử khoa học, xếp ngang hàng với chiếc trường kỷ của Sigmund Freud, chiếc hộp của B.F. Skinner và sự phục tùng quyền uy của Stanley Milgram. Nếu đã học qua một khóa nhập môn tâm lý học, chắc chắn bạn phải biết đến tên tuổi Philip Zimbardo.

Chi tiết thí nghiệm Nhà tù Stanford đã trở nên hết sức nổi tiếng. Tại tầng hầm tòa nhà Khoa Tâm lý, một nhà tù mô phỏng đã được dựng lên, các văn phòng biến thành các buồng giam. Một số sinh viên được lựa chọn ngẫu nhiên làm tù nhân sẽ bị Phòng Cảnh sát Stanford bắt giữ tại nhà, áp tải về trại giam bằng xe tuần tra, phun thuốc chống chấy rận và phải ở trần truồng suốt quá trình thẩm vấn. Sau đó mỗi người được phát một bộ quần áo tù màu nâu và nhét vào những xà lim bề ngang sáu foot, bề dài chín foot. Về phía các cai ngục, họ được trang bị dùi cui, còi, chìa khóa các buồng giam và những cặp kính râm phản chiếu (“tôi lấy ý tưởng từ bộ phim Cool Hand Luke”, Zimbardo chú thích trong phụ lục). Chỉ qua hai ngày, các sinh viên Mỹ có tâm lý rất tốt đã trở thành những tên cai ngục uy quyền, tàn bạo hay những kẻ tù nhân thụ động, nhụt chí. Lẽ ra thí nghiệm sẽ kéo dài hai tuần nhưng khi bạn gái Zimbardo (giờ đã trở thành người bạn đời của ông suốt 30 năm qua) nhìn thấy cảnh đám cai ngục hành hạ các tù nhân bị trùm túi kín đầu, chân đeo xiềng xích trong phiên đi vệ sinh lúc đêm khuya, cô một mực muốn Zimbardo dừng lại trước khi có ai đó tổn thương nghiêm trọng. Vào phút đó, ông nhận ra mình đã trở thành một phần của thí nghiệm trong vai trò người quản giáo. “Tôi dừng thí nghiệm không phải vì những cảnh ghê rợn diễn ra trong nhà tù,” ông giải thích trong bản phân tích thí nghiệm, “mà vì nỗi sợ hãi khi nhận ra chính tôi cũng có thể trở thành tên cai ngục tàn ác nhất hoặc kẻ tù nhân yếu ớt nhất, tới mức không thể ăn uống hay đi vệ sinh nếu không được phép của người giám sát.”

Tôi hỏi Zimbardo, sau ba thập kỷ ông suy nghĩ gì khi nhìn lại thí nghiệm này. “Thông điệp của thí nghiệm Nhà tù Stanford là hoàn cảnh có thể tác động tới hành vi của con người nhiều hơn những gì chúng ta nhận thức và đánh giá,” ông nói. “Các nhà tâm lý xã hội học như tôi luôn cố gắng tìm cách uốn nắn niềm tin của nhiều người cho rằng cái ác chỉ hình thành từ khuynh hướng của các cá nhân – từ trong gene, não bộ và bản tính của mỗi người – và rằng có những trái táo lành và những trái táo thối.” Nhưng thực sự có những trái táo thối? Tất nhiên là có, Zimbardo thừa nhận, nhưng đại đa số tội

ác trên thế giới không thể chỉ do vài trái táo thối đó gây ra; thay vào đó, những người bình thường sẽ có hành vi bất thường trong một số hoàn cảnh nhất định. Zimbardo luôn đánh giá rất công tâm: “Trước khi lên án các cá nhân, điều cần làm đầu tiên là tìm hiểu xem hoàn cảnh nào đã đưa đẩy họ đến với những hành vi xấu xa. Tại sao không coi họ là những trái táo lành đưng trong thùng xấu thay vì coi họ là những trái táo thối đưng trong thùng tốt?”

Làm sao để phân biệt táo lành vào táo thối, thùng tốt và thùng xấu? “Khi tiến hành thí nghiệm tại Stanford, tôi biết các sinh viên đều là những trái táo lành vì họ đã trải qua hàng loạt bài kiểm tra – trắc nghiệm tính cách, phỏng vấn lâm sàng, thẩm định lý lịch... Tất cả đều rất bình thường. Sau đó, chúng tôi ngẫu nhiên xếp họ vào nhóm cai ngục hoặc tù nhân. Vì thế, trong ngày đầu tiên tất cả đều là những trái táo lành. Nhưng qua vài ngày, những sinh viên được chọn làm cai ngục biến thành những tên đồ tể tàn bạo, trong khi tù nhân của họ vụn vỡ mọi cảm xúc.” Chính chiếc thùng xấu của Zimbardo đã làm hỏng những trái táo lành.

Khi câu chuyện đau đớn về nhà tù Abu Ghraib vỡ lở, lập tức Zimbardo cũng như giới truyền thông liên hệ sự kiện này với thí nghiệm Nhà tù Stanford. Sau khi xuất hiện trong một số buổi phỏng vấn, Zimbardo nhận được cuộc gọi của một vị luật sư đại diện cho Thượng sỹ Ivan “Chip” Frederick, viên sỹ quan quân đội trực đêm tại dãy buồng giam 1A và 1B, nhà tù Abu Ghraib – khu xà lim đối xử với tù nhân tội tộ nhất tại nhà tù tàn bạo nhất Iraq. Không phủ nhận sai lầm của Frederick (vì chính anh ta cũng đã nhận tội), Zimbardo biết vị luật sư muốn khai thác sâu hơn môi trường đã gây ra nỗi đau đớn, hành hạ và nhục mạ tù nhân. Theo Zimbardo, trước khi Frederick tới Iraq, anh ta là một người yêu nước thuần túy kiểu Mỹ, “hàng tuần đi lễ nhà thờ, kéo cờ tổ quốc tại nhà mỗi buổi sáng, xúc động đến rơi nước mắt khi nghe quốc ca, tin vào các giá trị dân chủ, tự do và gia nhập quân đội để bảo vệ các giá trị đó.” Khi Frederick bị buộc tội lạm dụng tù nhân, Zimbardo đã sắp xếp một chuyên gia tâm lý học quân y lâm sàng tiến hành đánh giá anh ta thông qua một loạt bài kiểm tra. Kết quả kiểm tra tâm lý cho thấy, xét về mọi phương diện, Frederick là một người hoàn toàn bình thường, có trí tuệ và nhân cách ở mức trung bình, “không có xu hướng bệnh hoạn hay bạo lực.” Với Zimbardo, kết quả này “chứng tỏ một cách chắc chắn việc các nhà biện hộ của chính quyền và quân đội đổ mọi tội lỗi của anh ta lên khuynh hướng ‘trái táo thối’ hoàn toàn không có cơ sở thực tế.”

Khái quát từ thí nghiệm Nhà tù Stanford và sự kiện Abu Ghraib, Zimbardo khẳng định mối quan hệ ba bên giữa các yếu tố con người, hoàn cảnh và hệ thống cùng sự tương tác giữa chúng chính là nguyên nhân khiến một người tốt gây ra các hành vi xấu. Ở đây, chúng ta nhận thấy sự kết hợp thuyết khuynh hướng xấu (con người), thuyết cảnh huống xấu (hoàn cảnh)

và một yếu tố thứ ba Zimbardo bổ sung sau sự kiện Abu Ghraib – bối cảnh rộng hơn trong đó con người và hoàn cảnh cùng tồn tại (hệ thống). “Khi đọc các báo cáo về Abu Ghraib, tôi muốn biết ai đã tạo ra các hoàn cảnh tạo điều kiện cho cái ác,” ông nhớ lại. “Hệ thống là chiếc thùng lớn hơn, gồm các thể lực chính trị, lịch sử, kinh tế, luật pháp đã hợp pháp hóa các tình huống này. Và mọi hệ thống đều có khiên chắn, khiến cho chúng không hề minh bạch.”

\*\*\*

Không ai gia nhập một tổ chức cuồng tín. Người ta gia nhập một nhóm vì tin vào mục đích của nó, nhưng dần dần và hầu như bất khả tri giác, nhóm đó trở nên xấu xa. Tương tự, không ai làm việc cho một công ty lớn và nghĩ rằng một ngày họ sẽ làm công ty đó phá sản, khiến các cổ đông mất trắng vốn đầu tư. Sự sụp đổ của các tập đoàn lớn như Enron hay WorldCom bắt đầu từ những người làm những việc họ tin là tốt, nhưng dần dần, từng bước, trở thành tội lỗi. Nếu bạn đặt một người bên chiếc công tắc và yêu cầu anh ta sập nó xuống để chích điện một người vô tội với hiệu điện thế chết người 450 volt, hầu như sẽ không ai làm. Nhưng nếu bạn dựng lên một tình huống, trong đó các đối tượng tham gia đóng vai trò một giáo viên đang tiến hành thí nghiệm về trí nhớ để kiểm tra xem hình phạt hỗ trợ hay cản trở việc tiếp thu của học sinh, họ sẽ dễ dàng gây ra những cú chích điện từ mức 15 volt vô hại, mức 30 volt có thể cảm nhận rất mơ hồ và cứ thế tăng dần tới mức 450 volt chết người.

Tôi đang đề cập tới thí nghiệm nổi tiếng do nhà tâm lý xã hội học Stanley Milgram, Đại học Yale tiến hành vào thập niên 1960. Thí nghiệm này nghiên cứu sự phục tùng quyền uy và kết quả của nó trực tiếp củng cố cho luận điểm tôi đưa ra: các khuynh hướng đối ngẫu tốt và xấu có thể bị bóp méo bằng cách này hay cách khác tùy thuộc vào hoàn cảnh và hệ thống. Để phản ánh sát thế giới thực hơn, thay vì sử dụng sinh viên đại học, các đối tượng tham gia thí nghiệm của Milgram bao gồm 1000 thị dân địa phương sống tại New Heaven và Bridgeport, bang Connecticut. Như đăng tải trên báo chí địa phương, ông cần “các công nhân nhà máy, nhân viên công sở, thợ phụ, thợ cắt tóc, thương gia, thư ký, công nhân xây dựng, nhân viên bán hàng, công nhân viễn thông” tham gia vào “một nghiên cứu về trí nhớ.” Theo lệnh của Milgram, các đối tượng phải đọc một danh sách các cặp từ cho học viên (một tay còn mời làm việc cho Milgram), sau đó đọc lại một từ trong mỗi cặp và yêu cầu học viên nhớ ra từ thứ hai. Nếu nhớ sai học viên sẽ bị giáo viên chích điện. (Không ai thực sự bị điện giật, tay còn mời chỉ giả vờ để khiến các những người tham gia tưởng thật). Các giáo viên sẽ tự tay chích điện bằng cách bấm vào các nút công tắc trên một chiếc hộp ghi các mức Giật nhẹ, Giật vừa phải, Giật mạnh, Giật rất mạnh, Giật dữ dội, Giật cực kỳ dữ dội, NGUY HIỂM: Giật khủng khiếp, và XXXX (Zimbardo gọi mức điện thế cao nhất lên tới 450 volt là “sự khiêu dâm của sức mạnh.”)

Trước khi tiến hành thí nghiệm, Milgram đã thăm dò ý kiến của 40 nhà tâm thần học và yêu cầu họ dự đoán tỷ lệ các đối tượng sẽ dùng tới nút 450 volt. Câu trả lời nhất quán của các chuyên gia quan sát hành vi con người này là 1% – chỉ những kẻ tàn bạo mới thực hiện những hành vi dã man như thế. Hoàn toàn sai! Cách đánh giá bản tính con người này như vậy chỉ dựa trên thuyết khuynh hướng xấu truyền thống cho rằng tất cả tội ác của con người đều nằm trong đầu những kẻ bệnh hoạn mà chưa tính đến sự thúc bách của hoàn cảnh lên các chủ thể. Kết quả của thí nghiệm là 65% đối tượng tham gia sử dụng nút cao nhất XXXX để tạo ra những cú chích điện có điện thế 450 volt khi dạy dỗ học viên. Nếu con số này chưa đủ kinh hoàng, bạn cần biết mức điện thế thấp nhất các đối tượng sử dụng cuối cùng là Giật mạnh, tương đương 135 volt. Sức mạnh của hoàn cảnh lớn tới mức nó có thể khiến những con người lương thiện thực hiện những hành vi độc ác.

Các kết quả ban đầu gây xáo trộn tới mức Milgram phải tiến hành các thí nghiệm bổ sung, thay đổi điều kiện để kiểm soát các biến nhiễu có thể làm sai lệch kết quả ban đầu. Các nghiên cứu bổ sung này đều khẳng định và hoàn thiện các kết luận ban đầu về cái xấu. Thí dụ, sự gần gũi với nạn nhân cũng ảnh hưởng tới mức điện thế người giáo viên sẽ sử dụng để chích học viên – họ càng ở gần nhau khi tiến hành thí nghiệm, các cú giật càng nhẹ và ngược lại. Không có gì ngạc nhiên, áp lực của nhóm cũng là một nhân tố tác động. Milgram lập một hội đồng nhằm khuyến khích giáo viên sử dụng mức điện thế cao hơn, nhưng khi hội đồng này từ chối làm theo mệnh lệnh của Milgram và muốn ngừng thí nghiệm, các giáo viên cũng có xu hướng không phục tùng mệnh lệnh ban đầu. Nói cách khác, Milgram đã nhận thấy cái tốt và cái xấu phụ thuộc vào hoàn cảnh nhiều hơn khuynh hướng. Các phát hiện này củng cố mô hình tiến hóa của tội về cái xấu, theo đó các áp lực xã hội từ các thành viên trong nhóm có tác động đặc biệt tới sự định hình hành vi.

Dù các kết quả này khiến dư luận bối rối nhưng xét từ nhiều góc độ, kết quả thí nghiệm của Zimbardo còn tồi tệ hơn. Trong thí nghiệm của Milgram, có một nhân vật đầy quyền uy đứng trên các đối tượng yêu cầu họ tiếp tục thí nghiệm và nhắc nhở họ về nghĩa vụ của người tham gia nghiên cứu. Trong khi đó, Zimbardo nhận thấy các sinh viên trở nên xấu xa chỉ đơn thuần do hoàn cảnh và không cần thêm bất cứ sự khuyến khích nào khi đã được phân vai thành cai ngục hoặc tù nhân. Đây chính là ý nghĩa của khái niệm sự tầm thường của cái ác do nhà lý thuyết chính trị người Đức Hannah Arendt đưa ra.

Vì chúng ta tiến hóa để trở thành những con người xã hội nên sẽ cực kỳ nhạy cảm với suy nghĩ của người khác về mình và luôn muốn thỏa hiệp với chuẩn mực của cộng đồng. Nghiên cứu của Solomon Asch về sự thỏa hiệp cho thấy suy nghĩ tập thể quan trọng tới mức nếu bạn thuộc một nhóm tám người được yêu cầu ước lượng độ dài của một đoạn thẳng bằng cách so khớp

nó với ba đoạn thẳng có độ dài khác nhau; ngay cả khi đoạn thẳng phù hợp lộ lộ trước mắt, nếu bảy người còn lại trong nhóm chọn một đoạn thẳng khác, trong 70% trường hợp bạn sẽ đồng tình với họ. Quy mô nhóm quyết định mức độ của sự thỏa hiệp. Nếu chỉ có hai người ước lượng độ dài của các đoạn thẳng, sự thỏa hiệp với lựa chọn sai hầu như không xảy ra. Trong một nhóm bốn người, nếu ba người chọn sai, tỷ lệ thỏa hiệp của người còn lại là 32%. Nhưng bất kể quy mô nhóm ra sao, chỉ cần có một người khác đồng tình với bạn, mức độ thỏa hiệp sẽ lập tức hạ xuống.

Không có gì ngạc nhiên, một nghiên cứu fMRI thậm chí còn xác định được phần não bộ nào sáng lên khi bạn thỏa hiệp hoặc không thỏa hiệp. Nhà khoa học thần kinh Gregory Berns tại Đại học Emory đã tiến hành một thí nghiệm trong đó các đôi tượng tham gia được yêu cầu so khớp các hình ảnh của các vật thể ba chiều đang xoay với một vật thể đối chiếu. Đầu tiên các đôi tượng được bí mật chia thành từng nhóm bốn người, trong đó ba người sẽ về phe với nhau chọn một câu trả lời sai hiển nhiên. Trung bình, trong 41% thời gian, các đôi tượng sẽ thỏa hiệp với câu trả lời sai này. Khi họ làm vậy, vùng não liên quan tới nhận thức hình ảnh và không gian sẽ được kích hoạt. Nhưng khi họ phá vỡ tính đồng đội, vùng hạch hạnh nhân bên phải và nhân đuôi bên phải sẽ sáng lên. Nói cách khác, không thỏa hiệp là một trải nghiệm tâm lý không dễ chịu, đó là lý do tại sao đa số chúng ta không muốn tách mình ra khỏi các chuẩn mực chung của cộng đồng.

Đa số chúng ta đều nghĩ mình miễn nhiễm với áp lực của sự dòm ngó và căng thẳng xã hội, nhưng kết luận rút ra từ nghiên cứu của Milgram cho thấy, với vai trò một loài linh trưởng xã hội, chúng ta cực kỳ nhạy cảm với ý muốn của người khác, nhất là những người có sức mạnh và địa vị. “Thật ngạc nhiên khi các cá nhân bình thường lại thỏa hiệp với chỉ dẫn của người tiến hành thí nghiệm đến vậy,” Milgram nhớ lại. “Người ta sẽ dễ quên đi trách nhiệm khi họ chỉ là một mắt xích trong một chuỗi hành vi xấu và cách xa hậu quả cuối cùng của hành vi.” Sự kết hợp giữa lối đi hình bậc thang và mệnh lệnh từ bên trên khiến bạn tiến dần từng bậc chính là nguyên nhân làm cho các tội ác dạng này hết sức âm ỉ. Milgram chia quá trình này thành hai giai đoạn: “Trước hết, có một số nhân tố ràng buộc gắn chặt người tham gia vào tình huống. Chúng gồm các nhân tố như sự lễ độ của bản thân đối tượng, mong muốn giữ lời hứa với người tiến hành thí nghiệm và sự khó xử khi rút lui. Thứ hai, sẽ xuất hiện một số điều chỉnh trong suy nghĩ của các đối tượng làm nhụt ý định ngừng cộng tác với người tiến hành thí nghiệm của họ. Sự điều chỉnh này sẽ giúp đối tượng duy trì mối quan hệ với người tiến hành thí nghiệm, trong khi cùng lúc làm dịu sự căng thẳng do mỗi xung đột trong thí nghiệm gây ra.”

Khi trật tự đổ vỡ, các luật lệ trở nên vô hiệu và những dây cương thể chế chuẩn mực ngăn giữ cái ác đứt tung, nó sẽ có cơ hội hoành hành thông qua

sự kích động dễ lây lan của hành vi nhóm và đà tiến không thể kiểm soát của các bước chân tội lỗi nhỏ hơn trước đó, cuối cùng cả hệ thống sẽ chấp nhận sự tồn tại của cái ác. Đây là điều xảy ra vào ngày 18 tháng 11 năm 1978 trong khu rừng rậm tại Guyana khi Jim Jones, kẻ cầm đầu tổ chức cuồng tín People's Temple – một tổ chức đã chuyên hoạt động khỏi các vùng minh bạch và thượng tôn pháp luật như San Francisco và Los Angeles – yêu cầu các tín đồ tự sát tập thể bằng cách uống thứ nước có pha chất kích độc xyanua. Dù một số thành viên tìm cách chạy trốn (và bị bắn chết), một số khác bị ép uống thuốc độc, đa số những người còn lại tự nguyện uống thuốc trong giây phút mê muội ngập tràn.

\*\*\*

Tất nhiên, cuối cùng con người sẽ chọn cái tốt hoặc cái xấu. Chúng ta có thể thay đổi và làm suy yếu cái xấu tiềm ẩn bằng cách hiểu nó trước tiên, sau đó hành động để thay đổi nó. Edmund Burke, chính trị gia người Anh thế kỷ XIX, từng cảnh báo: “Nguyên nhân duy nhất khiến cái xấu chiến thắng là người tốt không làm gì.” Nhưng thật đáng tiếc, “không làm gì” lại là lựa chọn mặc định trong các tình huống như thế. Quá trình tiến hóa đã lập trình để chúng ta bảo vệ giống loài và không liều mạng chống lại cái xấu. Để làm vậy không chỉ đòi hỏi các hoàn cảnh anh hùng mà còn cần một thiên hướng anh hùng. Chỉ có anh hùng mới dám đứng lên chống lại cái xấu. Người thổi còi tại nhà tù Abu Ghraib, Joe Darby, là một anh hùng. Sherron Watkins, Phó chủ tịch tập đoàn Enron, cũng là một anh hùng vì bà đã sớm cảnh báo sự sụp đổ nhân tiện của công ty. Nhân viên kiểm toán nội bộ Cynthia Cooper của WorldCom cũng là một anh hùng khi cô thổi còi các gian lận kế toán đã đặt khoản lỗ 3,8 tỷ đô la ra ngoài sổ sách.

Môi trường công ty tạo điều kiện cho cái xấu như thế nào? Tôi đã đặt câu hỏi này cho Zimbardo. “Các công ty là một chuỗi tình huống, nhất là khi chúng thực sự lớn mạnh. Tình huống ở ban điều hành, ở phòng kế toán, ở phòng quan hệ công chúng... Trong mỗi tình huống như vậy, có các chuẩn mực hướng dẫn nhân viên hành xử để trở thành người chơi trong đội. Điều này tạo ra tình thế trong nhóm/ngoài nhóm. Nếu bạn muốn được thưởng, tăng lương hay thăng chức, bạn phải là người chơi trong đội và tuân thủ các chuẩn mực trong các tình huống.” Đúng vậy, nhưng ai đưa ra chính sách tăng lương hay thăng chức? Và chẳng lẽ không có một triết lý về cái xấu và cái tốt hình thành từ trên xuống? “Tất nhiên là có, và nếu người đứng đầu của đội, nhóm, công ty có tư tưởng nhất định, bạn sẽ phải tuân theo nó nếu muốn thăng tiến. Có thể tư tưởng đó không hoàn toàn giống với suy nghĩ của bạn, nhưng thông thường sự khác biệt không đáng kể, và khi bạn đã cố gắng trở thành thành viên của đội, sẽ rất khó nếu không làm quen với nó. Thật mâu thuẫn nếu bạn từ bỏ tất cả những gì đã làm chỉ vì không chịu thêm một bước nhỏ nữa trên con đường sự nghiệp.”



Trong phần trước của cuốn sách chúng ta đã thảo luận về lối mòn phụ thuộc, theo đó thị trường sẽ phụ thuộc vào các con đường sẵn có và gắn chặt với các kênh đang vận hành. Ở đây, chúng ta gặp một lối mòn phụ thuộc về đạo đức, theo đó các hệ thống đạo đức và hành vi sẽ bị khóa chặt vào các khuôn mẫu đạo đức do người khác hoặc môi trường tạo ra. Vì thế, đạo đức của người lãnh đạo và triết lý doanh nghiệp có thể sẽ tạo điều kiện thúc đẩy khuynh hướng tốt của nhân viên hoặc khiến cái xấu trởi dậy. Hãy xem xét hai hệ thống doanh nghiệp, một tốt một xấu, và xem môi trường tương ứng với chúng tạo ra kết quả khác biệt tới mức nào.

Trong bộ phim Phố Wall nổi tiếng năm 1987, nhân vật Gordon Gekko, một chuyên gia sáp nhập công ty giàu có do Michael Douglas thủ vai, đã giải thích với chàng trai trẻ ngây ngô Charlie Sheen: “Anh bạn ạ, chính chúng tạo ra quy tắc. Tin tức, chiến tranh, hòa bình, nạn đói, bạo động hay giá cả của một chiếc kẹp giấy. Chúng ta làm tất cả những điều kỳ diệu đó trong khi người chung quanh không thể hiểu tại sao. Giờ chắc cậu không ngây thơ tới mức nghĩ chúng ta đang sống trong một nền dân chủ, phải không Buddy? Đây là thị trường tự do và cậu là một phần của nó.” Nhắc lại niềm tin hoang đường của nhiều người rằng thiên nhiên “vấy máu nơi chẵn răng và móng vuốt” (cụm từ đáng nhớ của Tennyson) và sự tiến hóa chính là “sự tồn tại của cái phù hợp nhất” (mô tả đáng tiếc của Herbert Spencer), Gekko giải thích tại sao nước Mỹ đánh mất vị trí đứng đầu trong thế giới công nghiệp: “Quy luật tiến hóa mới trong các công ty Mỹ dường như là sự tồn tại của cái ít phù hợp nhất. Theo quan điểm của tôi, hoặc cậu phải làm đúng hoặc cậu sẽ bị đào thải.”

Đây là cách nhìn phổ biến của đa số mọi người về đa số công ty Mỹ và thị trường tư bản chủ nghĩa; từ góc độ này, những người như Gordon Gekko không chỉ là biểu tượng của một vài trái táo CEO thôi mà cho thấy cả một thùng các công ty bị hỏng hoàn toàn. Trong đoạn trích từ bài phát biểu nổi tiếng của Gekko về sự tham lam, chúng ta bắt gặp toàn bộ những điều hoang đường đã bị bóc trần trong cuốn sách này: chủ nghĩa tư bản dựa trên và phụ thuộc vào sự cạnh tranh khốc liệt; các thương gia phải biết ích kỷ và coi mình là trên hết để thành đạt; sự tiến hóa cũng ích kỷ không kém, chỉ sàng lọc chứ không sáng tạo thêm và, tất nhiên, tham lam là tốt:

Thưa các quý ông quý bà, tôi muốn nói tham lam – vì không có từ nào phù hợp hơn – là tốt. Tham lam là đúng. Tham lam là hiệu quả. Tham lam làm rõ, xuyên thấu và nắm bắt được bản chất của tinh thần tiến hóa. Tham lam dưới mọi hình thức – tham sống, tham tiền, tham tình, tham tri thức – đều giúp cho nhân loại phát triển. Xin các bạn ghi nhớ, tham lam không chỉ cứu được hãng Teldar Paper mà còn cứu được một công ty đang gặp trục trặc khác mang tên Hoa Kỳ.

Liệu người ta có thực sự tin đoạn văn này mô tả đúng bản chất thế giới

của các doanh nghiệp? Câu trả lời là có. Một góc đại diện cho niềm tin của nhiều người được thể hiện trong bộ phim tài liệu mang tên Công ty của Canada năm 2003 với dòng phụ đề tiết lộ tất cả bí mật: Sự theo đuổi lợi nhuận và quyền lực đầy bệnh hoạn. Noam Chomsky, Howard Zinn, Jeremy Rifkin, Michael Moore và các trí thức công luận đã ví các công ty như lũ kền kền, quái vật Godzilla, con quỷ Frankenstein và nhiều sinh vật ghê tởm khác, “luôn hau háu kiếm càng nhiều lợi nhuận càng tốt, bất kể ai phải trả giá.” Chomsky đồng nghĩa công ty với sự nô lệ, ngụ ý bản thân khái niệm “công ty” đã vi hiến. Nhà tâm lý học Robert Hare áp dụng Phương pháp Thống kê và Chẩn đoán (DSM-IV) của Hiệp hội Tâm thần học Hoa Kỳ để chẩn đoán bệnh lý tâm lý lâm sàng của các công ty, ngụ ý chúng đều bệnh hoạn và cần được thể chế hóa để chữa trị căn bệnh tinh thần này. Thậm chí nhiều người trong các công ty cũng tin vào điều hoang đường rằng thị trường tư bản chủ nghĩa được hình thành và duy trì nhờ thói tham lam, ích kỷ, tàn bạo, mọi người vì một người. Thí dụ, chuyên gia sáp nhập công ty Ivan Boesky, nguyên mẫu của nhân vật Gordon Gekko đã phát biểu trong lễ trao bằng tốt nghiệp tại Viện Đại học California-Berkeley năm 1985: “Nhân đây tôi muốn nói với các bạn rằng tham lam là tốt. Tôi nghĩ tham lam là lành mạnh. Bạn có thể tham lam và tôi vẫn nghĩ tốt về bạn.”

Nhưng nếu sự tiến hóa sinh học trong tự nhiên thực sự dựa trên và được duy trì bằng lối suy nghĩ tham lam “người chiến thắng sẽ có tất cả”, sự sống trên trái đất hẳn đã lụi tắt từ hàng triệu năm trước; nếu thị trường tư bản chủ nghĩa cũng tuân theo nguyên tắc đó, nó đã sụp đổ từ nhiều thế kỷ trước. Thực tế, đây là lý do tại sao các thảm họa như WorldCom và Enron vẫn khiến báo chí tốn nhiều giấy mực. Nếu các thảm họa trên thương trường do sai lầm trầm trọng về đạo đức kinh doanh trở nên quen thuộc tới mức không đáng đề cập trong bản tin tối, hẳn thị trường tư bản chủ nghĩa đã quay về thời đồ đá.

Tôi không phủ nhận sai lầm các công ty gây ra trong suốt hai thế kỷ qua hay vẽ nên một bức chân dung màu hồng xa rời thực tế về chúng. Theo tôi, các sai lầm đó chỉ là ngoại lệ, không phải quy luật; chúng là sản phẩm của văn hóa công ty xấu hơn là hậu quả của lãnh đạo công ty tồi. Sự tương phản giữa Enron và Google sẽ làm sáng tỏ sức mạnh của hoàn cảnh đối với việc khơi dậy phần thiên thần hay ác quỷ trong bản tính con người.

\*\*\*

Câu chuyện về sự sụp đổ của Enron đã được thuật lại chi tiết trong nhiều cuốn sách nổi tiếng, nhiều bài báo của các học giả và một bộ phim tài liệu. Hầu hết mọi người cho rằng tập đoàn này sụp đổ do vi phạm nguyên tắc kế toán và sự thối nát ở các cấp lãnh đạo cao nhất. Cũng như những gì ông đã nói khi sự kiện Abu Ghraib xảy ra, Tổng thống George W. Bush kết tội một vài “trái táo thối” đã khiến tập đoàn này sụp đổ. Tuy nhiên, lý thuyết “trái

táo thời” không giải thích được điều gì đã xảy ra tại Enron và cũng không giúp chúng ta nhìn sâu hơn vào bản chất cái xấu tại tập đoàn này. Trong một nghiên cứu toàn diện về sự phát triển văn hóa doanh nghiệp tại Enron, hai nhà quản trị học Clinton Free và Norman Macintosh đến từ Trường Kinh doanh Đại học Queen đã nhận thấy sự khác biệt giữa nhiệm kỳ Richard Kinder giữ chức vụ chủ tịch (1986-1996), khi Enron hoạt động dưới một hệ thống điều hành hiệu quả, nhấn mạnh sự minh bạch trong điều hành và nhiệm kỳ của Jeff Skilling (1996-2001), khi các đối trọng bị trung lập hóa. Điều gì đã thực sự xảy ra?

Lịch sử của Enron bắt đầu năm 1985 khi Kenneth Lay dàn xếp cuộc sáp nhập giữa Công ty Khí đốt Houston với Liên doanh Internorth và trở thành tổng giám đốc của tập đoàn năng lượng mới. Sau đó, Lay giao việc điều hành cho Richard Kinder để tập trung môi giới các thương vụ và vận động sự ủng hộ chính trị từ Washington. “Kinder điều hành công ty trong khi Lay chỉ đi phát biểu và chụp hình,” một người trong cuộc đã miêu tả như vậy. Từ năm 1990 tới 1996, lợi nhuận báo cáo của Enron tăng từ 202 triệu lên 584 triệu đô-la, trong khi doanh thu tăng vọt từ 5,3 tỷ lên 13,4 tỷ đô-la.

Điểm then chốt trong phong cách lãnh đạo của Kinder là sự minh bạch, trách nhiệm và toàn tâm với từng công việc của tập đoàn. Trong các buổi họp thường lệ với các vị giám đốc và trưởng bộ phận, Kinder muốn họ chuẩn bị chi tiết tới từng phương diện của công việc; và với trí nhớ siêu phàm, ông không dễ bị lừa. Một giám đốc hồi tưởng, “Bạn có thể đưa cho ông ấy một số liệu tài chính và giải thích nó đến từ đâu, ông ấy sẽ nói, ‘Đây không phải điều năm ngoái anh nói với tôi.’” Sau đó, ông lập tức đi tới bàn làm việc và lôi số liệu tài chính năm trước ra để chứng tỏ bạn đã sai. Thật đáng kinh ngạc.” Một trưởng bộ phận khác cho biết “nói nhảm nhí với Kinder là điều bất khả thi,” nếu các giám đốc “gian dối về số liệu, ông ấy sẽ xơi tái họ trong bữa trưa.”

Tội ác thường nảy nở ở những nơi mờ ám như căn hầm tòa nhà Khoa Tâm lý, Đại học Stanford, hay những hốc xà lim hun hút của nhà tù Abu Ghraib. Vì thế, phòng tuyến đầu tiên ngăn chặn cái ác chính là tính minh bạch, thông tin mở và giám sát chặt chẽ từng góc ngách của hệ thống. Trong các cuộc họp mặt thường lệ với các giám đốc, với biệt danh “Bác sĩ Nguyên tắc” tại Enron, Kinder luôn yêu cầu họ trình các báo cáo cập nhật đến từng phút để ông biết ai đang làm gì, ở đâu. Một giám đốc làm việc cho Enron suốt hai mươi năm nhớ lại: “Kinder ngồi trong phòng làm việc với tập giấy nhớ màu vàng và biết mọi điều tốt xấu xảy ra trong công ty.” Free và Macintosh nhận định, phong cách quản lý này theo sát mô hình do Giáo sư Quản trị học Robert Simons tại Trường Kinh doanh Harvard đưa ra trong cuốn sách có tầm ảnh hưởng lớn Đòn bẩy của điều hành, trong đó ông nhận dạng ba hệ thống điều hành cho phép tạo ra sự thay đổi về đạo đức và chiến

lược: (1) hệ thống niềm tin kết nối các giá trị cốt lõi, tạo ra cảm hứng và định hướng; (2) hệ thống giới hạn giúp khoanh vùng chiến lược và xác định phạm vi tự do; (3) hệ thống tương tác tạo ra sự linh hoạt khi thích nghi với môi trường cạnh tranh và khuyến khích học hỏi các kỹ năng về tổ chức. Kinder áp dụng hệ thống quản lý này bằng cách theo sát báo cáo của các giám đốc, sau đó phản biện và tranh luận với họ tại các buổi họp trực tiếp được lên lịch đều đặn. Đến lượt họ, Kinder cho phép các giám đốc làm điều tương tự với các nhân viên dưới quyền, vì thế các cấp ở Enron đều minh bạch và ít có nguy cơ mắc sai lầm về quản lý hay tham nhũng. Hơn thế nữa, Kinder còn tạo ra không khí gia đình tại Enron. Ông luôn bày tỏ sự quan tâm, chăm sóc tới đời sống riêng của nhân viên (thí dụ trả chi phí đi lại cho một giám đốc về quê dự tang lễ người thân trong gia đình), điều này sẽ làm nảy sinh sự kính trọng và lòng trung thành.

Tuy nhiên, tất cả thay đổi khi Jeff Skilling đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch thay Richard Kinder vào năm 1997. Tốt nghiệp Trường Kinh doanh Harvard và cực kỳ hâm mộ cuốn sách nổi tiếng Gene ích kỷ của Richard Dawkins, ông đã mắc sai lầm về mặt lý thuyết khi cho rằng quá trình tiến hóa chịu sự chi phối của sự cạnh tranh khốc liệt và sự ích kỷ độc tôn bản thân. Ông cũng thích quan niệm “sự tồn tại của cái phù hợp nhất” nên đã cho thi hành chính sách Ban đánh giá chéo (Peer Review Committee –PRC) tại Enron, còn được các nhân viên gọi là “Xếp hạng và Giật mạnh”. Chính sách PRC dựa trên nhận định sai lầm cho rằng động lực cơ bản của con người là tham lam và sợ hãi, được Skilling tiến hành bằng cách xếp hạng các nhân viên từ 1 đến 5, những người nhận điểm 5 sẽ bị sa thải. Điều này dẫn tới việc 10-20% số nhân viên bị sa thải sáu tháng một lần, và những người ở lại luôn trong tình trạng lo âu vì công việc không được bảo đảm. Kết quả đánh giá chính thức được đăng lên trang web của công ty càng gây xúc phạm cá nhân. Các nhân viên nhận điểm 5 trong một hệ thống đánh giá tương đối – dù khả năng làm việc thực sự của họ tốt đến đâu cũng sẽ bị “đày đi Siberia” – có hai tuần để tìm một vị trí khác tại Enron, nếu không sau đó sẽ bị sa thải thực sự.

Kenneth Lay nhận định: “Văn hóa của chúng tôi cứng nhắc tới mức hung dữ.” Charles Wickman, một giao dịch viên năng lượng của Enron mô tả văn hóa công ty dưới thời Skilling như sau: “Khi tôi đang đến gặp sếp để tranh luận về tiền bồi thường, nếu trên đường đi việc tấn công người nào giúp tăng số tiền đó lên gấp đôi, chắc chắn tôi sẽ tấn công anh ta. Tất cả chúng tôi đều như thế.” Khi sản xuất bộ phim tài liệu về Enron năm 2005, đạo diễn Alex Gibney phát hiện một băng ghi âm lưu trữ tại một công ty năng lượng bên Bờ Đông, trong đó ông nghe thấy giao dịch viên của Enron đề nghị kỹ sư tại các trạm tiếp năng lượng tạm ngừng hoạt động của trạm nhằm giảm lượng cung theo một cơ chế nhất định, đẩy giá năng lượng lên cao và đem lại lợi nhuận trực tiếp cho Enron. Năm 2000, sự gian lận này khiến tình trạng thiếu

hụt năng lượng ở California trở nên trầm trọng, trong khi hóa đơn năng lượng tăng vùn vụt; và tất nhiên, giá cổ phiếu Enron cũng vậy. Khi mùa khô ập tới California, hoạt động của các trạm năng lượng càng bị gián đoạn, khiến giá cả càng leo thang, người ta có thể nghe thấy giọng đầy hào hứng của một giao dịch viên: “Cháy, cứ cháy nữa đi!”

Cách đánh giá của Skilling và hệ thống tiền thưởng dẫn đến rất nhiều hành vi lén lút giữa các trưởng bộ phận và các giám đốc, họ trao đổi điểm đánh giá như trong các cuộc cá cược ngựa. Đây là câu chuyện điển hình được một giám đốc kể lại: “Tôi không biết cô có thể cho tôi vài phút để nói chuyện về PRC không?” Cô ta đáp, ‘Sao thế – anh muốn thỏa thuận à?’ ‘Đúng vậy,’ tôi nói, và thế là chúng tôi thỏa thuận với nhau.” Một giám đốc mô tả hệ thống PRC đã tạo ra “môi trường khiến nhân viên ngại bày tỏ ý kiến và không dám đặt câu hỏi về công việc kinh doanh phi đạo đức và có thể phi pháp. Hệ thống này vừa tùy ý vừa chủ quan nên nó dễ trở thành công cụ được các nhà quản lý sử dụng để thưởng cho lòng trung thành mù quáng và dập tắt sự bất đồng từ trong trứng nước.” Vì nó buộc các nhân viên đấu đá với nhau nhau, hệ thống này tạo ra một môi trường nuôi nấng những nhân viên Enron tồi tệ nhất: ích kỷ, bon chen và tham lam.

Bên cạnh niềm tin vào học thuyết xã hội của chủ nghĩa Darwin đã lỗi thời và thiếu vững chắc, Skilling còn là một người ưa mạo hiểm – do thiếu dopamine, chúng ta có thể phỏng đoán – khiến ông chấp nhận các rủi ro lớn đối với bản thân và công ty. Những chuyến dã ngoại mạo hiểm tổ chức cho cả công ty như đi thám hiểm bằng xe mô-tô xuống vùng Baja California có địa hình gồ ghề, càng làm tăng tính cạnh tranh trong môi trường Enron. Hệ thống tiền thưởng của Skilling dựa trên thứ hạng PRC, các nhân viên được sắp xếp trên một đường hình chuông, làm xói mòn chút tinh thần đồng đội còn lại. Vì tiền thưởng dao động từ 10-26% mức lương thực lĩnh, các nhân viên có động cơ điều chỉnh thứ hạng để tăng cấp bậc cũng như để đánh lén nhau và phá hoại thỏa thuận giữa các nhân viên và phòng ban khác. Một giám đốc điều hành cho rằng hệ thống tiền thưởng này “có một nút thắt Darwin rất chặt” tạo ra “sự khác biệt rất lớn ở Enron vì nó truyền tính bon chen đến từng nhân viên.” Một người khác nhận xét: “Đó là một thứ thuộc về Jeff Skilling, là sản phẩm ông ta tạo ra để khiến chúng tôi luôn cảnh giác và luôn ở bên bờ vực thẳm.” Một trưởng bộ phận khác lưu ý cách thức hệ thống này dẫn tới sự mờ ám và hoài nghi ngay trong công ty, dung dưỡng thói dối trá về tình trạng sức khỏe tài chính thực sự của công ty khi gặp rắc rối: “Mỗi bộ phận và đơn vị kinh doanh giống như sống trong một ngôi tháp riêng, tách biệt với phần còn lại của công ty. Cách quản lý rất phi tập trung và không nhấn mạnh tinh thần tập thể vì các bộ phận luôn phải cạnh tranh với nhau để kiểm soát các nguồn lực. Nhưng vì hầu hết mọi người chỉ thấy phần việc của mình, họ tưởng nó hoàn toàn độc lập. Bạn hiểu một phần công

việc kinh doanh và có thể người bên cạnh cũng hiểu nhưng rất ít người thấy được bức tranh toàn cảnh.” Trên hết, nguyên nhân khiến tập đoàn này sụp đổ là môi trường xấu do những người sáng lập, điều hành, giám đốc và quản lý tạo nên – tóm lại đó chính là tâm lý xã hội doanh nghiệp. Môi trường này đã tạo ra các tình huống khiến phần đen tối của trái tim nhân viên đập nhanh hơn.

\*\*\*

Trái ngược với lý thuyết kinh tế của Gordon Gekko, thứ lý thuyết đã biến môi trường doanh nghiệp thành chiếc thùng xấu và biến những trái táo lành thành trái táo thối, lý thuyết kinh tế của các chàng trai Google đã biến môi trường doanh nghiệp thành chiếc thùng tốt nhằm hoàn thiện những trái táo lành – chính là các nhân viên và khách hàng của họ.

Tôi gặp Sergey Brin và Larry Page lần đầu tiên trong một buổi giao lưu cuối tuần với các học sinh tài năng bậc phổ thông có chủ đề Chuyên phiêu lưu của trí tuệ. Trong ba ngày, các em được gặp và trò chuyện thân mật với một nhà khoa học đoạt giải Nobel, một nhà báo đoạt giải Pulitzer, ‘thiên tài’ MacAuthor và tác giả của công cụ tìm kiếm đồ sộ nhất – họ đến, dành thời gian để truyền nhiệt huyết cho thế hệ trẻ đầy khát vọng. Brin và Page tốt tới mức tưởng như không có thật. Với đôi mắt mở rộng đầy ngạc nhiên của những sinh viên mới tốt nghiệp bắt tay vào sứ mệnh thay đổi thế giới, họ nói về việc chiếm lĩnh không gian và phân loại toàn bộ thông tin của thế giới cũng giản dị như khi người khác nói về chuyên lái xe đi nghỉ hay cuốn sách mới đọc. Sau khi chậm rãi bước ra sân khấu, Brin kể lại câu chuyện giờ đây đã trở nên nổi tiếng. Anh và Page nuôi ý tưởng về công cụ tìm kiếm này từ khi còn là sinh viên Đại học Stanford, hai người đã tháo phân cứng những chiếc máy tính không ai sử dụng trong ký túc xá, xếp chồng trên các giá cao, mặc cho sức nóng tỏa ra từ quá nhiều máy tính hoạt động cùng lúc có thể gây cháy nổ. Khi Đại học Stanford từ chối mua hệ thống tìm kiếm này, hai anh đã bỏ dở chương trình nghiên cứu sinh tiến sỹ để theo đuổi kế hoạch xây dựng công cụ tìm kiếm. Một nhà đầu tư đồng ý cấp 100.000 đô-la để họ mở văn phòng. Nhưng không thể ký quỹ nếu chưa có tài khoản công ty và không thể lập tài khoản khi công ty chưa có tên. Trong tiếng Anh, googol dùng để chỉ số 10100 (100 chữ số 0 theo sau số 1). Đây quả là một số lớn, tượng trưng cho lượng thông tin khổng lồ trên thế giới được công cụ tìm kiếm của họ phân loại. Vì Page rất đam mê toán học, hai người đã chọn nó làm tên công ty. Nhưng, như Brin nói đùa, vì họ đã viết ra một thuật toán kiểm tra lỗi chính tả, Googol đã trở thành Google. Vậy là, một trong những công ty phát triển nhanh nhất và có tầm ảnh hưởng mạnh nhất đã bắt đầu lịch sử bằng một lỗi chính tả.

Với tính cách tinh nghịch, Brin và Page đã đặt tên cho đại bản doanh của công ty tại Mountain View, California là Googleplex. Nếu như googol gồm

số 1 và 100 chữ số 0, googolplex gồm số 1 và một googol chữ số 0; hay nói theo cách của cậu bé chín tuổi Milton Sirotta, “viết số 1 sau đó viết các số 0 cho đến khi mỏi tay.” Con số này dường như cũng phù hợp khi tôi tới thăm Googleplex. Nơi đây, mọi thứ trông thật kỳ vĩ. Bước vào hành lang, bạn sẽ bắt gặp những chiếc đèn lava, một cây piano, một hình chiếu trái đất lớn đang quay, trên đó số truy vấn tìm kiếm được thể hiện bằng các tia sáng nhiều màu sắc rọi vào không gian. Một tấm bảng trắng ghi “Hệ điều hành Google” chỉ chít những dòng viết bằng bút màu đánh dấu Expo. Đó chính là các mục tiêu của công ty thể hiện dưới dạng biểu đồ, thí dụ Phát triển AI, Kiểm soát tư duy quỹ đạo, Giải bóng đá Google (GFL), Xây dựng trang Buy New Zealand, Tạo vòng tròn bí ẩn trên những cánh đồng, Khu tô hợp chăm sóc trẻ em, và một mục tiêu rất thích hợp – loại bỏ cái xấu. Môi trường doanh nghiệp của Google được xây dựng để hướng tới mục tiêu cuối cùng này, bắt đầu bằng khẩu hiệu: “Không làm điều xấu”.

Khi miêu tả môi trường này, tôi muốn đối lập nó với môi trường xấu xa đã khiến con người đi vào con đường sai trái. Các môi trường gồm cả phần vật chất và tâm lý. Hành lang của Google là điểm khởi đầu của những gì chờ đợi bạn sau cánh cửa kính. Nói tới những cánh cửa, ở đây cửa kính và tường bao đều trong suốt, và sự minh bạch là một trong những nền tảng của lòng tin. Sự minh bạch thể hiện ở cả nội dung tìm kiếm của hàng triệu người trên thế giới, các truy vấn liên tục được cập nhật trên một bảng điện tử (truy vấn liên quan tới tình dục có lẽ đã được lọc trước khi hiển thị). Ở tiền sảnh, tôi thấy rất nhiều xe đạp và bóng cao su cỡ lớn. Nhân viên Google làm việc trong các nhóm nhỏ, chia sẻ không gian với những chiếc trường kỷ và lũ chó. Họ làm việc chăm chỉ vì được vui chơi thoải mái. Khu nghỉ ngơi của Google có nhiều phòng tập thể hình, trò chơi video, phòng chơi banh bàn, bida, bóng bàn, bóng chày và nhiều tiện nghi giải trí khác. Nếu tất cả những thứ này chưa đủ để các nhân viên suy nghĩ hai mươi bảy lần trước khi định trôm chia bút, giấy nhớ, biếm thủ séc và doanh thu quảng cáo, còn có những nhà hàng miễn phí ngay tại công ty, rất nhiều quầy bar nhỏ liên tục phục vụ đồ ăn nhẹ giữa các bữa chính. Thức ăn ngon và bổ dưỡng do các đầu bếp chuyên nghiệp chế biến được 9/10 nhân viên Google xem như phần hay nhất của công việc. Trang web của Google nhắc tới điều này trong mười lý do nên làm việc cho công ty: “Có nhiều điều thú vị như bữa trưa miễn phí sau giờ làm việc. Thực tế, chúng tôi thưởng thức những bữa trưa như thế hàng ngày: sạch sẽ, thơm ngon và được chế biến bằng tình yêu.”

Tất nhiên, các nhà kinh tế đều biết không bao giờ có bữa trưa miễn phí. Mô hình kinh doanh lý giải cho việc nuôi ăn hàng nghìn nhân viên hết sức rõ ràng và logic: nuôi ăn nhân viên đồng nghĩa với việc họ sẽ không rời Googleplex để đi ăn trưa hay ăn tối và sẽ dành nhiều thời gian tại nhiệm sở hơn, giảm bớt thời gian lái xe, đậu xe, ăn uống ở bên ngoài. Ngay cả việc

giặt là, cắt tóc, rửa xe hay mát-xa cũng được thực hiện ngay trong Googleplex. Google thậm chí còn thuê xe buýt có gắn wifi để các nhân viên trên đường từ San Francisco tới trụ sở công ty có thể làm việc hiệu quả hơn. Đây là một môi trường thúc đẩy cả tinh thần đồng đội và tính độc lập. “Mọi người nói chuyện suốt bữa trưa về những thứ họ đang làm như thể họ chính là CEO một công ty nhỏ do họ làm chủ vậy,” một kỹ sư phần mềm của Google cho biết.

Có một lý do khác để Google cung cấp thức ăn miễn phí và môi trường tiện nghi cho nhân viên: tính tương hỗ. Nguyên tắc cơ bản của tính tương hỗ đã tiến hóa từ các dạng thức cơ bản nhất như việc chia sẻ thức ăn ở loài linh trưởng, trở thành các mạng lưới trao đổi phức tạp được tất cả mọi người từ thương gia đến nhân viên marketing sử dụng: nếu tôi cho bạn một thứ miễn phí, bạn sẽ cảm thấy có nghĩa vụ đáp lại. Các nhóm săn bắt-hái lượm tích lũy uy tín về mặt tinh thần với các nhóm khác bằng cách tổ chức các bữa tiệc (thí dụ tiệc potlatch của thổ dân Châu Mỹ). Những người được mời tới dự sẽ phải đáp lại bằng sự hòa hiếu để duy trì quan hệ chính trị, xây dựng niềm tin kinh tế và thúc đẩy thiện chí xã hội. Những người tiêu dùng-thương nhân ngày nay cũng tổ chức các tiệc potlatch như vậy để duy trì sự cân bằng về chính trị, kinh tế, xã hội. Bằng cách tặng những món quà miễn phí cho các khách hàng tiềm năng, bạn có thể biến họ thành khách hàng thực thụ. Bạn đọc bằng hoặc hơn tuổi tôi hẳn còn nhớ các tín đồ thuộc tổ chức Nhân chứng Jehovah thường tặng hoa hành khách tại sân bay để dụ dỗ họ quyên góp (điều này hiện nay đã bị cấm). Mới đây, giới marketing đại chúng còn có chiến dịch tặng kèm những món quà nhỏ, thí dụ miếng dán ngoài phong bì có đề tên và địa chỉ của khách hàng, với mong muốn họ sẽ sử dụng và cảm thấy cần đáp lại bằng việc mua hàng. Một cách khơi dậy tính tương hỗ kém tinh tế nhất tôi từng biết là cách những người thu thập ký kiến đính kèm một đồng đô-la mới tinh vào bản điều tra với hi vọng người nhận sẽ hoàn thiện các câu hỏi.

Môi trường của Google thúc đẩy tinh thần hợp tác và hạn chế sự bon chen bằng cách tối thiểu hóa tính thứ bậc trong công ty và tối đa hóa sự kết hợp giữa nhân viên các bộ phận. “Vì mọi người biết họ đều quan trọng như nhau đối với sự thành công của Google, không ai ngần ngại đánh một cú nguy hiểm khi chơi hockey cùng cấp trên,” đây là một câu trong cuốn văn hóa công ty các nhân viên được khuyến khích đọc. Google còn mong muốn nhân viên dành 20% thời gian tìm tòi ý tưởng và dự án mới, không cần sự giám sát của cấp trên. Cấu trúc công ty theo chiều ngang tạo ra không khí bình đẳng và phi thứ bậc, vốn đã ăn sâu vào trực giác kinh tế của chúng ta. Không khí này không chỉ bao phủ Googleplex mà còn hiện diện trên khắp thế giới. Một tài liệu khác về triết lý kinh doanh của Google cho biết “Mục tiêu của Google là cung cấp một mức độ phục vụ tốt hơn cho tất cả những ai



tìm kiếm thông tin, dù họ đang ngồi tại làm việc ở Boston, đang lái xe qua Bonn hay đang đi dạo ở Bangkok”.

Hãy suy nghĩ về dự án Thư viện sách Google, theo đó, hàng triệu cuốn sách trong thư viện các trường đại học như Stanford, Harvard, Oxford, Michigan, Thư viện cộng đồng New York và nhiều nơi khác sẽ được quét chụp và đưa lên mạng miễn phí, giúp mọi người ở bất cứ đâu trên thế giới có thể đọc được. Tất nhiên, những vấn đề về bản quyền trong dự án này cần được giải quyết, nhưng theo tôi, các dự án như thế này sẽ củng cố môi trường của lòng tin và đóng vai trò bước đi quan trọng trong hành trình dài hàng thiên niên kỷ hướng tới sự tự do và thịnh vượng rộng rãi hơn dành cho nhiều người ở nhiều nơi hơn. Brin và Page viết trong một tài liệu ra đời cùng đợt IPO đầu tiên của Google: “Chúng tôi tin rằng một xã hội vận hành tốt phải cho phép người dân tiếp cận những nguồn thông tin chất lượng cao dễ dàng, miễn phí và không thiên kiến. Vì thế Google có trách nhiệm với cả thế giới.” Nắm được thông tin sẽ nắm được thế giới, do đó nếu tất cả người dân đều được tiếp cận thông tin, sẽ không ai có thể thâm tóm được thế giới. Sự minh bạch thông tin sẽ chiến thắng thói bá quyền chính trị.

Từ góc độ người sử dụng, môi trường doanh nghiệp không phải là điều chúng ta quan tâm. Chúng ta chỉ cần một cỗ máy tìm kiếm đem lại thông tin như mong muốn. Google thành công một phần nhờ họ thực sự tôn trọng phương châm “khách hàng là thượng đế”. Nếu bạn làm được điều này, khách hàng sẽ đến với bạn rất đông và chủ yếu chỉ nhờ truyền miệng (Google hầu như không tiến hành quảng bá thương hiệu.) Tại sao vậy? Vì người sử dụng không có cảm giác công ty đặt lợi nhuận lên trên hết. Dù Google có thể bán thứ tự xuất hiện kết quả tìm kiếm nhưng họ không làm thế để giữ gìn mối quan hệ tin tưởng với người sử dụng, những người luôn tin rằng kết quả xuất hiện trên màn hình là sản phẩm của thuật toán tìm kiếm dựa trên các nguyên tắc dân chủ nhất: chương trình Google PageRank quyết định những trang web nào cung cấp thông tin đầy đủ nhất trong số hàng triệu trang cùng loại trong thế giới ảo hết sức dân chủ. “Người sử dụng của chúng tôi tin tưởng sự khách quan của Google và không khoan nhượng trước mắt nào có thể biện minh cho việc phá vỡ lòng tin đó.” Không giống hầu hết các trang web luôn tìm cách chiếm dụng thời gian của người sử dụng, mục tiêu của Google là “giúp người sử dụng có thể rời khỏi trang web của họ nhanh nhất.”

Thậm chí một số ít quảng cáo trên trang tìm kiếm (không phải trang chủ vì trang này luôn ở trạng thái tinh gọn nhất) cũng chính là một nguồn thông tin khác. Mở rộng khẩu hiệu của công ty, chiến lược marketing thông qua số lần nhấp chuột của Google đồng nghĩa với việc “bạn có thể kiếm tiền mà không làm điều xấu.” Quảng cáo trên Google cũng dân chủ như thuật toán tìm kiếm vì bất cứ ai cũng có thể tham gia, dù lớn hay nhỏ. Đâu cần một đại lý quảng cáo bỏ ra hàng triệu đô-la nghiên cứu nhóm mục tiêu và thử nghiệm

nhân hiệu trong khi bạn có thể tự tiến với chi phí tình bằng xu lẻ?

Điểm mấu chốt trong quy tắc đạo đức của Google là câu khẩu hiệu hiện nay đã trở nên quen thuộc: “Không làm điều xấu.” Nhưng cụm từ sáo mòn này thực sự có ý nghĩa gì? “Nó đảm bảo các giá trị cốt lõi của công ty sẽ chỉ dẫn cho cách hành xử của chúng tôi trong mọi khía cạnh cuộc sống với tư cách nhân viên Google.” Các giá trị cốt lõi đó là gì? Câu trả lời của Brin và Page có thể coi là phát ngôn chuẩn mực về đạo đức của thị trường khi được xây dựng dựa trên nền tảng lòng tin: “Là một nhân viên Google đồng nghĩa với việc bạn luôn phải hướng tới chuẩn mực đạo đức kinh doanh cao nhất có thể. Đây là vấn đề đạo đức đồng thời cũng là vấn đề thực tế; chúng tôi cần những người giỏi giang làm việc chăm chỉ để làm ra những sản phẩm tuyệt vời, nhưng tài sản quan trọng nhất của chúng tôi là danh tiếng của công ty, đảm bảo chúng tôi luôn giành được sự trung thành và lòng tin của người sử dụng. Lòng tin là nền tảng cho sự thành công và thịnh vượng của chúng tôi nên cần được bồi đắp từng ngày, bằng từng việc làm cụ thể của từng nhân viên.”

Chuẩn mực đạo đức này được cụ thể hóa trong nhiều trang giấy diễn giải chi tiết các hành vi xấu cần tránh, thí dụ việc sử dụng thông tin cá nhân của đối thủ. Ở đây, chúng ta bắt gặp một quy tắc vàng: “Đạo đức kinh doanh mà chúng ta hướng tới đòi hỏi chúng ta đối xử với thông tin của đối thủ giống như thông tin của chính mình, và đối xử với họ theo cách chúng ta mong được đối xử lại. Chúng ta tôn trọng các đối thủ cạnh tranh, và trên hết, tin vào sự công bằng trong mọi tình huống; chúng ta không sử dụng thông tin mật của đối thủ để phục vụ lợi ích cá nhân vì mong muốn thông tin của chúng ta được đối xử tương tự. Do đó, dù việc thu thập các thông tin phổ biến rộng rãi về đối thủ cạnh tranh là một phần tất yếu và hợp pháp của công việc kinh doanh, bạn không nên tìm kiếm các thông tin mật của họ hoặc sử dụng thông tin đó nếu nó rơi vào tay bạn. Nếu có cơ hội lợi dụng thông tin mật của đối thủ, hãy nhớ: không làm điều xấu. Chúng ta cạnh tranh chứ không gian dối.”

Tất nhiên tôi cũng cũng biết rõ các tranh cãi nảy sinh xung quanh sự tăng trưởng của Google, như gian lận về số lần nhấp chuột, sử dụng từ khóa thương hiệu của đối thủ trong các quảng cáo Google Adwords, lòng ghen ghét các nội dung đáng ngờ về đạo đức trong mục Google Groups (nhất là các thông tin khiêu dâm và các phát biểu phân biệt chủng tộc), các vấn đề bản quyền liên quan tới việc Google mua lại YouTube và vụ việc đình đám của Google tại Trung Quốc, nơi tập đoàn này bị ép buộc phải nhượng bộ việc kiểm soát các thông tin nhạy cảm về chính trị để được phép triển khai hoạt động. Các tranh cãi thuộc loại này là điều không thể tránh khỏi đối với một công ty phát triển nhanh như Google; dù triết lý kinh doanh của một công ty có cao thượng đến đâu, sự hoàn mỹ là một cái đích không bao giờ đạt tới.

“Không làm điều xấu” là một chuẩn mực đạo đức để hướng tới, không phải là sự thánh thiện có thật, vì sự bất khả thi của nó đồng nghĩa với việc quy tắc này không nên được cố sù. Mục tiêu của các chuẩn mực đạo đức, dù chúng ta là những người săn bắt-hái lượm hay tiêu dùng-thương nhân, là xây dựng một môi trường lòng tin nhằm khuyến khích sự bộc lộ các hành vi đạo đức.

---

## Tự do lựa chọn

**T**rong một quan sát sắc sảo về điều kiện sống của con người, Tổng thống Mỹ Thomas Jefferson đã viết: “Tự do là quyền được lựa chọn và tạo ra các phương án thay thế cho bản thân. Nếu thiếu khả năng lựa chọn và thực hành sáng tạo, con người không còn là con người mà chỉ là một bộ phận, một công cụ, một vật thể mà thôi.” Với tất cả số hành trang sinh học, tâm lý học và tiến hóa chúng ta mang vào thị trường, liệu chúng ta có thực sự được tự do lựa chọn?

Khoa học đã biến câu hỏi đầu tiên thành việc ra quyết định và hành vi lựa chọn trong lĩnh vực mới mang tên thần kinh học tính toán, với sự tiên phong của nhà khoa học thần kinh Read Montague, được trình bày trong tác phẩm huyền thoại Tại sao chọn cuốn sách này?. Thần kinh học tính toán tập trung nghiên cứu quá trình xử lý thông tin diễn ra trong não bộ con người. Montague lý luận, não bộ phát triển các chương trình tính toán để đánh giá giá trị và hiệu quả của các phương án theo mục tiêu con người hướng tới. Giá trị đặt cho mỗi lựa chọn một con số tính toán. Hiệu quả sẽ xác định phương án đó có đáng lựa chọn không. Các sinh vật tính toán đúng đắn chi phí và lợi ích dài hạn của các phương án chứng tỏ năng lực lớn hơn các sinh vật không làm được, do đó chúng dễ dàng tồn tại và truyền lại gene biết lựa chọn đúng đắn. Chúng ta chính là hậu duệ của các sinh vật này.

Nhà kinh tế học Thomas Sowell diễn giải: cuộc sống, cũng như nền kinh tế, liên quan tới sự phân bổ hiệu quả các nguồn lực khan hiếm có khả năng sử dụng thay thế. Tự nhiên, tất cả đều là việc xác định giá trị và chi phí của các phương án sẵn có theo hiệu quả năng lượng. Montague nói, với động vật ăn thịt, con mồi là những gói năng lượng được tiêu thụ để xác lại pin máy tính. “Học thuyết này cho phép tiến hóa khám phá ra các hệ thống tính toán hiệu quả biết cách nắm bắt, xử lý, lưu trữ và tái sử dụng một cách hợp lý,” Montague gợi mở. Các sinh vật làm được như vậy sẽ truyền lại bộ gene có khả năng xử lý phép tính thần kinh hiệu quả để lựa chọn đúng đắn cho thế hệ sau. Trải qua hàng triệu năm, bộ não của con người đã tiến hóa và trở nên hiệu quả tới mức nó chỉ tiêu hao 1/5 năng lượng của một bóng đèn sợi đốt thông thường, tốn khoảng 1 nickel (5 xu) mỗi ngày. Thật là rẻ và tuyệt vời! Thử nghĩ xem máy tính của bạn nóng thế nào ngay cả khi nó chạy không tải. Nếu bộ não của bạn được thiết kế như máy tính, chắc bạn không thể chạm

vào đầu mình vì nó quá nóng.

Theo Lý thuyết tư duy tính toán (CToM), trí tuệ chỉ là một chương trình tính toán chạy trong chiếc máy bộ não đặc biệt. “Quá trình xử lý thông tin bộ não thực hiện chính là tư duy của chúng ta, không phải là bản thân các phần riêng lẻ,” Montague giải thích. Các chương trình tính toán của bộ não có thể xác định giá trị của một lựa chọn vì chúng ta đã tiến hóa khả năng quan tâm, chính xác hơn là quan tâm tới một lựa chọn nhiều hơn một lựa chọn khác. Máy tính có thể chạy các chương trình tính toán nhưng chúng không làm được những gì các chương trình tính toán của bộ não người làm được, như quan tâm tới các lựa chọn được đưa ra.

Quá trình tiến hóa thiết kế các chương trình tính toán để giải quyết các nhiệm vụ nhất định và xã hội sẽ cải tiến các chương trình cổ đại đó theo các ưu tiên văn hóa đặc trưng. Thí dụ, chuột thừa kế các chương trình rất hữu ích cho việc làm quen với các mê cung và nhấn các thanh vì trong quá trình tiến hóa chúng phải sục sạo trong bóng tối và các không gian môi trường phức tạp. Con người thừa kế các chương trình đặc biệt hữu ích cho các nhiệm vụ cần thị giác nhạy bén và khả năng định hướng các tình huống xã hội vì trong quá trình tiến hóa chúng ta phải sục sạo trong rừng cây và dàn xếp các môi trường xã hội phức tạp. Không phiến đá nào trông cho chuột và người. Các loài có các mục tiêu khác nhau song mục đích sâu xa ẩn sau hành vi tìm kiếm mục tiêu là giống nhau. “Dù khác nhau,” Montague tiếp tục, “tất cả mục tiêu đều có điểm chung. Chúng đều được bộ não sử dụng để định hướng quyết định dẫn tới sự hài lòng với mục tiêu.”

Không may, các chương trình tính toán tiến hóa này có thể bị tấn công. Thí dụ, các chất gây nghiện làm đảo ngược hệ thống dopamine của bộ não – thông thường có nhiệm vụ thưởng công cho các lựa chọn tốt đối với cơ thể như thức ăn, gia đình, bạn bè – để thưởng công cho một điểm cao hơn. Chúng ta từng kinh ngạc trước sự đại dột của các vận động viên, diễn viên, họa sỹ giàu có, thành đạt đã vứt bỏ sự nghiệp, mất hết bạn bè và cuối cùng rời bỏ cả gia đình chỉ để dùng thêm một liều dopamine. Kết cục của họ là nghèo túng, tù đày hay cái chết. Làm sao điều đó có thể xảy ra? Các hóa chất thần kinh thực sự mạnh đến thế? Vâng, đúng là như vậy.

Đây là cách hệ thống hoạt động và không hoạt động. Cuống não, một vùng tiến hóa cổ xưa nhất của bộ não có ở tất cả các loài động vật có xương sống, gồm những túi với 15.000 tới 25.000 tế bào dopamine ở mỗi phía mọc ra nhiều sợi trục dài kết nối với các phần khác của bộ não. Các tế bào này kích thích sự giải phóng dopamine khi nhận định phần thưởng nhận được nhiều hơn mong đợi và khuyến khích chủ thể lặp lại hành vi. Do đó, giải phóng dopamine là một dạng thông tin, một thông điệp “Làm lại.” (Nên nhớ dopamine là hệ thống mong muốn nhiều hơn hệ thống ưa thích.) Chất gây nghiện đóng vai trò tín hiệu phần thưởng đi tới các tế bào dopamine. Ý nghĩ

say mê cũng vậy, nhất là các ý nghĩ say mê xấu, thí dụ ý nghĩ được các giáo phái cuồng tín truyền bá dẫn tới tự tử tập thể (trường hợp Jonestown và Cánh công thiên đường) hoặc các ý nghĩ được tôn giáo tuyên truyền dẫn tới các vụ đánh bom liều chết gây chết người hàng loạt (trường hợp các chiến binh Hồi giáo cực đoan).

Trong cuốn sách này, tôi đã chứng minh chúng ta tiến hóa các cảm xúc đạo đức có nguyên tắc hoạt động giống các cảm xúc khác như đói và ham muốn tình dục. Việc coi các cảm xúc này là đại diện của các chương trình tính toán hiệu quả cao sẽ đào sâu hiểu biết của chúng ta về quá trình này. Khi cần năng lượng, chúng ta không tính toán lượng ca-lo tương đối trong các phương án thức ăn mà chỉ thấy thèm một số loại thức ăn cụ thể, ăn chúng, và thưởng thức cảm giác thỏa mãn. Tương tự, khi chọn bạn tình, bộ não chạy một chương trình tính toán khiến chúng ta bị những người có gene tốt hấp dẫn, thể hiện bằng sự cân đối trên khuôn mặt và cơ thể, vẻ ngoài sáng sủa, vóc dáng hình đồng hồ cát ở phụ nữ và kim tự tháp ngược ở nam giới. Cũng như vậy, khi đưa ra các lựa chọn đạo đức ích kỷ hay vị tha, chúng ta chỉ trải nghiệm cảm xúc tội lỗi hoặc tự hào vì đã làm điều sai hoặc đúng, còn phép tính đạo đức về điều tốt nhất cho cá nhân và cộng đồng xã hội đã được tổ tiên chúng ta thực hiện. Các cảm xúc như đói, ham muốn và tự hào thay thế các phép tính này. Blaise Pascal đã kết luận bằng câu thơ nổi tiếng: “Trái tim có những lý do riêng mà lý trí không sao hiểu nổi.” Hoặc ít lãng mạn hơn, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel Friedrich Hayek nhận định: “Nếu ngừng làm những việc không hiểu rõ nguyên nhân hoặc không đủ lý lẽ bào chữa... chúng ta sẽ sớm diệt vong.”

Làm sao có thể tận dụng hiểu biết về lựa chọn để làm lợi cho bản thân? Hãy bắt đầu với các lựa chọn trên thị trường. Montague và các cộng sự đã quét não của 67 đối tượng bằng máy fMRI Baylor. Một số người được uống một ngụm Coke hoặc Pepsi từ một ống hút, một số khác được nhìn hình ảnh một lon dán nhãn Coke hoặc Pepsi hoặc không có nhãn hiệu nào. Các đối tượng không thể hiện sự ưa thích đối với lon nước ngọt không dán nhãn (nói cách khác, họ đã trượt “cuộc thi ném” cổ điển) trong khi đa số đều thích những lon nước đi kèm nhãn hiệu Coke. Khi phân tích các hình ảnh quét não, Montague phát hiện thấy nhãn hiệu Coke có một “hương vị” tại vỏ não trước trán phần bụng giữa, một vùng thiết yếu đối với việc đưa ra quyết định. Nhãn hiệu Pepsi không hề kích thích não bộ phản ứng như thế.

Điều này có nghĩa các nhãn hiệu nhất định làm thay đổi quá trình bơm dopamine tới các vùng não bộ khác nhau. Montague kết luận: “Thí nghiệm này chỉ rõ một thông điệp văn hóa như hình ảnh thương hiệu của Pepsi hay Coke sẽ được phản ánh khác nhau lên các hệ thống thần kinh và nhận thức thương hiệu có thể bộc lộ qua thí nghiệm fMRI, nơi ảnh hưởng của nó tới lựa chọn cũng có thể đo được.” (Đây cũng là vùng bị hủy hoại trong não bộ

của Phineas Gage - người công nhân xe lửa nổi tiếng thế kỷ XIX, ông bị một que đâm bằng sắt bất ngờ đâm qua hộp sọ. May mắn thoát chết nhưng ông mất khả năng xã hội và thể hiện cảm xúc suốt đời, bất lực khi phải đưa ra quyết định về các nhu cầu thông thường nhất.) Các nhãn hiệu thể hiện sức mạnh của chúng với bộ não theo cơ chế ngắn hạn qua việc bơm dopamine và theo cơ chế dài hạn qua việc bố trí lại các tế bào thần kinh. Quá trình này xảy ra hàng ngày – người ta ước tính con người thực hiện 40.000 giao dịch mỗi năm. Khi mới 18 tháng tuổi, trẻ em đã có thể nhận biết logo sản phẩm. Khi mười tuổi, chúng có thể nhớ từ 300 tới 400 nhãn hiệu. Đến tuổi trưởng thành, số lượng nhãn hiệu chúng nhận biết được có thể lên tới hàng nghìn. “Chúng tôi có thể chỉ rõ ý nghĩ về Coke kích hoạt các cấu trúc ở não giữa, nơi điều khiển các hành vi của bạn,” Montague giải thích. “Đó là cách ý nghĩ có thể kiểm soát được bản năng.”

Giống như Coke đại diện cho hương vị, đói khát đại diện cho nhu cầu năng lượng, dục vọng đại diện cho nhu cầu duy trì nòi giống, tội lỗi và tự hào đại diện cho hành vi đạo đức và vô đạo đức; chúng ta cũng có thể tung ra thị trường các nhãn hiệu đạo đức để thưởng công và mắc nối lại bộ não nhằm định giá và lựa chọn các ý tưởng tốt. Đó là tất cả những gì liên quan tới việc nâng cao ý thức, giờ đây chúng ta có thể hiểu được sự mắc nối thần kinh ẩn sau nó. Do đó, để vinh danh nhà kinh tế học quá cố Milton Friedman, tác giả cuốn sách một thời từng bị coi là cực đoan giờ đã trở thành chính thống Tự do lựa chọn, tác phẩm đã mắc nối lại hệ thống dopamine trong não bộ của tôi khi tôi phát triển những ý tưởng kinh tế đầu tiên, khiến tôi ưa thích thương hiệu của sự lựa chọn tự do trên thị trường; tôi đề nghị chúng ta bắt đầu nâng cao ý thức về xã hội tự do bằng cách quảng bá thương hiệu Nguyên tắc Tự do: Tất cả mọi người được tự do tin tưởng, suy nghĩ và hành động theo cách họ muốn, miễn sao không xâm phạm quyền tự do bình đẳng của người khác.

\*\*\*

Để đáp lại Nguyên tắc Tự do, hai thử thách cần được san bằng: Chủ nghĩa độc đoán (khoa học đã khám phá các nguyên nhân khiến nó ít tạo điều kiện cho tự do thật sự và tự do lựa chọn); Chủ nghĩa gia trưởng (các phê phán thị trường tự do và thị trường tư bản chủ nghĩa lý luận rằng con người quá bất duy lý và độc đoán nên không thể cư xử khôn ngoan vì lợi ích của bản thân và xã hội; do đó các chính khách và các nhà làm luật cần phải hạn chế tự do chính trị, kinh tế và đưa ra lựa chọn giúp người dân.) Tôi sẽ bác bỏ cả hai thử thách này tức khắc. Sau khi xuất bản cuốn Sinh học xã hội vào cuối thập kỷ 1970, Edward O. Wilson đã bị công kích kịch liệt. Khi tâm lý học tiến hóa có bước tiến đầu tiên vào thập kỷ 1990, giới nghiên cứu trong lĩnh vực này cũng bị công kích không khoan nhượng. Căn nguyên của các cuộc công kích này là nỗi lo sợ khoa học sẽ tước đi tự do và phẩm giá của

con người. Sự thật không đẩy cái gì ra xa hơn. Thực tế, nghiên cứu gần đây nhất chỉ rõ khoảng 50% đặc tính của con người được quyết định theo cơ chế di truyền hoặc sinh học.

Hãy nghiên cứu gene mã hóa quá trình sản xuất chất truyền dẫn thần kinh dopamine. Có tên gọi D4DR, nó nằm ở nhánh ngắn thuộc nhiễm sắc thể số 11. Khi các tế bào thần kinh nhất định giải phóng dopamine trong não, nó được các tế bào thần kinh khác nhận lấy – các tế bào thần kinh dễ tiếp nhận cấu trúc hóa học của nó và thiết lập các đường dẫn dopamine để kích thích cơ thể trở nên hoạt bát hơn và thưởng cho các hành động nhất định về sau sẽ được lặp lại. Thí dụ, rút cạn dopamine từ não bộ chuột hay người khiến chúng/họ rối loạn. Kích thích quá liều dopamine gây ra sự điên loạn ở chuột và chứng tâm thần phân liệt ở con người. Chúng ta biết tới gene D4DR nhờ phát hiện của nhà di truyền học Dean Hamer về mối quan hệ của nó với hành vi chấp nhận rủi ro. Đa số mọi người có 4-7 bản sao của gene D4DR trên nhiễm sắc thể số 11. Tuy nhiên, một vài người có 2-3 bản sao dài trong khi một số khác có 8-11 bản sao ngắn. Càng dài và ít, các bản sao của D4DR càng kém nhạy cảm với dopamine, khiến con người có xu hướng tìm kiếm rủi ro lớn hơn để tự điều chỉnh lượng dopamine. Nhảy từ lầu cao, cột ăng ten, cầu hay mặt đất là một cách để làm điều đó, mặc dù những trò cờ bạc đầy rủi ro ở Las Vegas hay Phố Wall cũng có tác dụng tương tự. Trong một thử nghiệm về giả thuyết này, Hamer trước tiên để các đối tượng làm một khảo sát đo ham muốn tìm kiếm sự mới mẻ và hồi hộp, (các vận động viên nhảy dù đứng đầu trong cuộc khảo sát này). Sau đó, ông lấy mẫu DNA của họ từ nhiễm sắc thể số 11 và khám phá ra rằng những người đạt điểm số cao trong cuộc khảo sát về khả năng chấp nhận rủi ro có ít bản sao gene D4DR hơn bình thường.

Điều này có vẻ rất quả quyết với dòng tít “Các nhà khoa học đã khám phá gene liên quan tới khả năng chấp nhận rủi ro” nhưng thực tế, Hamer tuyên bố phát hiện này chỉ giúp giải thích 4% hành vi tìm kiếm những điều mới mẻ và chấp nhận rủi ro nếu chỉ dựa trên chuỗi gene D4DR. Trong chương trước, chúng ta đã thảo luận về hệ số tương quan và ý nghĩa của việc bình phương  $r$  để tính ra phần trăm sự sai lệch của một đặc tính bất kỳ có thể giải thích được bằng biến quan sát. Cân nặng và chiều cao cho  $r = 0,70$  hay  $r^2 = 0,49$ ; do đó chúng ta có thể nói 49% cân nặng của một người được giải thích bởi chiều cao của người đó, nghĩa là một nửa cân nặng của bạn bị các điều kiện môi trường như chế độ ăn kiêng và luyện tập thể thao chi phối. Hãy đặt phát hiện này trong ngữ cảnh Chủ nghĩa độc đoán. Bạn sẽ không thể tìm ra một đặc điểm được sinh học và di truyền quyết định nhiều hơn mối quan hệ giữa chiều cao và cân nặng và ngay cả trong trường hợp này bạn vẫn có thể tạo ra một nửa sự khác biệt bằng cách điều chỉnh môi trường và cách sống.



Vì thế, khi các nhà thần kinh học tuyên bố đã khám phá ra một mô-đun não hoặc một mạng tế bào thần kinh liên quan tới hành vi X, dù các phát hiện đó quan trọng tới đâu, nó không hàm chứa ý nghĩa tất định. Dopamine là thí dụ hoàn hảo cho lập luận của tôi vì nó là một trong số các khám phá thú vị và có tiềm năng hữu ích nhất của các nhà thần kinh học. Nhưng nếu cấu trúc gene quyết định sự giải phóng dopamine trong não chỉ giải thích 4% sự khác biệt về một số đặc tính giữa con người như hành vi chấp nhận rủi ro, làm sao có thể kết luận chúng ta bị đặc tính sinh học của bộ não chi phối?

Tất nhiên, bạn có thể phản biện đây chỉ là một trong rất nhiều hóa chất thần kinh được pha trộn như ly rượu cocktail khiến chúng ta say mềm và làm những việc lẽ ra đã không làm. Nhiều phát hiện trong kinh tế học hành vi và kinh tế học thần kinh đã chứng minh các lựa chọn của con người vô thức và bất hợp lý tới mức nào, do đó có lẽ sẽ hợp lý khi thắc mắc chúng ta có bao nhiêu tự do khi được thoải mái lựa chọn. Hãy xem xét nghiên cứu xuất sắc nhất về cơ chế khoa học thần kinh của tính tự nguyện do Benjamin Libet tiến hành năm 1985 và nổi tiếng từ khi được nhiều phòng thí nghiệm chứng thực. Libet đọc các bản điện não ghi lại hoạt động của bộ não để xác định chính xác thời điểm con người ý thức được ý định thực hiện một hành vi, thí dụ giơ ngón tay lên. Những người tham gia ngồi trước một màn hình, trên đó có một điểm chuyển động xung quanh một vòng tròn giống như kim giây của đồng hồ. Họ được yêu cầu làm hai việc: (1) chú ý vị trí của điểm này trên màn hình khi “lần đầu tiên ý thức được mong muốn hoặc sự thôi thúc hành động,” và (2) bấm nút để ghi lại vị trí của điểm này trên màn hình. Sự cách biệt giữa (1) và (2) chỉ là 200 mi-li-giây. Nghĩa là, khoảng cách về thời gian giữa việc nghĩ về việc bấm nút và thực sự bấm nút chỉ là 2/10 của 1 giây.

Nhưng đây chưa phải điều phiến toái nhất. Các kết quả điện não lặp đi lặp lại nhiều lần cho thấy, hoạt động thần kinh liên quan tới sự bắt đầu một hành vi chủ yếu tập trung tại vỏ não vận động thứ cấp. Vùng này được kích hoạt 300 mi-li-giây trước khi chủ thể “báo cáo” nhận thức đầu tiên về quyết định hành động. Nghĩa là, ý thức về ý định thực hiện hành vi sẽ kéo theo xung hoạt động thần kinh đầu tiên liên quan tới hành vi đó trong khoảng 300 mi-li-giây (ngôn ngữ chuyên môn gọi là “sự sẵn sàng tiềm năng”) hay khoảng cách giữa thời điểm bộ não ra quyết định và thời điểm nó nhận thức được quyết định là 3/10 của một giây. Cộng vào 3/10 giây này khoảng thời gian 2/10 giây để chủ thể hành động theo lựa chọn, như vậy tròn nửa giây trôi qua từ khi bộ não có ý định thực hiện hành vi tới khi nó nhận thức được việc thực sự thực hiện hành vi đó. Vì lý trí không nắm bắt được hoạt động thần kinh diễn ra trước ý định hành động, chúng ta trải nghiệm một cảm giác về sự tự nguyện. Nhưng đó chỉ là ảo giác sinh ra do chúng ta không xác định được nguyên nhân của nhận thức về ý định hành động. Hành vi theo ngay sau ý định nên chúng ta cảm thấy được tự do lựa chọn; trong khi thực tế cả

nhận thức về ý định và hành động chính thức đáp lại ý định đều do các sự kiện thần kinh trước đó chúng ta không hề hay biết gây ra.

Các khám phá này ngụ ý lựa chọn tự do của con người không khác gì việc một ảo thuật gia mời một người tình nguyện trong số khán giả lên “rút bất kỳ quân bài nào,” dù chúng ta thừa biết ông ta sử dụng một “sức mạnh” nào đó khiến lựa chọn của vị khán giả không hề tự do. Đây là vấn đề rất nghiêm trọng với các nhà kinh tế học, chính trị gia và lý luận xã hội, vì muốn có một xã hội dân sự chúng ta cần để con người chịu trách nhiệm về hành vi của họ, nghĩa là phải giả định họ được tự do lựa chọn. Nếu như con người bị gene và môi trường chi phối, làm sao chúng ta có thể phán xét và trừng phạt một người vì một hành vi bất hợp pháp hay vô đạo đức? Sau đây là một vài giải đáp cho câu hỏi hóc búa này mà tôi tin là sẽ toàn vẹn cả về mặt khoa học và xã hội:

Tự nguyện là một ảo tưởng hữu ích. Tôi cảm thấy “như thể” mình được tự do ý chí ngay cả khi biết chúng ta sống trong một thế giới bị chi phối. Hẳn bạn cũng như vậy. Vì không ai giải quyết thỏa đáng vấn đề tự nguyện và chi phối trong suốt 4000 năm tư tưởng triết học và 500 năm nghiên cứu khoa học, có lẽ vấn đề này không thể giải quyết được (thực ra, không thể giải quyết có thể đơn giản chỉ do hạn chế của ngôn ngữ. Với cách định nghĩa hai từ “tự nguyện” và “chi phối”, dường như không thể tìm ra giải pháp.) Vậy tại sao bạn không hành động như thể thực sự được tự do ý chí, từ đó có được sự thưởng công bằng cảm xúc cho ảo tưởng hữu ích này và tích tụ lợi ích cho xã hội bằng cách để con người tự chịu trách nhiệm về hành vi của họ?

Tự nguyện là một phần rất nhỏ của chi phối. Thay vì coi các khái niệm như “tự nguyện” và “chi phối” như các sự vật được cụ thể hóa – một dạng thức thuần khiết tồn tại như các thực thể không thay đổi – hãy xem xét chúng bằng ngôn ngữ logic mờ hồ, trong đó chúng ta gán xác suất cho từng sự vật hiện tượng. Giống như xác suất bầu trời xanh lúc bình minh là 0,1 và xanh vào giữa ngày là 0,9; hành vi cũng có thể được gán một xác suất mờ hồ. Thí dụ, hành vi của một người có xác suất xấu xa ở giữa khoảng 0,1 và 0,9. Xác suất hành vi xấu hình thành do tự do lựa chọn hay do các thể lực khác cũng ở giữa khoảng này. Luật pháp đã phân biệt chi tiết tội giết người, từ xác suất bắn nhầm 0,1, xác suất bắn tự vệ 0,5 cho tới xác suất bắn có chủ đích 0,9. Một hành vi chịu sự chi phối của nguyên nhân từ 0,1 tới 0,9 vẫn không phải là số tuyệt đối 0 hay 1 vì thế tội lỗi đạo đức vẫn được duy trì thông qua mức tự nguyện rất nhỏ còn lại. Ngay cả khi sự tự nguyện bị thu hẹp, nó cũng không bị triệt tiêu.

Tự nguyện sinh ra khi con người không chắc chắn về nguyên nhân. Trong khoa học, thuyết mạng lưới nguyên nhân chi phối cho rằng hành vi của con người có không ít nguyên nhân hơn các hiện tượng vật lý và sinh học khác, nhưng nó khó nắm bắt và dự đoán hơn vì có quá nhiều yếu tố

trong mạng lưới bao quanh hành vi của chúng ta. Thế giới con người và xã hội chúng ta đang sống vô cùng phức tạp, tương tác qua lại và đầy những vòng phản hồi tự xúc tác khiến các hệ thống rơi vào tình trạng rối loạn hành vi. Vì không có một hay một số nguyên nhân nào có thể coi là yếu tố chi phối hoàn toàn hành vi con người, về mặt thực tế, chúng ta chỉ có thể xem chúng như các nguyên nhân điều kiện, không phải các nguyên nhân chi phối. Dù gene, môi trường và lối mòn lịch sử quyết định hành vi của chúng ta ở một mức độ nào đó, bộ gene của mỗi người là duy nhất, sự sắp đặt của môi trường với mỗi người là riêng biệt và con đường lịch sử một người chọn chỉ thuộc về người ấy. Theo nghĩa này, mỗi cá nhân là duy nhất và khác với mọi cá nhân khác. Mỗi chúng ta là sản phẩm của gene, môi trường và con đường lịch sử không giống nhau, chúng phức tạp và hòa quyện chặt tới mức không ai biết được các biến chi phối chính họ hay bất kì ai khác. Sự tự nguyện nảy sinh khi chúng ta không biết được nguyên nhân.

Tự nguyện là một phụ phẩm của tiến hóa. Nhờ có bộ não lớn độc nhất vô nhị và thùy trán rộng khác thường, con người có khả năng tự nhận thức đồng thời nhận thức được sự tự nhận thức của người khác. Chúng ta có Lý thuyết Tâm hồn cho phép đặt mình vào tâm trí của người khác và chúng ta biết người khác cũng có khả năng này. Chúng ta có thể diễn giải ngôn ngữ biểu tượng để giao tiếp và tranh luận với người khác. Con người là một loài động vật đạo đức đã tiến hóa ý thức về đúng, sai và có xu hướng tự nhiên về cả hợp tác và cạnh tranh, vị tha và ích kỷ, tốt và xấu. Sự tự nguyện hình thành vì chúng ta có thể đánh giá hậu quả của rất nhiều quá trình hành vi sẵn có, từ đó đưa ra lựa chọn và hành động, và cũng vì chúng ta ý thức được việc chúng ta (và người khác) đưa ra các lựa chọn như vậy. Từ các khả năng tiến hóa này, chúng ta có thể và thực sự tự chịu trách nhiệm về hành vi của mình cũng như để người khác chịu trách nhiệm về hành vi của họ.

Tự nguyện là một đặc tính nổi bật của bộ não. Tâm trí là đặc tính nổi bật của hàng triệu tế bào thần kinh riêng lẻ, mỗi tế bào lại kết nối với hàng nghìn tế bào khác để cùng sinh ra hàng tỷ tỷ trạng thái thần kinh tiềm tàng. Khi mỗi cá nhân lớn lên và trưởng thành, các mối tương liên cũng tăng lên và phát triển cùng kinh nghiệm sống của mỗi người. Dù chúng ta có chung tổ tiên tiến hóa tạo nên cấu trúc thần kinh chung, bộ não đã điều chỉnh cho phù hợp với môi trường. Điều này tạo ra một vòng phản hồi tự xúc tác khác, trong đó các trải nghiệm mới kích thích các tế bào thần kinh khiến các mối liên kết tiếp hợp cũng gia tăng. Các liên kết mới này không giống nhau và phản ứng với môi trường theo cách thức riêng tùy theo ý thức của mỗi người, làm nảy sinh hàng loạt phản ứng không trùng hợp với bất kỳ ai. Vì đường đời mỗi người không giống nhau, hàng tỷ tỷ hoán vị tiềm năng của các liên kết thần kinh trong mỗi bộ não đồng nghĩa với việc ý thức của mỗi người là duy nhất. Với đặc tính nổi bật cao cấp của sự duy nhất này, kết hợp

với các nhân tố tự do trước đây, sự tự nguyện sẽ nảy sinh.

Tự nguyện là sản phẩm của sự tính toán thần kinh. Trong cuốn sách này, tôi đã lập luận rằng các trạng thái của tâm hồn, thí dụ như cảm xúc, đại diện hiệu quả cho các phép tính được quá trình tiến hóa thực hiện từ thời đồ đá, giúp chúng ta không cần phải tự tính toán. Theo ý nghĩa này, sự tự nguyện có thể đại diện cho phép tính lựa chọn. Đưa ra lựa chọn là một quá trình thần kinh thực sự nhằm chọn ra các hành vi có ích cho sự sinh tồn như tránh động vật ăn thịt, dự trữ thức ăn, chọn bạn tình, thắt chặt tình bạn, tìm kiếm địa vị xã hội... Do đó, việc lựa chọn các hành vi ảnh hưởng trực tiếp tới sự sinh tồn và duy trì nòi giống trong lịch sử tiến hóa của chúng ta có thể đã mở đường cho sự tiến hóa của cấu trúc bộ não, đem lại cảm thức tự nguyện, cảm giác tự do, cảm xúc mong muốn. Sống trong một thế giới với quá nhiều phương án lựa chọn, bằng sự phức tạp và tinh vi, bộ não đã xây dựng bên trong nó một mô-đun đưa ra lựa chọn, khiến chúng ta luôn thấy tự do, dù được tự do thật sự hay bị các yếu tố khác chi phối.

\*\*\*

Vấn đề chủ nghĩa gia trưởng nảy sinh trực tiếp từ các nghiên cứu về mức độ an vui chủ quan và hạnh phúc. Nếu mục tiêu của xã hội là tạo ra nhiều hạnh phúc nhất cho nhiều người nhất, các thể chế công và tư nên hoạch định chính sách tới mức nào để giảm thiểu tội ác và nâng cao đạo đức? Các nghiên cứu chỉ rõ tiền không khiến con người hạnh phúc hơn trừ phi họ sống dưới mức nghèo đói, điều này có biện minh cho một dạng phúc lợi hạnh phúc để đảm bảo mọi người tối thiểu thoát khỏi nghèo đói? Tương tự, khoa học cho thấy thông thường, những người có gia đình hạnh phúc hơn những người li dị hay độc thân, vậy chính phủ có nên tăng cường áp dụng một loại thuế li hôn để khuyến khích người dân tham gia vào thể chế xã hội này? Những người có công việc thú vị có xu hướng hạnh phúc hơn những người thất nghiệp, điều này có chứng tỏ chính phủ nên đưa ra các chương trình tạo việc làm? Những người theo tôn giáo hạnh phúc hơn những người ngoại đạo, vậy nhà nước có nên đề ra chính sách thuế để khuyến khích tôn giáo?

Theo nhà kinh tế học Richard Layard tại Trường Kinh tế London, các chính sách gia trưởng đó được biện minh bằng nghiên cứu khoa học. Sử dụng các khám phá trong kinh tế học hành vi, kinh tế học thần kinh và các ngành khoa học có liên quan cho biết điều gì khiến con người hạnh phúc và tại sao, Layard kết luận chính phủ nên can thiệp sâu hơn vào việc điều chỉnh cuộc sống cá nhân của các công dân. Vì hút thuốc và uống rượu không tốt cho sức khỏe, chính phủ nên tăng thuế vào các hành vi đó bằng cách thông qua nhiều hơn các sắc “thuế tội lỗi.” Vì sự chênh lệch lớn về tài sản giữa người giàu và người nghèo khiến những người có thu nhập thấp cảm thấy họ không bao giờ xóa bỏ được khoảng cách, điều này biện minh cho sự gia tăng mức thuế đánh vào người giàu để phân phối lại của cải và hạn chế tâm lý

tranh giành. Các nghiên cứu chỉ rõ chúng ta cảm thấy thỏa mãn khi giúp đỡ người nghèo và yếu kém về mặt trí tuệ, vì thế chính phủ nên đưa ra các biện pháp khuyến khích nhiều người làm từ thiện hơn. Thất nghiệp làm giảm hạnh phúc đáng kể nên chính phủ cần hành động để giảm thiểu tỷ lệ thất nghiệp ngay cả khi điều đó đòi hỏi thiết lập một chương trình nghị sự của chính phủ chỉ vì mục đích này. Các nhà tâm lý học đã chứng tỏ các quảng cáo thương mại quá đà sẽ khiến trẻ em mong muốn những thứ vật chất thực sự không cần thiết cho một tuổi thơ trọn vẹn, do đó các hoạt động quảng cáo như vậy nên bị cấm. Hơn nữa, Layard cho rằng chính phủ nên khuyến khích thể hiện tinh thần gia đình-bạn bè trong công việc, trợ giúp các hoạt động thúc đẩy tinh thần xã hội và đưa vào chương trình giảng dạy tại các trường công khóa học đạo đức thường niên K-12 để giáo dục các quy tắc đạo đức, thực hành tính cảm thông, tầm quan trọng của việc giúp đỡ người khác, các kiểu vai trò, kiểm soát cảm xúc, làm cha mẹ, bệnh lý tinh thần và cách trở thành công dân tốt. “Điều này có nghĩa chúng ta nên đánh giá chính sách xã hội theo cách thức nó làm tăng hạnh phúc và giảm sự đau khổ của con người,” Layard đề xuất. Ông trích dẫn một nghiên cứu chỉ rõ “thu nhập cận biên làm tăng hạnh phúc càng lúc càng ít hơn khi người ta trở nên giàu có.” Từ đó, ông kết luận: “Đây là lập luận truyền thống cho việc đánh thuế phân phối lại, đã được các nghiên cứu hạnh phúc hiện đại khẳng định.” Một thế giới mới tươi đẹp!

Kết luận của chủ nghĩa gia trưởng không sai. Hạnh phúc. Tự do. Chính phủ. Hãy chọn hai trong số chúng. Nếu bạn muốn có hạnh phúc nhờ mệnh lệnh của chính phủ, bạn sẽ mất tự do. Các chính sách có tính cưỡng chế khuyến khích hạnh phúc hẳn sẽ dẫn tới sự giảm sút của tự do. Điều này đúng về mặt chữ nghĩa – cưỡng chế nghĩa là ép buộc; đồng nghĩa với việc bạn không còn lựa chọn nào. Nếu muốn có hạnh phúc và tự do, cần giảm thiểu sự can thiệp của chính phủ. Như Jefferson đã cảnh báo: “Một chính phủ đủ lớn để cho bạn bất kỳ thứ gì bạn muốn cũng đủ mạnh để tước đi mọi thứ bạn có.”

Nhà kinh tế học người Áo Ludwig von Mises, vị mục sư tinh thần của kinh tế học thị trường tự do, giải thích tại sao sự kết hợp sai lầm giữa chính phủ và tự do dẫn tới chuyên chế và bất hạnh. Ông học được điều này lần đầu tiên từ cuộc sống riêng. Mises sinh năm 1881 khi đế quốc Áo-Hung đang hết sức hùng mạnh. Ông học luật và kinh tế học tại trường Đại học Vienna dưới sự hướng dẫn của Friedrich von Wieser và Eugen von Bohm-Bawerk, cả hai đều là môn đồ của Carl Menger, người sáng lập Trường Kinh tế Áo. Sau khi rời quân đội với vai trò sỹ quan pháo binh trên mặt trận Nga trong Thế chiến thứ nhất, Mises được cả thế giới biết đến với cuốn sách lớn đầu tay, Chủ nghĩa xã hội, trong đó ông giải thích tại sao các nền kinh tế kế hoạch hóa không thể hoạt động nếu thiếu một hệ thống định giá thị trường tự do. Ông

tiếp tục nghiên cứu các vấn đề đặc thù về lý thuyết kinh tế cho tới khi cuộc đời bị gián đoạn vào tháng 3 năm 1938 khi Hitler tiến quân vào thành Vienna và Mises phải chạy sang Mỹ. Tại đây, ông bắt đầu cuộc đấu tranh lâu dài và đơn độc phản đối sự chuyên chế kinh tế và chính trị, trở thành người biện hộ đơn độc cho tự do kinh tế trong một xã hội ngày càng thiên xã hội chủ nghĩa. Mises lập luận khi ông mở rộng lý thuyết của mình không chỉ nhằm hoàn thiện khôi cầu kinh tế mà cả chính trị: sự can thiệp của chính phủ vào một lĩnh vực sẽ dẫn tới sự can thiệp vào các lĩnh vực khác. Trong tác phẩm vĩ đại năm 1949, Hành vi con người, Mises đã đặt ra vấn đề này: Bạn cho phép chính phủ can thiệp một cách gia trưởng để bảo vệ người dân khỏi ma túy nguy hiểm, còn các ý tưởng nguy hiểm thì sao?

Thuốc phiện và morphine hiển nhiên là những chất gây nghiện nguy hiểm. Nhưng khi đã thừa nhận quy tắc cho rằng bốn phận của chính phủ là bảo vệ người dân tránh khỏi sự đại dột của bản thân, ai có thể chống đối nếu chính phủ xâm phạm sâu hơn? Thí dụ điển hình là việc ủng hộ chính sách cấm rượu và thuốc lá. Và tại sao lại chỉ giới hạn sự lo xa đầy nhân từ của chính phủ trong việc bảo vệ thể xác người dân? Chẳng lẽ sự tổn hại một người có thể gây ra cho trí tuệ và tâm hồn anh ta không tai hại bằng tội lỗi về thể xác? Tại sao không ngăn chặn anh ta đọc những cuốn sách xấu, xem những vở kịch xấu, ngắm những bức tranh hay bức tượng xấu và nghe những bản nhạc xấu?

Mihaly Csikszentmihalyi, nhà tâm lý học khám phá ra sự dâng trào (nghiên cứu của ông đã được thảo luận trong Chương 8), cho tôi thí dụ về tính gia trưởng quá mức của nhà nước đối với cuộc sống cá nhân của người dân, điều đã bị áp đặt lên đất nước quê hương ông trong thời gian Hungary nằm dưới sự kiểm soát của phe cộng sản: “Thời đó, chính phủ quy định các sản phẩm được ưa chuộng như bản thu của The Beatles sẽ bị đánh thuế thêm vào phần thuế thông thường. Họ gọi đây là thuế rác rưởi, bởi chính phủ coi các sản phẩm đó là đồ rác rưởi. Sau đó, họ dùng tiền thuế để lập ra một ngân quỹ tài trợ cho các dự án được đánh giá có giá trị văn hóa hơn như nhạc thính phòng, múa balet... Rất gia trưởng, và tất nhiên họ cho rằng họ muốn bảo vệ văn hóa và truyền thống. Nhưng nó không hiệu quả.”

Các nghiên cứu cho thấy việc sống cạnh những người hàng xóm giàu có sẽ đặt bạn vào một chiếc cối xay hedonic khiến bạn không bao giờ thỏa mãn, vì thế nếu các chính sách đưa ra buộc hàng xóm của bạn phân phối lại một phần tài sản cho bạn và những người kém may mắn hơn, điều này sẽ không làm bạn hạnh phúc hơn vì đây không phải phần thưởng bạn tự kiếm được; hàng xóm của bạn cũng không hạnh phúc hơn vì họ không tự nguyện đóng góp tài sản vì một mục đích họ cho là tốt. Nghiên cứu khoa học chỉ rõ tự chủ về kinh tế khiến con người hạnh phúc hơn khi lệ thuộc về kinh tế. Con người cũng hạnh phúc hơn, lành mạnh hơn và hào hiệp hơn khi được tự nguyện

đóng góp tiền vì những mục đích họ cho là xứng đáng thay vì tiền của họ bị tịch thu và dùng vào những mục đích lẽ ra họ không bao giờ hỗ trợ. Bằng chứng của nhận định này thể hiện trong hai bộ dữ liệu sau: (1) các nghiên cứu về việc làm từ thiện quốc gia, (2) các nghiên cứu về hạnh phúc và tự do quốc tế.

Việc làm từ thiện quốc gia. Nghiên cứu về sự khác biệt giữa việc bị ép buộc và tình nguyện đóng góp hé lộ một phát hiện phi trực giác về sự khác biệt giữa cánh tả và cánh hữu trong chính trị. Nếu chính sách chính trị cần được xây dựng dựa trên các dữ liệu khoa học, chúng ta sẽ phải làm gì với nghiên cứu được Giáo sư ngành Hành chính công Arthur C. Brooks tại Đại học Syracuse trình bày trong cuốn sách mới mẽ Ai thực sự quan tâm? Nói tới từ thiện và tình nguyện, nhiều nghiên cứu định lượng đã vạch trần điều hoang đường “những người cấp tiến có trái tim nhạy cảm” và “những người bảo thủ vô tâm”. Thực chất, điều ngược lại dường như đúng hơn. Những người bảo thủ đóng góp nhiều hơn 30% so với những người cấp tiến (ngay cả khi bị kiểm soát thu nhập), hiến nhiều máu hơn và làm tình nguyện nhiều hơn. Và không phải vì thu nhập khả dụng cao khiến phe bảo thủ hào phóng hơn. Những người lao động nghèo đều đặn đóng góp nhiều phần trăm thu nhập cho công tác từ thiện hơn bất kỳ nhóm người nào, gấp ba lần những người được hưởng trợ cấp xã hội có thu nhập tương đương. Nói cách khác, nghèo đói không phải là rào cản đối với việc làm từ thiện nhưng phúc lợi thì có. Một cách lý giải cho các phát hiện này: những người hoài nghi chính phủ đóng góp nhiều hơn những người tin chính phủ nên chăm lo cho người nghèo. “Đối với rất nhiều người,” Brooks giải thích, “mong muốn người khác đóng góp tiền đã thế chỗ cho việc đem tiền của chính họ đi đóng góp.”

Về phương diện này, chúng ta không cần khoa học dạy lại những gì chúng ta đã biết. Nhà kinh tế học người Pháp Frédéric Bastiat, người tôi đã vài lần dẫn lời, vào đầu thế kỷ XIX đã viết: “Chính phủ là một ảo tưởng lớn, thông qua đó mọi người tìm cách sống dựa trên phí tổn của người khác.” Cuối thế kỷ này, George Bernard Shaw đã mỉa mai: “Một chính phủ cướp của Peter để trả cho Paul có thể luôn dựa vào sự ủng hộ của Paul.” Hoặc như G. Gordon Liddy đã thẳng thừng tuyên bố: “Người cấp tiến là người luôn mang món nợ lớn với đồng chí của mình... và anh ta đề nghị trả món nợ đó bằng tiền của bạn.” Cuối cùng, nhà châm biếm chính trị P. J. O'Rourke đã quan sát: “Trao tiền và quyền lực vào tay chính phủ cũng giống như việc đưa rượu whiskey và chìa khóa xe cho mấy cậu bé mới lớn.”

Phe cấp tiến nghĩ họ đã đóng góp cho người nghèo thông qua hệ thống thuế, trong khi phe bảo thủ tin việc giúp đỡ những người gặp khó khăn là trách nhiệm của họ, không phải của chính phủ. Hãy xem xét các phát hiện này trong phạm vi kinh tế học tiến hóa. Toàn bộ lịch sử tiến hóa của con người diễn ra trong các nhóm xã hội nhỏ có tình cảm gia đình thân mật và

những mối quan hệ ràng buộc chặt chẽ, nơi sự giúp đỡ lẫn nhau và hỗ trợ hợp tác là tất yếu để đảm bảo sự sống còn của các thành viên nhóm và bản thân nhóm. Chúng ta đã biết tôn giáo đại diện cho sự gắn kết xã hội chặt chẽ giữa các thành viên của một cộng đồng tới mức nào nên sẽ không ngạc nhiên khi biết những người theo đạo hào phóng hơn gấp bốn lần những người ngoại đạo khi đóng góp cho các tổ chức từ thiện, 10% hào hiệp hơn các tình nguyện viên ngoại đạo và 57% thường xuyên giúp đỡ những người vô gia cư hơn người ngoại đạo. Những người được nuôi nấng trong một gia đình nguyên vẹn và theo tôn giáo thường xuyên làm từ thiện hơn những người khác. Và lợi ích thích nghi sinh tồn trong việc làm từ thiện là có thật: xét về sức khỏe xã hội, những người làm từ thiện thường nói họ “rất hạnh phúc” 43% nhiều hơn những người không làm từ thiện và nói sức khỏe của họ rất “tuyệt vời” hoặc “rất tốt” nhiều hơn 25%.

Như vậy, theo cách lý luận của chủ nghĩa gia trưởng và theo các dữ liệu này, khi đề ra chính sách công, chính phủ nên trợ thuế cho phe bảo thủ, người giàu, người lao động nghèo và người theo đạo để thưởng cho hành vi thiện xã hội của họ và khuyến khích họ đóng góp nhiều hơn. Tất cả những người cấp tiến thích thu thuế-và-chi tiêu ủng hộ chính sách này sẽ được mời tới nhà tôi uống bia và ăn bánh kẹp.

Các nghiên cứu về hạnh phúc và tự do quốc tế cho thấy sự gia tăng về quyền tự trị và tự chủ cá nhân sẽ đem lại hạnh phúc nhiều hơn và con người có xu hướng hạnh phúc hơn khi sống trong các xã hội với mức tự trị và tự do cá nhân cao hơn so với những người sống dưới các chế độ chuyên chế và tập thể. Thí dụ, nhà khoa học xã hội Ruut Veenhoven thuộc Đại học Erasmus, Rotterdam đã tiến hành một cuộc điều tra toàn diện, coi hạnh phúc trong cuộc sống là một hàm số của ba điều kiện xã hội: chủ nghĩa cá nhân, cơ hội lựa chọn, và khả năng lựa chọn. “Dữ liệu cho thấy mối quan hệ xác thực rõ ràng,” Veenhoven kết luận, “quốc gia càng cá nhân hóa, công dân càng yêu cuộc sống hơn.” Hơn nữa, ông không gặp “kiểu hiệu suất giảm dần,” nghĩa là “sự cá nhân hóa chưa vượt qua điểm tối ưu.” Nói cách khác, tự do và tự trị cá nhân cao hơn có thể dẫn tới mức hạnh phúc cao hơn nữa.

Điều khó khăn là tìm ra đúng điểm cân bằng giữa sự tự do, tự trị cá nhân và công bằng, công lý tập thể. Trong các bày đàn nhỏ của tổ tiên chúng ta thời đồ đá, ràng buộc xã hội về quan hệ di truyền và chất keo dính xã hội hình thành từ các trao đổi tương hỗ có khả năng có kết con người với nhau mà không cần nhiều ràng buộc bên ngoài về tự do và tự trị. Nhưng với sự xuất hiện của các thành bang và nhà nước, các thể chế nhân tạo trở nên cần thiết để thực thi các quy tắc hợp tác và giải quyết xung đột. Song chúng ta cần sự điều hành từ bên ngoài nhiều tới mức nào?

\*\*\*

Làm sao có thể khuyến khích một cách gia trưởng các hành vi đem lại



sức khỏe và hạnh phúc về tinh thần tốt hơn mà không cùng lúc làm giảm tự do và quyền lựa chọn để không làm mất đi mục đích ban đầu của chính sách gia trưởng? Bạn có thể tìm thấy câu trả lời trong các chính sách cho phép tự do lựa chọn nhiều nhất đồng thời khuyến khích các phương án khiến cuộc sống lành mạnh và hạnh phúc hơn. Chủ nghĩa gia trưởng tự do là thí dụ về một chính sách như vậy. Lý thuyết này được hai nhà kinh tế học Cass Sunstein và Richard Thaler tại Đại học Chiago phát triển. Hai ông khẳng định thuật ngữ này không phải một phép nghịch hợp. Đôi khi nó còn được gọi là “chủ nghĩa gia trưởng mềm” để đối lập với “chủ nghĩa gia trưởng cứng”, chỉ sự can thiệp sâu của chính phủ. Chủ nghĩa gia trưởng tự do bảo vệ quyền tự do lựa chọn đồng thời bổ sung những thứ chúng ta đã học được từ kinh tế học hành vi và kinh tế học thần kinh về các nhu cầu, mong muốn và sự bất duy lý của con người. Sustain và Thaler đề xuất chính phủ nên đề ra các chính sách và thể chế thúc đẩy người dân hướng tới những thứ tốt cho họ (thí dụ cung cấp thông tin khoa học) và cho phép người dân tự do lựa trên cơ sở đồng ý tự nguyện. Dùng ngôn ngữ của kinh tế học hành vi, các tác giả viết:

Các ưu tiên của con người thường bị định hình sai và các lựa chọn của họ tất yếu sẽ chịu ảnh hưởng của các quy luật mặc định, hiệu ứng dập khuôn, và điểm khởi đầu. Trong các hoàn cảnh này, một kiểu chủ nghĩa gia trưởng là không tránh khỏi. Được trang bị kiến thức về các khám phá hành vi liên quan tới sự duy lý giới hạn và tính tự chủ giới hạn, các nhà gia trưởng tự do nên cố gắng lái lựa chọn của con người theo hướng tăng cường phúc lợi xã hội mà không làm giảm tự do lựa chọn

Thí dụ, chúng ta đã biết khi con người đánh giá một pháp đồ điều trị có tính rủi ro đáng kể, cách trình bày các phương án ảnh hưởng ra sao tới lựa chọn cuối cùng – khi được cho biết “90% những người điều trị theo pháp đồ này còn sống sau 5 năm” người bệnh sẽ dễ chấp nhận một pháp đồ rủi ro hơn khi được thông báo “10% những người điều trị theo pháp đồ này chết sau 5 năm.” Do đó có sự khác biệt giữa cảm thấy “may mắn vì còn sống” và “may mắn vì chưa chết”. Sự khác biệt đó được phản ánh trong cách đặt câu hỏi. Vì câu hỏi phải được diễn đạt bằng lời theo một kiểu câu nào đó, cách diễn đạt nên hỗ trợ thông tin bởi khoa học ở mức tốt nhất.

Một hạn chế khác của lựa chọn là bản chất và nguồn gốc của các phương án. Một thí dụ đơn giản, giả sử bạn là chủ một nhà hàng và phải thiết kế thực đơn nhằm hấp dẫn khách hàng. Là người sắp xếp các món ăn trong thực đơn, bạn không thể viết gì vào đó ngoài thông tin món ăn này tốt cho sức khỏe nhưng hương vị nhạt nhẽo, món ăn kia không tốt cho sức khỏe nhưng rất ngon, hoặc trộn lẫn cả hai loại đó. Dù sắp xếp thế nào, bạn cũng đã giới hạn lựa chọn của khách hàng. Giả sử ngoài mong muốn kiếm chút lợi nhuận khiếm tốn để duy trì kinh doanh, bạn cũng có lương tâm xã hội và muốn

giúp ích cho xã hội bằng cách khuyến khích khách hàng sử dụng khẩu phần ăn tốt cho sức khỏe hơn, bạn có thể chỉ đưa ra các phương án có lợi cho sức khỏe một cách gia trưởng. Lý tưởng hơn cả, các món ăn đó cũng phải ngon một chút để đáp ứng nhu cầu đầu tiên của bạn là duy trì kinh doanh. Nhưng khi nhu cầu đó đã được đáp ứng, bạn có thể tiến lên đẳng cấp đạo đức cao hơn bằng cách hướng khách hàng tới thói quen ăn uống tốt hơn.

Thực tế, vào tháng 3 năm 2007, chuỗi nhà hàng T.G.I Friday's đã thực hiện một điều tương tự với thực đơn mới có tên gọi Khẩu phần hợp lý, Giá cả phải chăng, trong đó họ cung cấp cho khách hàng các bữa ăn có khẩu phần nhỏ hơn với mức giá thấp hơn. CEO Richard Snead đưa ra lời giải thích giúp điều hòa hoàn hảo mối bất hòa giữa lợi nhuận doanh nghiệp và lương tâm xã hội: “Đây là vấn đề thuộc về phân loại bắt nguồn từ nhu cầu của người tiêu dùng. Phân loại cần dựa trên sự lắng nghe. Đây là một phần quan trọng trong mục tiêu tổng thể của Friday nhằm cá thể hóa và tùy biến trải nghiệm của khách hàng. Dù lựa chọn lối sống ra sao, bạn cũng không phải hi sinh khẩu vị. Khẩu phần nhỏ hơn với mức giá thấp hơn đáp ứng tất cả mọi lối sống.”

Khi phải đưa ra một lựa chọn nhị nguyên, chiến lược hiệu quả là chuyển đổi phương án mặc định từ lựa chọn tham gia (lựa chọn vào) thành lựa chọn không tham gia (lựa chọn ra). Vì chúng ta phải chọn một trong hai cách – hoặc tham gia vào một kế hoạch hoặc không – tại sao không cấu trúc lại cách lựa chọn để đem lại điều tốt nhất cho xã hội? Sunstein và Thaler gọi đây là lòng nhân từ tự do, một hệ quả của chủ nghĩa gia trưởng tự do. Thí dụ, ở Mỹ có chính sách lựa chọn vào đối với việc hiến tạng, trong đó bạn phải chủ động khoan một lỗ nhỏ trên bằng lái xe để thể hiện sự đồng ý hiến một số bộ phận cơ thể sau khi chết. Tại các quốc gia nơi việc hiến tạng dựa trên chính sách lựa chọn ra như Áo, Bỉ, Đan Mạch, Phần Lan, Pháp, Italia, Luxembourg, Na Uy, Singapore, Slovenia và Tây Ban Nha, các bộ phận cơ thể bạn sẽ được thu lại sau khi chết trừ khi bạn chủ động từ chối điều đó. Tại các nước dùng chính sách lựa chọn vào, tỷ lệ tham gia hiến tạng đạt hơn 90%, so với mức dưới 20% tại các nước dùng chính sách lựa chọn ra. Bằng cách này chúng ta vẫn giữ sự tự do lựa chọn nhưng nhờ thay thế các lựa chọn mặc định, chúng ta đã tạo ra sự khác biệt đáng kể trong kết quả xã hội.

Các công ty có thể sử dụng một hệ thống lựa chọn ra tương tự. Thí dụ, bước tiếp theo cho T.G.I Friday's là tự động đưa cho khách hàng thực đơn Khẩu phần hợp lý, Giá cả phải chăng; nếu khách hàng yêu cầu thực đơn có khẩu phần lớn, họ sẽ phải trả giá cao hơn. Đây là một hệ thống đã được kiểm chứng qua thời gian tại các công ty, khi họ tự động ghi tên công nhân vào kế hoạch hưu trí. Thí dụ, thay vì hỏi người lao động có muốn tham gia kế hoạch 401(k) của công ty không, công ty chỉ cần ghi tên những người chủ động lựa chọn không tham gia. Tại các công ty thực hiện chính sách này, số người

tham gia kế hoạch hưu trí lên tăng lên tới 40%. Trong một thí nghiệm có liên quan, tiền được tự động rút từ séc lương của người lao động, sau đó được trao lại cho họ cùng với quyền lựa chọn một vài công cụ tài chính để đầu tư số tiền đó. Đây là một chính sách tự do vì nhân viên vẫn được lựa chọn nhưng lại có tính gia trưởng vì các nghiên cứu mở rộng chỉ rõ đa số mọi người đều mù mờ khi phải tự đầu tư, trong khi các công ty ít nhất còn có thể tham khảo ý kiến của các chuyên gia đầu tư sao cho các lựa chọn họ đưa ra cho nhân viên đều là những phương án hợp lý và đáng tin cậy. Vì thế đa số nhân viên sẽ đầu tư theo các phương án được công ty đề xuất.

Chủ nghĩa gia trưởng tự do đưa ra nhận định sâu xa hơn về bản chất con người: trong cốt lõi của mình, chúng ta là các sinh vật đạo đức có ý thức sâu sắc và trực giác về cái đúng và cái sai. Tại đa số thời điểm, trong đa số hoàn cảnh, đa số mọi người đều lựa chọn làm điều đúng. Dưới nguyên tắc đó, các phương án mặc định nên trao cho người dân quyền tự do tối đa đồng thời sử dụng tri thức khoa học hiện đại nhất để soi đường cho các chính sách nhằm quy định sự hạn chế tối thiểu đối với quyền tự do của người dân. Hãy lựa chọn phương án đem lại nhiều tự do nhất và chỉ thêm vào các hạn chế đối với tự do chỉ khi thực sự cần thiết và bất đắc dĩ.

# Lời kết

## MỞ CỬA THẾ GIỚI

**T**rong tác phẩm vĩ đại về sức mạnh của trí tuệ và thị trường tự do, Hành vi con người, nhà kinh tế học người Áo Ludwig von Mises nhận định: “Chủ nghĩa tư bản không chỉ gia tăng dân số mà còn nâng cao mức sống của con người theo một cách thức chưa có tiền lệ. Không một tư tưởng kinh tế hay kinh nghiệm lịch sử nào cho thấy có hệ thống xã hội nào đem lại lợi ích cho quảng đại quần chúng nhiều hơn chủ nghĩa tư bản. Các kết quả tự nói lên tất cả. Nền kinh tế thị trường không cần người biện hộ hay tuyên truyền. Nó tự tuân theo những lời trên bia mộ Ngài Christopher Wren tại Nhà thờ Thánh Paul: “Si monumentum requires, circumspice.” Nếu muốn tìm lăng mộ của ông, hãy nhìn xung quanh.

Chủ nghĩa tư bản không cần người biện hộ hay tuyên truyền nhưng nó cần một nền tảng khoa học dựa trên cơ sở tâm lý và tiến hóa như tôi đã trình bày trong cuốn sách này. Giờ đây tôi muốn hướng về tương lai.

Nhiều năm nay, tôi tham gia một tổ chức có trụ sở tại Seattle mang tên Nền móng cho Tương lai do doanh nhân hảo tâm Walter Kistler sáng lập. Một nhóm khoa học gia và học giả gặp gỡ hàng năm để thảo luận về cuộc sống năm 3000 bên cạnh nhiều đề tài lớn lao khác. Đây quả là một cách thư giãn cuối tuần thú vị nhưng tôi chưa từng nghĩ có ai trong số chúng tôi biết mình đang nói gì khi suy ngẫm về cuộc sống 1000 năm sau. Nếu như vào những năm 1980, đa số các chuyên gia về Liên Xô không ngờ rằng liên bang này sẽ sụp đổ ngay cuối thập niên và đa số các chuyên gia về máy tính khi đó cũng không hề biết Mạng Toàn Cầu sẽ ra đời, làm sao có thể lường được những thay đổi sẽ diễn ra sau một thiên niên kỷ nữa?

Chúng ta khó hình dung những thay đổi dài hạn về kinh tế, chính trị vì đã bị câu thúc trong các thể chế chính trị với nền kinh tế được chỉ huy từ trên xuống trong suốt hàng nghìn năm, do đó việc mừng tụng các mối quan hệ giữa người với người sẽ phát triển hòa bình trong một hệ thống xã hội khác với hệ thống chúng ta đã biết gần như bất khả thi. Do khuynh hướng giữ nguyên hiện trạng, tạo hóa đã khiến con người giữ chặt những gì thuộc về mình và lựa chọn bất cứ thứ gì quen thuộc. Song, chiếc đồng hồ lịch sử và quá trình tiến hóa lâu dài cũng cho chúng ta cơ hội lùi lại để ngắm nhìn bức tranh rộng hơn thể hiện ý nghĩa của việc nghiên cứu về thị trường, tâm hồn và đạo đức đối với sự nghiệp giải phóng loài người.

\*\*\*

Chúng ta bắt đầu cuốn sách này bằng vấn đề thực sự khó khăn: giải thích bước nhảy vọt của nền kinh tế từ săn bắt-hái lượm thành tiêu dùng-thương mại. Nhờ các công cụ và số liệu khoa học của lý thuyết phức hợp, sinh học tiến hóa, tâm lý học hành vi và thần kinh học, chúng ta thấy nền kinh tế là một hệ thống thích nghi phức tạp luôn thay đổi và điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh trong quá trình tiến hóa từ hệ thống giản đơn hơn; và việc con người sống 90.000 năm đầu lịch sử như những người săn bắt-hái lượm đã tạo ra một tâm lý khiến chúng ta hành xử bất hợp lý trong 10.000 năm sau, khi xảy ra bước nhảy vọt.

Người khuyến khích tôi tìm hiểu sâu hơn về các động lực dẫn tới sự thay đổi kinh tế này là Jared Diamond, học giả đa ngành thú vị nhất tôi từng biết. Với dáng người nhỏ nhắn, giọng nam trung âm vang và phong thái trình bày lưu loát khiến người nghe phải tiên đoán về vấn đề tiếp theo, ẩn sau bề ngoài và cử chỉ giản dị ấy là chiều sâu của tư duy và chiều rộng của tri thức, những thứ cần thiết để giải đáp một trong những bí ẩn lớn nhất của lịch sử có liên quan tới mục đích chung của cuốn sách này: lý giải cách thức những người săn bắt-hái lượm trở thành những người tiêu dùng-thương nhân. Bí ẩn đó là đây:

Trong khoảng 13.000-35.000 năm trở lại đây, các công cụ lao động của con người trở nên phức tạp và đa dạng hơn trước đó rất nhiều. Đột nhiên, việc may vá ra đời để tạo ra vải vóc phủ lên những thân thể gầy như trần trụi, không còn lông lá giống như ngày nay. Những ngôi nhà đầu tiên được xây bằng xương, gỗ và da thú giúp chúng ta có nơi trú ẩn khi khí hậu thay đổi. Nghệ thuật thể hiện phức tạp ra đời trong các hang sâu và sự giao tiếp bằng biểu tượng đã dẫn tới sự ra đời các ngôn ngữ nói phức tạp. Các thay đổi này và cùng với nhiều thay đổi khác khiến loài người hiện đại bắt đầu lao vào công nghệ để vĩnh viễn thay đổi sự chọn lọc tự nhiên và tạo ra sự tiến hóa bằng đôi tay mình. Người tiền sử nhanh chóng tỏa đi hầu khắp các vùng trên địa cầu, mỗi người ở mỗi nơi có điều kiện săn bắt, đánh cá, hái lượm khác nhau. Khi các bầy đàn trở thành các bộ lạc lớn hơn, tài sản trở nên có giá trị, các quy tắc cư xử trở nên phức tạp hơn và dân số ngày càng gia tăng.

Cuối Kỷ Băng hà, khoảng 13.000 năm trước, dân số ở một số vùng trên trái đất bắt đầu bùng nổ. Săn bắt, đánh cá, hái lượm không cung cấp đủ ca-lo cho các cộng đồng ngày một lớn hơn và nhu cầu mưu sinh tất yếu dẫn tới sự ra đời của trồng trọt và cuộc cách mạng đồ đá mới. Có một cuộc tranh luận đáng lưu ý giữa các nhà khảo cổ học và nhân chủng học về hình thức, nguyên nhân của cuộc cách mạng lương thực, thời gian cần thiết để nó tạo ra sự chuyển đổi, liệu nó là một thay đổi liên tục (mang tính tiến hóa) hay ngắt quãng (mang tính cách mạng). Về mục đích, việc thuần hóa các loài động vật lớn và cây ngũ cốc ăn được giúp tạo ra lượng ca-lo cần thiết cho số dân ngày

một tầng lên, từ đó dẫn tới sự bổ sung các công cụ xã hội và vật chất tạo điều kiện cho số dân lớn hơn nữa, và cứ thế vòng phản hồi tự vận động quen thuộc này chi phối các hệ thống có đặc tính tự tổ chức nổi bật.

Sau đó, một số điều kỳ lạ xảy ra. Khoảng 13.000 năm trở lại đây, có sự khác biệt đáng kể về tốc độ phát triển giữa các nền văn minh trên thế giới, một số vùng tăng tốc nhanh chóng hướng tới thế giới hiện đại, trong khi một số khác mãi kẹt trong vũng bùn thời đồ đá. Cần đặt câu hỏi tại sao trong 500 năm cuối của khoảng thời gian 13.000 năm, Châu Âu lại chinh phục và đô hộ được Châu Mỹ và Châu Úc, thay vì các thổ dân sống tại hai lục địa này đánh bại và chiếm đóng Châu Âu? Loại trừ cách giải thích lỗi thời cho rằng sự khác biệt về chủng tộc hỗ trợ người da trắng và ngăn trở người da đen, Diamond cho rằng sự chênh lệch về tốc độ phát triển giữa các nền văn minh trên thế giới chủ yếu là hệ quả của sự khác biệt về địa lý dẫn tới sự sẵn có của các loại ngũ cốc và thú vật thuần hóa, theo đó một số vùng (nhưng không phải tất cả) có điều kiện phát triển trồng trọt chăn nuôi, gia tăng dân số, phân công lao động, hình thành tầng lớp trí thức không trực tiếp sản xuất, luyện kim, văn học, quân đội các cơ quan nhà nước và các yếu tố quan trọng khác của nền văn minh hiện đại.

Các loại cây ngũ cốc đại bản xứ có thể trồng cấy thực tế rất hạn chế về số lượng và chỉ phân bố tại một số vùng nhất định trên trái đất – các vùng nhìn thấy ánh sáng văn minh sớm nhất. Thí dụ, các thổ dân Châu Úc không thể khoác cày lên cỏ hay cưỡi lên lưng những con kangaroo giống như người Châu Âu làm với bò và ngựa. Một yếu tố khác liên quan tới trục đông-tây của lục địa Á-Âu, tạo điều kiện khuếch tán các loại ngũ cốc, gia súc thuần hóa và truyền bá tri thức, vì thế Châu Âu thu được lợi ích sớm nhất từ quá trình thuần hóa cây trồng vật nuôi. Trái lại, trục nam-bắc của Châu Mỹ, Châu Phi và hành lang Châu Á-Malaysia-Châu Úc bất lợi về giao thông nên các vùng này không phù hợp về mặt sinh-địa chất để phát triển nông nghiệp, thậm chí không thể thu lợi từ thương mại và sự khuếch tán các loại cây lương thực và kỹ thuật nuôi trồng. Cuối cùng, thông qua sự tương tác liên tục với các loài thú thuần hóa và đồng loại, cư dân lục địa Á-Âu phát triển khả năng miễn dịch với nhiều loại bệnh tật, nhưng khi họ mang chúng đến Australia, Châu Đại Dương và Châu Mỹ dưới dạng các loại vi khuẩn (cùng với súng ống và sắt thép), các bệnh tật này đã gây nên cuộc diệt chủng lớn nhất với quy mô chưa từng thấy từ trước tới nay.

\*\*\*

Thời điểm và cách thức các bầy đàn và thị tộc nhỏ trở thành các bộ lạc và thành bang lớn phụ thuộc một phần vào sức chứa của môi trường và quy mô dân số của các nhóm quyết định cấu trúc xã hội, hình thức trao đổi và cùng tồn tại với các nhóm khác. Bước nhảy vọt đồng thời của sản lượng thực phẩm và dân số luôn song hành với sự quá độ từ các bầy đàn, thị tộc thành

các bộ lạc, thành bang và sự phát triển của các công cụ và tổ chức xã hội phù hợp. Con người bắt đầu bán định cư, sau đó định cư vĩnh viễn, khiến quyền sở hữu đất đai và tài sản ra đời. Thặng dư về thức ăn, công cụ và các sản phẩm khác tạo nền móng sơ khai cho nền kinh tế trao đổi. Điều này tất yếu dẫn tới sự phân công lao động trong cả kinh tế và xã hội – nông dân, thợ thủ công, thợ in ấn làm việc trong cấu trúc xã hội được các chính trị gia, quan lại tổ chức và điều hành. Tôn giáo có tổ chức đảm nhiệm nhiều vai trò, trong đó có việc biện hộ cho giai cấp thống trị. Mỗi quan hệ giữa tôn giáo và chính trị hiện hữu gần như ở mọi thành bang và đế chế trên toàn thế giới. Từ vùng Trung Đông, Cận Đông, Viễn Đông tới Bắc Mỹ, Nam Mỹ và quần đảo Polynesia trên Thái Bình Dương, các lãnh chúa, pharaoh, quốc vương, hoàng đế, nữ hoàng, những người đứng đầu hay lãnh đạo với bất kỳ tước vị nào đều tuyên bố họ có quan hệ với Chúa hoặc thần thánh, từ đó tự cho mình quyền thế thiên hành đạo. Qua thời gian, các quốc gia phát triển thành các nền văn minh thực thụ, các vùng đất trở thành các khu vực thế giới và thị trường trao đổi trở thành nền kinh tế hoàn thiện.

Cùng với sự phát triển của các bộ lạc, thành bang, đế chế, chính trị không còn tách rời kinh tế. Dù điều kiện tự nhiên của các bầy đàn và thị tộc săn bắt-hái lượm mang tính bình quân chủ nghĩa, việc phân phối lại của cải kinh tế chưa từng diễn ra ở các quy mô xã hội lớn hơn. Ngoài ra, nếu thiếu các thể chế xã hội phù hợp đảm bảo sự trao đổi công bằng, tự do giữa các nhóm bạo lực, chiến tranh sẽ bùng nổ. Ở đây, chúng ta nhận được một lời giải thích khác của kinh tế học tiến hóa. Một trong số các nguyên nhân làm nảy sinh tính thù địch giữa các nhóm là sự tranh giành nguồn lực khan hiếm. Rất ít khi có đủ nguồn lực cho mọi thành viên của các nhóm. Thậm chí, tại một thời điểm nhất định, nếu điều này xảy ra, trạng thái đó cũng chỉ có tính tạm thời vì dân số có xu hướng gia tăng cùng sức chứa của môi trường. Khi vượt quá sức chứa này, nhu cầu về các nguồn lực sẽ lớn hơn khả năng cung ứng. Đó là thực trạng diễn ra trong suốt tiến trình lịch sử của đa số mọi người ở mọi nơi. Công thức rất rõ ràng: gia tăng dân số + khan hiếm nguồn lực = xung đột. Vì thế, một biện pháp hạn chế xung đột giữa các nhóm là tăng cường cung cấp các nguồn lực để đáp ứng nhu cầu của những ai cần chúng.

\*\*\*

Tâm lý ẩn sau việc xoa dịu sự thù địch giữa các nhóm có liên quan tới việc biến những người xa lạ nguy hiểm thành những người bạn có triển vọng hợp tác. Quá trình này được thực hiện thông qua sự hình thành của các thể chế xã hội khuyến khích, tạo điều kiện và thúc đẩy các tương tác xã hội tích cực dẫn tới lòng tin. Một trong các loại tương tác cơ bản nhất là thương mại. Tôi muốn nâng các tác động của nó lên thành nguyên lý dựa trên quan sát của nhà kinh tế học người Pháp thế kỷ XIX Frédéric Bastiat: “Nơi nào hàng

hóa không qua được biên giới, quân đội sẽ tràn qua.”

Nguyên lý Bastiat không chỉ giúp chúng ta hiểu cách thức những người săn bắt-hái lượm trở thành người tiêu dùng-thương nhân, nó còn làm rõ các nguyên nhân cơ bản của xung đột và hệ quả của nó giúp đưa ra một biện pháp có tính nguyên tắc để hạn chế xung đột. Nguyên lý Bastiat cho rằng Nơi nào hàng hóa không qua được biên giới, quân đội sẽ tràn qua, điều đó đồng nghĩa với nơi nào hàng hóa qua được biên giới, quân đội sẽ không tràn qua. Đó là một nguyên lý, không phải một quy luật vì vẫn có các ngoại lệ trong lịch sử cũng như hiện tại. Chúng ta hãy xem xét dưới góc độ xác suất thay vì tuyệt đối – một thứ xác suất mơ hồ tính bằng phân số trái với logic A và không-A của Aristote – thương mại giữa các nhóm làm tăng xác suất duy trì các mối quan hệ hòa bình, ổn định và làm giảm xác suất xảy ra xung đột, bất ổn.

Hãy trở lại đầu cuốn sách với những người săn bắt-hái lượm của bộ tộc Yanomamö và cách thức họ tiến hóa thành những người tiêu dùng-thương nhân Manhattan. Khi các hội truyền giáo mới bắt đầu làm việc với người Yanomamö, họ nhận thấy nếu dân bản xứ được cung cấp công cụ hái lượm và sản xuất thức ăn cùng các nguồn lực khác, mức độ xung đột giữa các làng Yanomamö sẽ giảm xuống rõ rệt. Nhà dân tộc học Napoleon Chagnon, người đặt biệt hiệu “những người hung dữ” cho dân bản xứ, nhận thấy họ vừa là những thương nhân khôn khéo vừa là những chiến binh tàn bạo vì thương mại tạo ra các liên minh chính trị. Tin vào câu châm ngôn “Kẻ thù của kẻ thù là bạn của chúng ta,” thương mại và trao đổi thức ăn giữa các làng Yanomamö đóng vai trò chất kết dính xã hội giúp tạo ra các liên minh chính trị. Làng A không thể qua làng B để tuyên bố họ lo sợ cuộc tấn công của làng C vì như thế sẽ để lộ điểm yếu. Thay vào đó, làng A liên minh với làng B thông qua thương mại và các bữa tiệc, kết quả là họ không chỉ thu được sự hậu thuẫn về quân sự mà còn tăng cường tình hòa hiếu giữa hai làng. Tác động phụ của sự trao đổi kinh tế vì động cơ chính trị này khiến các nhóm người Yanomamö, dù có thể sản xuất đủ số SKUs cần thiết để tồn tại, họ vẫn phân công lao động và thiết lập hệ thống thương mại, dẫn tới kết quả ngoài chủ đích là lượng của cải và SKUs đều tăng lên. Người Yanomamö tham gia thương mại không phải vì họ là những người vị tha bẩm sinh hay những nhà tư bản mới nổi mà vì muốn tạo ra các liên minh chính trị. Chagnon giải thích: “Nếu không thường xuyên quan hệ với láng giềng, các liên minh sẽ khó được thành lập và duy trì ổn định. Điều tiên quyết để một liên minh vững vàng là các cuộc thăm viếng và tiệc tùng liên tục. Hệ thống thương mại tạo điều kiện cho các cuộc thăm viếng như vậy.” Nơi nào hàng hóa qua được biên giới của người Yanomamö, quân đội của người Yanomamö sẽ không tràn qua.

Thí dụ thứ hai nhằm khẳng định luận điểm này: khi nghiên cứu hai bộ lạc



thổ dân Châu Úc sống trên sa mạc miền Tây Australia, bộ lạc Walmadjeri và Gugadja, nhà nhân chủng học Ronald Berndt nhận thấy nền kinh tế trên sa mạc bắt đầu bằng mối ràng buộc chặt chẽ giữa những người có họ hàng thân thích, sống phụ thuộc vào mong muốn của người khác và mong muốn đối với người khác. “Một bầy hay một nhóm không chỉ là tập hợp các đơn vị gia đình hạt nhân. Đó là một đơn vị hợp tác, trong đó mỗi thành viên gắn liền với một mạng lưới dày đặc trách nhiệm và nghĩa vụ, phụ thuộc vào người khác và bị người khác phụ thuộc.” Vì sa mạc miền Tây Australia là vùng cực kỳ khô cằn, rất nhiều nghi thức tôn giáo kỳ bí của người dân bản địa ngập tràn màu sắc của những nhu cầu vật chất trong cuộc sống – nhất là nước – và luồng thương mại giữa các nhóm thường nương theo con đường nơi có các hàng hóa đó. Với một nguồn lực khan hiếm như vậy, khả năng xảy ra xung đột là rất cao, nhưng hậu quả của việc tham gia vào các xung đột còn nghiêm trọng hơn. Vì thế các thổ dân Châu Úc đã phát triển một hệ thống thương mại gắn với tôn giáo và môi trường nhằm nâng cao thiện chí giữa các nhóm. “Khi các lễ hội và nghi thức lớn được tổ chức, một số người tham dự đến từ các vùng rất xa xôi; vì thế họ mang theo cơ hội trao đổi lý tưởng,” Berndt giải thích. “Thương mại diễn ra trong bối cảnh nghi thức và không được xem như một thứ tách rời.” Nơi nào hàng hóa qua được ranh giới giữa các nhóm thổ dân Châu Úc, quân đội của họ sẽ không qua.

Thí dụ thứ ba: Jared Diamond nhận thấy sự lo âu và hoài nghi là điều phổ biến giữa những người lạ trong các cộng đồng săn bắt-hái lượm tại New Guinea, nơi ông đã sống và nghiên cứu suốt ba mươi năm. Quãng thời gian này cho ông cơ hội quan sát trực tiếp sự phụ thuộc chặt chẽ của lòng tin vào các mối quan hệ cá nhân và xã hội. “Vì một bầy người hay một thị tộc chỉ gồm vài chục đến vài trăm người, mỗi người trong bầy hoặc thị tộc đều biết nhau và biết mối quan hệ giữa họ. Một người mang nhiều nghĩa vụ với họ hàng máu mủ, họ hàng hôn nhân, các thành viên gia tộc và bạn bè thuộc các gia tộc khác.” Thiếu các thể chế xã hội giúp những người tiêu dùng-thương nhân giải quyết xung đột, tranh chấp giữa những người săn bắt-hái lượm được giải quyết trực tiếp vì trong các bầy đàn nhỏ, mỗi người đều quen biết hoặc có mối quan hệ với người khác và các thành viên cùng bầy khác biệt với người ngoài về mọi mặt, tạo ra tính hữu nghị nội bộ nhóm và thù địch ngoài nhóm. Tính cục bộ luôn chi phối. “Nếu bạn tình cờ gặp một người lạ trong rừng, bạn phải tìm cách giết anh ta hoặc bỏ chạy thật xa,” Diamond giải thích. “Thói quen hiện đại của chúng ta – chào và trò chuyện thân mật – đồng nghĩa với tự sát.” Nhưng có một sự kiện xảy ra vào những năm 1960 khiến các mối quan hệ trở nên hòa bình hơn. Ban đầu hòa bình đã được áp đặt lên người dân New Guinea bản địa thông qua các sắc lệnh của chính quyền đô hộ phương Tây khi chiếm được vùng lãnh thổ này; sau đó các quan chức muốn đảm bảo hòa bình lâu dài bằng cách cung cấp hàng hóa người

dân cần và các kỹ thuật cần thiết để họ có thể tiếp tục tự làm ra nhiều của cải hơn. Chưa đầy một thế hệ, những người săn bắt-hái lượm New Guinea từng đánh nhau để tranh giành những công cụ bằng đá đột nhiên trở thành những người tiêu dùng-thương nhân New Guinea biết dùng máy tính, lái máy bay và điều hành các doanh nghiệp do họ làm chủ. Nơi nào hàng hóa qua được biên giới của người New Guinea, quân đội của người New Guinea sẽ không qua.

Xin nhấn mạnh, dù thương mại không phải phương thuốc tiên để giải quyết xung đột giữa các nhóm, nó là một yếu tố quan trọng giúp thiết lập lòng tin giữa những người xa lạ và hạn chế tính bất ổn tiềm ẩn vốn tồn tại tự nhiên khi các nhóm tiếp xúc với nhau, đặc biệt khi liên quan tới vấn đề phân bổ các nguồn lực khan hiếm. Hơn nữa, vì trong cuốn sách này tôi đã chứng minh mối quan hệ chặt chẽ giữa thị trường tư bản chủ nghĩa và nền dân chủ tự do, tôi muốn lưu ý rằng có mối tương quan rõ rệt giữa dân chủ tự do và hòa bình – một nước càng ủng hộ nền dân chủ tự do, nó càng ít tham gia chiến tranh, nhất là với một nước dân chủ tự do khác. Nhà khoa học chính trị Rudolf J. Rummel đã nghiên cứu mối quan hệ này hết sức thấu đáo. Thí dụ, một nghiên cứu của ông cho thấy, trong số 371 cuộc chiến tranh có tính quốc tế từ năm 1816 tới 2005, làm ít nhất 1.000 người chết, có 205 cuộc chiến giữa các quốc gia phi dân chủ, 166 cuộc chiến giữa một quốc gia dân chủ và một quốc gia phi dân chủ. Từ điểm này và nhiều số liệu lịch sử khác, Rummel rút ra năm kết luận: “Thứ nhất, các quốc gia có nền dân chủ vững chắc thường không gây chiến tranh hoặc các xung đột nhỏ hơn với nhau. Thứ hai, nếu hai quốc gia càng dân chủ, nguy cơ xảy ra chiến tranh hoặc các xung đột nhỏ hơn giữa chúng càng thấp. Thứ ba, một quốc gia càng dân chủ, các xung đột quốc tế nó tham gia nhìn chung càng ít tàn khốc. Thứ tư, nhìn chung một quốc gia càng dân chủ, nguy cơ xảy ra bạo động tập thể trong nước càng thấp. Cuối cùng, nhìn chung một quốc gia càng dân chủ, nguy cơ xảy ra các cuộc đàn áp, tàn sát dân chúng càng thấp.”

Kết luận: Vũ lực gây chết chóc, dân chủ cứu rỗi. Giải pháp: Mở rộng dân chủ. Từ các số liệu và lý thuyết kinh tế trình bày trong cuốn sách này, tôi muốn bổ sung ý sau đây. Kết luận: Thương mại dẫn đến hòa bình và thịnh vượng. Giải pháp: Mở rộng thương mại.

Tất nhiên, điều này đã được tôi giản lược rất nhiều vì chương kết không phải nơi thảo luận các tài liệu đồ sộ về tính lịch sử, chính trị và kinh tế của chiến tranh. Điều lớn hơn tôi muốn nói tới ở đây: như tôi đã tranh luận, đạo lý thể hiện dưới dạng các cảm xúc đạo đức đã tiến hóa từ rất lâu trước khi tôn giáo và chính trị ra đời; tôi muốn khẳng định thương mại đã tiến hóa từ rất lâu trước khi các nhà nước xây dựng các thể chế kinh tế khuyến khích thương mại. Vì thế, các cảm xúc đạo đức liên kết thương mại và lòng tin đã hình thành. Mối liên kết này có liên quan trực tiếp tới tình trạng chiến tranh

và hòa bình giữa các nhóm. Thí dụ, thương mại giữa các nhóm người có lịch sử ít nhất 200.000 năm vì các nhà khảo cổ học đã tìm thấy các công cụ bằng xương và nhiều đồ tạo tác như vỏ sò, đá lửa, ngà voi và chuỗi hạt ở cách xa nơi chúng được tạo ra hàng trăm dặm. Có thể lấy người Châu Mỹ bản địa làm thí dụ gần hơn. Họ là những thương nhân năng động khi các nhà thám hiểm và thực dân Châu Âu tới đây – nhà khảo cổ học Shepard Krech lập luận rằng lý do giúp người châu Âu nhanh chóng trao đổi được với dân Châu Mỹ bản xứ (thí dụ, đổi chuỗi hạt lấy tấm da) là do người dân nơi đây đã quen trao đổi với nhau.

Thương mại giúp xóa bỏ hận thù giữa những người xa lạ và củng cố lòng tin. Các nghiên cứu đề cập trong Chương 9 đã cho thấy điều gì sẽ xảy ra khi thương mại diễn ra giữa những người xa lạ. Dopamine (chất truyền dẫn ham muốn, đồng thời liên quan tới các hành vi gây nghiện) sẽ được giải phóng, tạo ra các cảm xúc tích cực và khuyến khích lặp lại hành vi trao đổi. Oxytocin cũng được giải phóng để củng cố cảm giác gắn kết với đối tác trao đổi, từ đó nâng cao lòng tin và bắt đầu vòng phản hồi của thương mại và lòng tin. Tiến hành quét não các đối tượng tham gia trò chơi Tình thế lưỡng nan của người tù, trong đó kết cục của sự hợp tác và phản bội còn phụ thuộc vào chiến lược của những người cùng tham gia, các nhà khoa học nhận thấy khi họ hợp tác, các vùng não sáng lên cũng là các vùng hoạt hóa trước các kích thích như món tráng miệng, tiền, cocaine và khuôn mặt đẹp. Các tế bào thần kinh phản ứng mạnh nhất là các tế bào giàu dopamine ở vùng vân bụng trước thuộc não giữa, trung khu của niềm vui thích. Đáng chú ý, những người hợp tác có cảm giác tin tưởng và thân thiết với những người cùng chính kiến. Khi quan sát các đối tượng tham gia một phiên bản trò chơi Tối hậu thư gồm rất nhiều trao đổi, khi hai bên tham gia trao đổi cam kết hợp tác đầy đủ và thiết lập được lòng tin, lượng oxytocin trong máu sẽ gia tăng. Bạn có thể đảo ngược mối quan hệ nhân quả – xịt vào mũi các đối tượng một liều oxytocin sẽ khuyến khích họ hợp tác nhiều gấp hai lần mức bình thường. Lòng tin rất hữu ích cho công việc kinh doanh và là một trong các nhân tố ảnh hưởng nhiều nhất tới sự tăng trưởng kinh tế của một quốc gia.

Khía cạnh tâm lý của thương mại liên quan nhiều tới sự hình thành liên minh giữa các cá nhân và các nhóm; trong khi khía cạnh kinh tế của thương mại hướng tới sự gia tăng lượng cung các nguồn lực. Tuy nhiên, kết quả cuối cùng của các hoạt động trao đổi sơ khai là sự phát triển của tính hợp tác, tương trợ và lòng tin, hướng tới hình thành một vòng phản hồi tích cực củng cố tình hữu nghị trong nhóm và hạn chế sự thù địch giữa các nhóm, đem lại hòa bình, thịnh vượng cho nhiều người hơn, tại nhiều nơi hơn và lâu dài hơn.

\*\*\*

Nguyên lý Bastiat không chỉ đúng với những người săn bắt-hái lượm mà còn đúng với những người tiêu dùng-thương nhân. Thí dụ, trong các quốc

gia dân tộc của những người tiêu dùng-thương nhân hiện đại, trừng phạt về kinh tế là một trong những bước đầu tiên một nước dùng để trả đũa một nước khác khi các nỗ lực hòa giải xung đột bằng con đường ngoại giao đổ vỡ. Thông thường, các biện pháp trừng phạt như vậy được áp dụng thuận túy vì lý do kinh tế như trong mô hình của chủ nghĩa trọng thương, thí dụ việc Mỹ áp thuế nhập khẩu lên mặt hàng thép có xuất xứ từ Trung Quốc và Nga năm 2002 bị Tổ chức Thương mại Thế giới thổi còi vì phạm luật. Các biện pháp trừng phạt kinh tế cũng được dùng vì lý do chính trị, chẳng hạn việc Mỹ trừng phạt Nhật sau khi nước này tấn công Trung Quốc vào những năm 1930 trở thành tiền đề (cùng nhiều nhân tố khác) khiến Nhật trả đũa bằng việc ném bom Trân Châu Cảng năm 1941 và dẫn tới sự tham gia của Mỹ vào một trong những cuộc chiến tranh lớn nhất trong lịch sử. Gần đây hơn, Mỹ đã áp dụng các biện pháp trừng phạt kinh tế với Nhật và Ấn Độ sau khi các nước này tiến hành thử hạt nhân vào năm 1998; các biện pháp này cũng được áp dụng với Iran vì lý do nước này ủng hộ chủ nghĩa khủng bố. Tương tự, Liên Hợp Quốc cũng sử dụng biện pháp trừng phạt kinh tế như một công cụ buộc chính phủ Iraq hợp tác với các thanh sát viên của tổ chức này trong việc tìm kiếm vũ khí hủy diệt hàng loạt. Các biện pháp trừng phạt kinh tế đưa ra thông điệp: Nếu anh không thay đổi hành vi, chúng tôi sẽ không thông thương với anh nữa. Theo Nguyên lý Bastiat, nơi nào hàng hóa không qua được biên giới của các anh, quân đội của chúng tôi sẽ qua. Tất nhiên, đây không phải lẽ tất yếu nhưng trong lịch sử, nó thường xuyên xảy ra đủ để nguyên lý này giữ nguyên tính chính xác. Các biện pháp trừng phạt kinh tế không phải là điều kiện cần hay đủ của một cuộc chiến tranh, nhưng chúng thường là tiền đề của các cuộc chiến.

Trong các cuốn sách về toàn cầu hóa, phóng viên đối ngoại Thomas Friedman của tờ Thời báo New York đã đề cập tới Thuyết chiến tranh của MacDonald's và Thuyết tránh xung đột của Dell. Trong thuyết thứ nhất, Friedman nhận định: "Chưa từng xảy ra cuộc chiến nào giữa hai nước cùng có các cửa hàng MacDonald's từ khi hãng này xuất hiện tại hai nước đó." Ở thuyết thứ hai, Friedman khẳng định: "Chừng nào hai quốc gia vẫn cùng tham gia vào một chuỗi cung ứng toàn cầu không lồ như Dell, họ sẽ không gây chiến với nhau." Đây là một công cụ mang tính lý thuyết giúp củng cố luận điểm về tầm quan trọng của thương mại đối với các quan hệ của con người chứ không phải một quy luật khoa học xã hội vì có quá nhiều ngoại lệ: cuộc xâm lược của Mỹ vào Panama năm 1989, cuộc dội bom của quân lực NATO lên Cộng hòa Liên bang Yugoslavia năm 1999, cuộc xung đột không ngừng giữa Ấn Độ và Pakistan và những cuộc đối đầu tất ngấm rồi lại bùng phát giữa Li-băng và Israel trong một phần tư thế kỷ qua. Tất cả những nước này đều bán đồ ăn của người khổng lồ MacDonald's. Song, điều Friedman thực sự muốn nói là nếu các quốc gia có những mối ràng buộc chung về kinh

tế, nguy cơ xảy ra chiến tranh giữa chúng sẽ nhỏ hơn vì hậu quả sẽ lớn hơn thông thường. Tôi cũng muốn coi đây là một điều kiện mang tính xác suất, không phải một quy luật tuyệt đối.

Tôi cũng quan sát được điều tương tự trong chuyến đi Bắc Kinh năm 2000 dự một hội thảo khoa học. Trong thời gian này, tôi tới thăm khu Tử Cấm Thành cổ kính và gặp một tiệm cà phê Starbucks mới mở. Từ kỷ niệm này, tôi viết bài “Starbucks trong Tử Cấm Thành” đăng trên tạp chí Scientific American để bàn về sức mạnh của khoa học và kinh tế đã đem những nền văn hóa cách biệt của Phương Đông và Phương Tây tới gần nhau qua một cuộc thảo luận khoa học hay một ly cà phê. Tôi gọi đây là hệ quả Starbucks của Nguyên lý Bastiat: nơi nào Starbucks qua được biên giới, quân đội sẽ không qua. Thương mại tự do giúp các dân tộc trao đổi hàng hóa và tiếp cận dịch vụ xuyên biên giới địa lý sẽ loại trừ tính thiết yếu của các biên giới chính trị và hạn chế nguy cơ quân đội phải tràn qua biên giới. Từ hệ quả Starbucks tôi thêm vào lý thuyết hòa bình của Google: nơi nào thông tin và tri thức qua được biên giới, quân đội sẽ không qua. Sự trao đổi thông tin tự do giữa các dân tộc và cơ hội tiếp cận thông tin mở xuyên biên giới địa lý sẽ loại trừ tính thiết yếu của các biên giới chính trị và hạn chế nguy cơ quân đội phải tràn qua biên giới. Châu Âu là một thí dụ hết sức sống động. Từ khi Hiệp ước Rome ra đời và Liên minh Châu Âu được thành lập, liên kết các quốc gia Châu Âu riêng biệt và bị chia cắt vì lý do lịch sử dưới một chiếc dù kinh tế, các cuộc xâm lược và chiến tranh từng xảy ra liên miên suốt hàng ngàn năm lịch sử tại châu lục này giờ là điều không tưởng. Thử tưởng tượng Đức gây chiến với Pháp và xâm chiếm nước này hay hình dung Pháp dẫn quân qua đường hầm xuyên eo biển Manche, tiến vào London và tuyên bố đây là lãnh thổ Pháp. Những gì một thời đi vào văn chương kịch nghệ giờ đã trở thành câu chuyện phiếm nơi quán rượu.

Sự wiki hóa nền kinh tế và sự ra đời của khái niệm wikinomics đã bổ sung lý thuyết hòa bình của Google vào toàn bộ nền kinh tế thế giới khi nó được hàng tỷ người thực hiện và tham gia. Wikipedia là một mô hình chuẩn của hiện tượng kinh tế mới xuất hiện này. Là một bách khoa toàn thư được xây dựng trên nguyên tắc cộng tác, chạy trên phần mềm wiki (có nghĩa là “mau lẹ” trong ngôn ngữ của thổ dân Hawaii), cho phép bất cứ ai, ở bất cứ đâu, tại bất cứ thời điểm nào chỉnh sửa liên tục và ngay lập tức các tài liệu. Nó là một nguồn mở mang đặc tính tự tổ chức, từ dưới lên, hình thành nhờ hợp tác quy mô lớn và tạo lập ngang hàng, do hàng triệu người cùng chung tay xây dựng một thư viện Alexandria hiện đại với mục đích đem lượng kiến thức khổng lồ của thế giới tới cho mọi người ở mọi nơi. Sự so sánh này có thể khập khiễng vì người Hi Lạp cổ đại không có nhiều tri thức để lưu giữ trong thư viện Alexandria như chúng ta ngày nay, chúng ta còn vượt lên hẳn với sự ra đời của Mạng Toàn Cầu. Trong dài hạn, không một kẻ độc tài, mị

dân, thầy tu, tổng thống hay bất cứ kẻ núp bóng quyền lực nào có thể kiểm soát được sự Google hóa, Wiki hóa, eBay hóa, MapQuest hóa, YouTube hóa, MySpace hóa thông tin, tri thức, địa lý, quan hệ cá nhân, thị trường và nền kinh tế. Các quan chức Trung Quốc có thể dùng tường lửa để kiểm soát một tỷ người sử dụng Internet tiềm năng song họ sẽ không thể ngăn cản được tri thức, sản phẩm và con người đến với những người đang tìm kiếm chúng. Tự do luôn có lối thoát.

\*\*\*

Thị trường tự do không phải là lẽ tự nhiên và việc các nhóm người tiến hóa hướng tới thị trường tự do không phải điều tất yếu. Hàng nghìn năm qua, các bộ lạc, thành bang và đế chế thực hiện chế độ nô lệ đã ra sức biện hộ như vậy. Tuy nhiên, kể từ thời kỳ Khai sáng, đã có sự nỗ lực nhip nhàng giữa các nhà nước nhằm loại bỏ chế độ nô lệ và ban bố tự do. Chỉ sau vài thế kỷ đẫm máu, chế độ nô lệ đã biến mất khỏi thế giới thứ nhất và đang nhanh chóng biến mất khỏi thế giới thứ hai và thứ ba khi các quốc gia này đang chuyển mình hướng tới trở thành các quốc gia thuộc thế giới thứ nhất.

Dù khuynh hướng tự nhiên của con người là cục bộ và bài ngoại, chúng ta đã chứng kiến sự phát triển đáng kể cùng sự lan tỏa của các giá trị Khai sáng, giúp đem nhiều quyền lợi đến với nhiều người ở nhiều nơi hơn và giúp con người được bảo vệ thông qua giáo dục và pháp luật, chống lại sự phân biệt chủng tộc, dân tộc, tôn giáo và giới tính. Tuy vậy, vẫn còn quá nhiều người trên khắp thế giới sống trong nền chính trị chuyên chế và kinh tế đói nghèo tới mức họ thậm chí không được đáp ứng các nhu cầu cơ bản để tồn tại, các nhu cầu giúp con người có được một mức độ hạnh phúc cơ bản để từ đó dựng xây cuộc sống có ý nghĩa.

Nhưng sẽ không đủ nếu chỉ đơn thuần chống lại nghèo đói, chế độ nô lệ, chiến tranh, bạo lực, tính cục bộ và những điều tương tự. Chúng ta phải ủng hộ một thứ gì đó. Ludwig von Mises từng cảnh báo những người chống Cộng sản trong giai đoạn cao trào vào những năm 1950: “Động thái chống lại cái gì đó chỉ cho thấy thái độ tiêu cực đơn thuần và sẽ không có bất cứ khả năng chiến thắng nào. Sự bài bác kịch liệt thực chất lại giúp quảng cáo cho thứ người ta đang chống. Con người phải đấu tranh để đạt được điều gì đó chứ không chỉ để loại bỏ cái xấu, dù nó xấu tới mức nào.” Chúng ta chiến đấu vì điều gì? Vì tự do. Nhưng như chúng ta đã thấy, tự do không tự đến mà cần phải trả giá. Vậy, cái giá phải trả là gì?

Trong lịch sử đấu tranh của nhân loại chống lại các ràng buộc hạn chế tự do, rất khó tìm được một chính trị gia có tài hùng biện hơn Tổng thống Thomas Jefferson, người hiểu rõ các thiệt hại đối với các nhân và cộng đồng khi cánh cửa tự do được mở: “Cái giá của tự do là sự thận trọng vĩnh viễn.” Đó là điều không tránh khỏi khi tất cả chúng ta phát triển trong cùng một môi trường hòa bình, thịnh vượng và tự do. Nên nhớ khuynh hướng đối ngẫu

trong chúng ta gồm cả cái thiện và cái ác, và môi trường có khả năng khơi dậy một trong hai khuynh hướng này, chúng ta cần lựa chọn tự do, sau đó tạo điều kiện cho nó bộc lộ và bảo vệ khi đã đạt được nó. Vì thế, tự do bắt đầu bằng một ý nghĩ và một lựa chọn tinh táo giúp đạt được nó. Khi hướng tới mục đích này, cuốn sách bạn đang đọc là một bài tập nâng cao nhận thức về tự do.

Liệu chỉ đơn thuần nâng cao nhận thức của con người có thể tạo ra sự thay đổi trong xã hội dẫn tới sự rộng mở của tự do? Tất nhiên là có thể. Nếu không, sẽ không có những biến chuyển về quyền công dân, ngày nay chúng ta vẫn đang sống trong chế độ nô lệ và phụ nữ vẫn chưa được quyền bầu cử. Làm sao chúng ta chạm đích từ xuất phát điểm hiện nay? Thông qua sự lan tỏa chậm nhưng chắc của nền dân chủ tự do và thị trường tự do tư bản chủ nghĩa, sự thiết lập các môi trường làm nảy sinh lòng tin giữa con người và các quốc gia, sự minh bạch về chính trị và kinh tế, sự hiện hữu và dễ tiếp cận của nguồn tri thức dành cho mọi người ở mọi nơi, sự mở cửa các biên giới chính trị và kinh tế nhằm mục đích, giống như những lời trên tấm biển gắn tại Kênh đào Suez:

Mở Cửa Thế Giới  
Cho Tất Cả Mọi Người



## SỰ TUYỆT CHỈNH CỦA CON NGƯỜI KINH TẾ

"Shermer thật cừ khôi khi có thể hòa quyện tính phức tạp của khoa học với cảm nhận mong manh của tâm lý loài người để đưa ra những kiến giải về thương mại và tài chính thế giới hiện đại vốn vô cùng khó đoán định. Những phân tích bao quát, sáng tạo và giàu thông tin về hành vi của con người hiện đại, khởi đầu từ ví điển của anh ta."

– KIRKUS REVIEWS

Kinh tế học không chỉ nghiên cứu đồng tiền. Nó là khoa học về bản năng con người, sự công bằng, lòng tin và hạnh phúc. Michael Shermer cho thấy những chuyên gia thực thụ về Con người kinh tế chính là các nhà tâm lý học, sinh vật học và linh trưởng học"

– FRANS DE WAAL

"Viết bằng sự nhiệt tình và tinh tế vốn có, tác phẩm này là cuốn sách tuyệt vời nhất của Michael Shermer. Với cái nhìn toàn diện về lịch sử đồng thời tiếp thu những tinh hoa của khoa học hiện đại, Shermer đã nỗ lực thực hiện một nghiên cứu tổng hợp về tâm lý học và thần kinh học để chứng tỏ rằng thị trường rất có đạo đức, và tự do thương mại phù hợp với bản năng loài người. Shermer đã trình bày những luận điểm ủng hộ tự do kinh tế, chính trị, xã hội trong một tác phẩm giàu thông tin và hết sức lý thú."

– DINESH D'SOUZA

"Số nhà kinh tế học hiểu Charles Darwin cũng hiếm hoi như số nhà sinh vật học hiểu Adam Smith. Song, về bản chất họ hết sức đồng điệu – cho rằng trật tự xuất hiện từ cạnh tranh và sáng tạo chứ không được sắp đặt sẵn. Michael Shermer đã kết nối hai trí tuệ lớn để giải thích cách trí tuệ con người tạo ra thị trường đầy nhân tính."

– MATT RIDLEY



KHÔNG GIAN SÁCH QUẢN TRỊ KINH DOANH  
Số nhà 32 lô 1A, Khu đô thị Trung Yên, Trung Minh, Cầu Giấy, Hà Nội  
Tel: 84-4. 3 722 6236 | Fax: 84-4. 3 722 6237  
Đặt mua sách: bizSPACE@alphabooks.vn  
YM: bizSPACE.hanoi



Sự tuyệt chỉnh...



8 936037 742052  
Giá: 89.000đ



